

PENGAJIAN DUKUNGAN FINANSIAL DAN NON FINANSIAL DALAM PENGEMBANGAN SENTRA BISNIS UKM*)

Abstract

The development of SME's by center approach are one of strategy policy in the capacity of SME's. To boosted development and increase the SME's competitiveness in business center had been give reinforcement support by financial support (MAP), its gutter by KSP/USP and non finansial are by LPB/BDS-P. The result of this research are the distribution of financial support.

Have more give benefit by SME's beside non finansial support. Although composition past master in LPB/BDS-P are enough excessively (72,35%) from labor suplai, all of them education above of bachelor degree. But LPB/BDS-P not optimal be a benefit to give service to SME's in business center. Most of sector that they had give are information service and side business. while the most little service are development of technology. The distribution of the finansial support (MAP) for SME's in business centra, turned out to be find distribution to the member that are not part of SME's (11,8%). The channelization donation of MAP are not give positive impact to SME's but also give positive impact to development KSP/USP.

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Karakteristik Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang memiliki heterogenitas yang tinggi dalam berbagai aspek bisnis, mengimplikasikan bahwa generalisasi kebijakan terhadap UKM akan sulit mewujudkan tujuan pengembangan UKM yang diharapkan. Disisi lain kebijakan dengan pendekatan individual sulit dilakukan karena berbagai keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Untuk itu, pada tahap awal pengembangan UKM ditempuh melalui pendekatan sentra bisnis.

Permasalahan yang dihadapi oleh UKM dalam melaksanakan dan mengembangkan kegiatan usaha yang terkait dengan Sumber daya di UKM yaitu kelemahan dalam mengakses teknologi, modal, informasi, dan pasar. Seyogyanya bantuan yang diberikan kepada UKM dapat dilakukan melalui pendekatan jumlah yang lebih kecil dan mempunyai karakteristik yang khas. Salah satunya seperti melalui pendekatan sentra di lokasi-lokasi tertentu yang dilakukan oleh masyarakat sendiri

Dalam pengembangan sentra bisnis tersebut, lembaga penyedia jasa Pengembangan bisnis/Business Development Service Provider (LPB/BDS-P), merupakan lembaga pendukung mitra pemerintah yang berperan menyediakan layanan bisnis, antara lain jasa informasi, konsultasi, pelatihan, pengembangan/advokasi, pemasaran, aksibilitas sumber permodalan, dan fasilitasi investasi. Dukungan finansial

*) Hasil Kajian Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK bekerjasama dengan Biro Pusat Statistik (BPS) (diringkas oleh : Yoseva)

diberikan kepada UKM yang berada di sentra bisnis berupa Modal Awal padanan (MAP) yang disalurkan melalui koperasi Simpan Pinjam (KSP) dan Unit Simpan Pinjam (USP), Lembaga Keuangan Mikro (LKM), Inkubator bisnis, lembaga penjaminan dan modal ventura. Sementara itu kepada LPB/BDS-P juga diberikan dukungan finansial berupa modal awal, dan sarana dan prasarana sebagai penunjang dalam menjalankan aktivitasnya. Untuk melihat sejauh mana peran dan dampak dukungan finansial dan non finansial dalam pengembangan sentra bisnis UKM maka dilakukan pengkajian ini. Fokus dari kajian ini meliputi tiga pelaku utama yaitu UKM, KSP/USP sebagai penyalur dana MAP dan LPB/BDS-P.

1.2 Tujuan dan Manfaat Pengkajian

Tujuan

- a. Untuk mengetahui dukungan finansial dan non finansial yang diperlukan dalam pengembangan sentra bisnis UKM
- b. Mengetahui peran dan dampak LPB/BDS-P dan MAP dalam pengembangan sentra bisnis UKM
- c. Mengetahui faktor-faktor pendukung dan penghambat pengembangan sentra bisnis UKM
- d. Mengetahui profil pengembangan sentra bisnis UKM
- e. Untuk mendapatkan informasi tentang perkembangan kinerja KSP/USP koperasi penerima dana MAP.

Manfaat Pengkajian

Manfaat yang dapat diperoleh dari kajian ini adalah sebagai bahan masukan dalam menyempurnakan kebijakan dukungan finansial dan nonfinansial dalam pengembangan sentra bisnis UKM dari pemerintah. Selain itu dapat juga digunakan untuk merumuskan berbagai kebijakan atau rekomendasi langkah-langkah yang perlu dilakukan baik oleh pihak terkait di daerah maupun pusat.

II. METODOLOGI

2.1. Metode Pengkajian

Kajian ini dilaksanakan di 32 propinsi di Indonesia dengan menggunakan metode survei. sampel yang diambil adalah UKM yang berada pada sentra bisnis UKM yang mendapat dukungan finansial berupa dana MAP dan dukungan non finansial berupa layanan pengembangan bisnis yang dilakukan oleh lembaga penyedia layanan pengembangan bisnis (LPB/BDS-P). Disamping UKM, objek kajian lainnya adalah Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam koperasi yang menyalurkan dana MAP, dan LPB/BDS-P. Pemilihan sampel dilakukan dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a. Sentra bisnis UKM; yang dapat merepresentasikan keragaman sentra bisnis UKM secara keseluruhan dengan menggunakan stratified/cluster sampling,

yaitu masing-masing dua sampai tiga sentra bisnis UKM untuk setiap lokasi kajian yang ditetapkan.

- b. UKM yang berada pada sentra bisnis UKM terpilih; yang dapat menggambarkan representasi keragaman UKM secara keseluruhan pada sentra bisnis tersebut dengan menggunakan stratified/cluster sampling.
- c. Koperasi simpan pinjam/usaha simpan pinjam koperasi; penyalur MAP dengan menggunakan purposive sampling, yaitu satu koperasi simpan pinjam koperasi untuk setiap sentra bisnis UKM terpilih.
- d. Lembaga Penyedia Layanan Pengembangan Bisnis (LPB/BDS-P); yang merupakan mitra kerja UKM pada sentra bisnis UKM terpilih dengan menggunakan purposive sampling, yaitu masing-masing satu LPB/BDS-P untuk setiap sentra bisnis UKM terpilih.

Data yang digunakan dalam kajian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui wawancara dengan bantuan instrumen berupa daftar pertanyaan (daftar isian) yang akan disusun secara terstruktur. Responden yang ditentukan dalam penelitian ini adalah pengelola UKM, pengelola KSP/USP penyalur dana MAP kepada UKM, pengelola LPB/BDS-P mitra UKM. Sedangkan data sekunder antara lain bersumber dari LPB/BDS-P, KSP/USP, dan dari Dinas koperasi dan UKM.

Data yang dihimpun dalam kajian ini dianalisis secara deskriptif kuantitatif dengan menggunakan tabulasi silang antar variabel yang diamati. Selain itu juga dilakukan pengukuran kinerja investasi dan nilai tambah sentra/klaster UKM, melalui 2 pendekatan, yaitu pengukuran secara makro dan mikro.

Pendekatan makro dilakukan untuk mengukur besarnya nilai tambah (gross value added) yang diciptakan oleh LPB/BDS-P, KSP/USP Koperasi dan kelompok UKM dalam suatu sentra bisnis menurut jenis lapangan usahanya. Pengukuran nilai tambah atau disebut sebagai Produk Domestik Bruto (PDB), komponennya terdiri dari unsur balas jasa produksi: upah dan gaji, surplus usaha, penyusutan dan pajak tak langsung. Indikator PDB lazimnya disajikan menurut sektor ekonomi dalam dua versi yaitu atas dasar harga berlaku dan atas dasar harga konstan dalam skala waktu tahunan serta triwulan.

Pendekatan mikro dilakukan menyangkut kinerja manajemen. Kinerja manajemen suatu usaha dapat diketahui dengan mencermati laporan keuangannya. Pengukuran kinerja manajemen dilakukan dengan menggunakan indikator rasio keuangan (financial ratio), yaitu: rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas serta rentabilitas.

2.2. Pengukuran Kinerja Investasi

Metode yang akan diterapkan dalam pendekatan mikro untuk mengukur kinerja manajemen adalah dengan melakukan analisis terhadap rasio-rasio keuangan (financial ratio analysis). Beberapa rasio keuangan yang terpenting dalam nilai kinerja operasi usaha dikelompokkan menjadi:

- a. Rasio Likuiditas. Kelompok rasio ini mengukur kemampuan suatu usaha dalam memenuhi kewajiban/hutangnya yang sudah jatuh tempo. Beberapa

rasio yang termasuk ke dalam kelompok rasio likuiditas antara lain rasio lancar (current ratio), rasio cepat (quick ratio), dan rasio perputaran persediaan (inventory turnover).

- b. Rasio Profitabilitas. Dengan rasio ini kita dapat mengetahui kinerja manajemen dalam mengumpulkan laba operasi dibandingkan nilai aktiva (assets) yang diinvestasikan.
- c. Rasio Solvabilitas. Rasio ini mengukur aktivitas pendanaan suatu usaha, dari hutang atau dari ekuitas sendiri. Disamping itu dengan kelompok rasio ini juga bisa didapat perbandingan laba koperasi yang tersedia untuk menutupi beban bunga yang harus dibayar.
- d. Rasio Rentabilitas. Dengan rasio ini kita bisa mengetahui apakah pendapatan yang diterima oleh pemilik atau investor lebih menarik dibandingkan berbagai alternatif investasi yang lain. Rasio rentabilitas diukur melalui:tingkat pengembalian ekuitas (Return on Equity) dan rasio modal kerja (working capital ratio).

2.3. Pengukuran Nilai Tambah

Secara teoritis, pengukuran nilai tambah LPB/BDS-P, KSP/USP Koperasi dan

Input	Output
Input Antara 1.Bahan baku 2.Bahan penolong	1.Permintaan antara 2.Permintaan akhir : -Konsumsi Rumah tangga -Konsumsi Pemerinta (KP)
Input primer Upah dan Gaji Surplus Usaha Penyusutan Pajak tak Langsung (neto)	-Stok -Ekspor
Jumlah Input	Jumlah output

UKM akan menggunakan kerangka konsep yang disebut neraca produksi (production account) yang dapat dijelaskan melalui bagan berikut ini:

Besarnya PDB yang dihasilkan, akan memperlihatkan peranan dan sumbangan unit usaha tersebut dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi sektoral.

Melalui dua pendekatan tersebut diharapkan hasil pengukuran kinerja investasi dan nilai tambah dapat digunakan oleh pemerintah sebagai dasar untuk memberikan rekomendasi tentang berjalannya program pembinaan UKM dalam lingkup sentra/klaster terpilih.

2.4.Ruang Lingkup Kegiatan

Pengkajian ini dilaksanakan di 32 provinsi yang tersebar di wilayah Indonesia. Adapun ruang lingkup kegiatan pengkajian antara lain:

- Menganalisis mekanisme seleksi penentuan sentra bisnis UKM, LPB/BDS-P dan KSP/USP penyalur dana MAP yang dipilih dalam program

- pengembangan bisnis UKM.
- Menganalisis penyaluran dan penggunaan dana MAP dalam pengembangan sentra bisnis UKM (mekanisme penyaluran/pengembalian, jumlah UKM penerima dana MAP, jumlah dana MAP, manfaat/dampak MAP terhadap kinerja UKm/sentra bisnis UKM)
- Menganalisis penyaluran dan penggunaan bantuan modal LPB/BDS-P (mekanisme, penggunaan bantuan modal, manfaat/dampak bantuan modal terhadap kinerja LPB/BDS-P)
- Menganalisis peran LPB/BDS-P, KSP/USP/LKM dalam penyaluran MAP untuk pengembangan sentra bisnis UKM (seleksi UKM penerima MAP dan alokasi dan MAP, informasi/penyaluran, penyaluran dan pengembalian dana MAP, monitoring dan evaluasi)
- Menganalisis peran LPB/BDS-P dan KSP/USP/LKM dalam pengembangan sentra bisnis UKM (jenis layanan, jumlah layanan sasaran layanan, output layanan, dan dampak terhadap kinerja UKM/sentra bisnis UKM)
- Menganalisis kinerja UKM/sentra bisnis UKM, LPB/BDS-P dan KSP/USP/LKM dalam pengembangan sentra bisnis UKM (modal, sumberdaya manusia, kegiatan usaha penerimaan dan pengeluaran/aliran kas, neraca)

III. HASIL KAJIAN DAN PEMBAHASAN

3.1. Profil LPB/BDS-P

Hasil kajian menunjukkan sebanyak 43,33% LPB/BDS-P berasal dari institusi yayasan, perguruan tinggi (20%), koperasi (12,33%), perorangan (8,33%) dan lainnya (15,00%), dengan status kantor sebagian besar sewa (48,33), pinjaman (26,67%) dan milik sendiri sebanyak 25 %. Pada umumnya alokasi kantor LPB/BDS-P berjarak 15,11 km dari sentra.

Jumlah ketua LPB/BDS-P laki-laki 6 kali lipat (86,67%) dibandingkan ketua perempuan (13,33%). Pendidikan ketua LPB/BDS-P sebagian besar S1 atau lebih (71,19%), SLTA (16,995%) dan diploma (11,86%). Pada tahun 2002 tenaga kerja LPB/BDS-P rata-rata sebanyak 8 orang dengan 74,12% laki-laki. Dari jumlah tersebut sekitar 72,35% diantaranya terdiri dari tenaga ahli (pelatih, konsultan dsb). Sebanyak 68,14% tenaga kerja berpendidikan S1 atau lebih, 22,57% tamatan SLTA, 7,745 tamatan diploma dan 1,55% tamatan SLTA.

Pemanfaatan dana dukungan operasional oleh LPB/BDS-P mencapai 57,24% dan 37,51% darinya digunakan untuk upah dan gaji; 10,92% pendidikan dan pelatihan; 8,59% perjalanan; 7,57% administrasi; 8,59% pengembangan sentra; 6,13% biaya konsultasi; 5,26% bimbingan/pendampingan; dan 17,93% lain-lain. Penggunaan dana dukungan operasional tersebut telah diaudit oleh instansi yang berwenang, terhadap 43,33%.

Dalam hal akses dana MAP, hampir semua LPB/BDS-P (91,67%) menjalankan tugasnya untuk memberikan penyuluhan tentang pemanfaatan dana MAP kepada UKM penerima MAP. Tiga perempat LPB/BDS-P bekerja sama dengan KSP/USP penyalur

MAP untuk melakukan pemantauan pemanfaatan dana MAP dan monitoring kelancaran pengembalian dana MAP. Dan sebanyak 58,33% LPB/BDS-P membantu KSP/USP dalam hal manajemen keuangan KSP/USP.

Bidang layanan yang paling banyak diberikan oleh LPB/BDS-P terhadap UKM adalah jasa informasi, jasa konsultan dan pendampingan usaha. Sedangkan bidang layanan yang paling sedikit diberikan kepada UKM binaan adalah fasilitas dalam pengembangan teknologi. Secara rinci hal ini disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Persentase banyaknya LPB/BDS-P yang telah memberikan layanan pengembangan bisnis kepada UKM menurut jenis layanan

No	Jenis Layanan LPB/BDS-P	Persentase layanan diberikan		Jumlah
		Telah	Belum	
1	Jasa Informasi	91,67	8,33	100
2	Jasa konsultasi (teknis atau produksi)	91,67	8,33	100
3	Pendidikan dan pelatihan	70,00	30,00	100
4	Bimbingan/pendampingan usaha	86,67	13,33	100
5	Memfasilitasi kontak bisnis	70,00	30,00	100
6	Memfasilitasi dalam perluasan pemasaran	80,00	20,00	100
7	Memfasilitasi dalam memperoleh permodalan	68,33	31,67	100
8	Memfasilitasi dalam pengembangan desain, produk, organisasi dan manajemen	68,33	31,67	100
9	Memfasilitasi pengembangan teknologi	48,33	51,67	100
10	Penyusunan proposal pengembangan usaha	65,00	35,00	100

Untuk memantau efektifitas layanan yang telah diberikan, Lebih dari separuh (65,385) LPB/BDS-P melakukan pemantauan perkembangan UKM binaan dalam jangka waktu bulanan, sementara 26,92% lainnya melakukannya dalam jangka waktu triwulan.

Dalam rangka mengoptimalkan pelayanan kepada sentra binaan LPB/BDS-P perlu meningkatkan profesionalisme dan keahliannya. Dalam hal ini sebanyak 95% LPB/BDS-P masih memerlukan pendidikan dan pelatihan. Pendidikan dan pelatihan yang banyak diminati adalah manajemen pemasaran dan desain produk, selanjutnya manajemen keuangan serta teknologi informasi.

Secara keseluruhan pada tahun 2002, hampir separuh (48,21%) pendapatan LPB/BDS-P berasal dari jasa layanan sedangkan dana dukungan operasional dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah memberikan kontribusi sebesar 19,20%. Komponen biaya terbesar LPB/BDS-P digunakan untuk upah dan gaji (24,04%), alat tulis kantor (11,49%), penyusutan 4,87% dengan surplus usaha yang tercipta sebesar 25,05%. Hubungannya dengan penciptaan nilai tambah (value added) adalah penciptaan rasio nilai tambah LPB/BDS-P sebesar 57,09%.

Hampir seperempat (23,33%) LPB/BDS-P mengalami kerugian atau defisit dalam menjalankan usahanya. Untuk menutupi kerugian/defisit tersebut lebih dari sepertiganya meningkatkan besaran fee/tarif jasa layanan.

3.2. Profil KSP/USP Penyaluran Dana MAP.

Hasil penelitian terhadap KSP/USP-P menunjukkan lebih dari separuh (52,38%) Koperasi penyalur MAP berbentuk Koperasi Simpan Pinjam (KSP) dan sisanya (47,62%) berbentuk Unit Simpan Pinjam (USP). Sepertiga KSP/USP kantornya berstatus milik sendiri, 14,29% berstatus pinjamana dna sisanya (52,38%) merupakan sewa.

Hampir semua (96,83%) KSP/USP memiliki ketua yang sebagian besar terdiri dari laki-laki (88,89%). Pendidikan tertinggi ketua KSP/USP terbanyak adalah tamatan S1 atau lebih (35,59 %), selanjutnya tamatan SLTA dan tamatan SLTP masing-masing sebesar 23,73%. Dilain pihak, lebih separuh KSP/USP yang memiliki manajer berpendidikan tamatan SLTA (54,55), tamatan diploma I/II/III akademi (18,18), S1/S2/S3 (24,24%) dan yang terendah adalah tamatan SLTP (3,03%).

Tenaga kerja laki-laki yang dimiliki KSP/USP pada tahun 2002 hampir 3 kali lipat dibandingkan tenaga kerja perempuan, dengan tingkat pendidikan terbanyak tamatan SLTA (52,03%), kemudian tamatan SLTP (17,01%), tamat/tidak tamat SD (15,99%) , tamatan S1 atau lebih (9,88%) dan tamatan diploma I/II/III (5,09%). Setiap KSP/USP rata-rata memiliki anggota sebanyak 271 orang (62,64% anggota laki-laki dan 37,36% anggota perempuan). Jumlah anggota KSP/USP yang berprofesi sebagai pengusaha UKM 2 (dua) kali lebih banyak dibandingkan yang bukan sebagai pengusaha UKM.

Pada tahun 2002 sebanyak 84,13 KSP/USP telah melaksanakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) dan sisanya (15,87%) belum melaksanakan. Dalam pengelolaan unit simpan pinjam, sebanyak 58,73% unit simpan pinjamnya telah otonom. Banyaknya penyimpanan untuk setiap KSP/USP rata-rata 262 orang dengan persentase peminjam yang kreditnya macet sebanyak 7,03%.

MAP yang diterima KSP/USP sebagian besar dipinjamkan kepada anggota (anggota UKM sebesar 76,38% dan anggota bukan UKM sebesar 11,18%). Sementara itu, MAP yang diinvestasikan di KSP/USP sebesar 5,91% dan sisanya 6,53% digunakan untuk lainnya. Anggota yang mendapat dana MAP baru sekitar 36,5%, sedangkan sisanya 63,5% belum memperoleh fasilitas dana MAP. Pertimbangan KSP/USP dalam menentukan anggota yang layak menerima MAP sebagian besar (24,14%) didasarkan atas kepemilikan agunan dan proposal yang diajukan, dan hanya 5,17% yang didasarkan atas rekomendasi dari LPB/BDS-P. Hal ini dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Alasan pemilihan anggota yang layak menerima dana MAP

No	Uraian	Persentase
1	Proposal yang diajukan	24,14
2	Saran dari LPB/BDS-P	5,17
3	Saran dari ketua RT/Rw/Desa	-
4	Agunan yang dimiliki	24,14
5	Hubungan famili/keluarga	-
6	Lainnya	46,55
	Jumlah	100

Realisasi angsuran pokok MAP yang telah diterima KSP/USP dari UKM sampai saat pencacahan sebesar 80,66%, atau telah terjadi tunggakan/penundaan angsuran pokok sebesar 19,34%. Sementara realisasi pembayaran bunga MAP yang telah diterima KSP/USP sebesar 80,33% atau terjadi tunggakan sebesar 19,67%.

Program dukungan finansial dalam pengembangan sentra bisnis UKM melalui dana MAP tidak hanya memberikan dampak positif bagi kemajuan usaha UKM, akan tetapi secara langsung juga telah memberikan dampak positif bagi pengembangan kegiatan usaha KSP/USP. Indikasi ini terlihat dari peningkatan volume usaha/omset KSP/USP per bulan yaitu rata-rata dari 25,44 juta rupiah menjadi 38,26 juta rupiah setelah KSP/USP menyalurkan MAP. Begitu pula dengan jumlah peminjam dan penyimpan mengalami peningkatan per KSP/USP yaitu masing-masing dari sebanyak 218 orang dan 322 orang menjadi masing-masing sebanyak 253 orang dan 341 orang, sebagaimana yang terlihat pada tabel 3.

Tabel 3. Rata-rata banyaknya peminjam, penyimpan, dan volume usaha Per KSP/ USP

No	U r a i a n	Sblm MAP	Stlh MAP
1	Jumlah peminjam (orang)	218	253
2	Jumlh penyimpan (orang)	322	341
3	Volume usaha/omset per buln (juta Rp)	25,44	38,26

3.3. Profil UKM di Sentra Bisnis

Sasaran utama dari program dukungan finansial dan non finansial dalam pengembangan sentra bisnis UKM adalah mengkaji seberapa besar dampak program kebijakan tersebut terhadap perkembangan kinerja usaha UKM. Pemilik/pengusaha UKM laki-laki hampir tiga kali lebih banyak dibandingkan pengusaha perempuan dengan tingkat pendidikan tertinggi yang ditamatkan terbanyak tamatan SLTA kebawah. Pemilik/pengusaha yang pendidikannya tamatan diploma I atau lebih hanya 2,97% dan persentase ini lebih kecil dibandingkan dengan pemilik/pengusaha UKM yang sarjana (3,6%).

Modal usaha UKM terbesar berasal dari pemilik sendiri (85,47%), sedangkan kontribusi dana MAP sebesar 8,45%. Selebihnya berasal dari lembaga keuangan (2,73%), dan pinjaman koperasi selain dana MAP (2,18%). Rata-rata setiap UKM menerima MAP sebesar 5,01 juta rupiah dengan jangka waktu pengembalian rata-rata selama 18 bulan. Setiap dana MAP yang diterima oleh UKM dikenakan bunga rata-rata per bulan sebesar 2,32% dan biaya administrasi rata-rata 102,56 ribu rupaiah.

Dalam memperoleh dana MAP sebanyak 36,81% UKM menggunakan agunan dan 63,81% UKM tidak menggunakan agunan. Rata-rata taksiran nilai agunan yang digunakan UKM sebesar 50,14 juta rupiah, berbentuk sertifikat rumah, surat-surat kendaraan dll. Dana MAP yang diterima tersebut sebagian besar (76,75%) digunakan

untuk penambahan modal kerja (termasuk pembelian bahan baku dan penolong), 14,45% digunakan untuk perbaikan pembelian barang modal baru (mesin, kendaraan dll), pengembangan produk (2,03%), memperluas jangkauan pemasaran (1,89%) dan lainnya (4,89%)

Sesuai dengan sasaran program dukungan finansial yaitu untuk pengembangan sentra bisnis UKM, hasil kajian ini menunjukkan bahwa pemberian program ini memberikan dampak positif bagi kemajuan usaha UKM. Hal ini tercermin dari adanya peningkatan rata-rata volume usaha/omset per bulan yaitu dari 12,77 juta rupiah menjadi 14,87% juta rupiah setelah UKM menerima dana MAP. Hal yang sama terjadi pula terhadap rata-rata keuntungan UKM per bulan yaitu dari 2,72 juta rupiah menjadi 3,48 juta rupiah, sementara tenaga kerja meningkat dari 5 orang menjadi 6 orang, Seperti disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Indikator Dampak Kredit MAP Sebelum dan Setelah Menerima Dana MAP

INDIKATOR	SATUAN	SEBELUM MENERIMA DANA MAP	SETELAH MENERIMA DANA MAP
1. Rata-rata nilai usaha/omset per bulan	Juta Rp.	12,77	14,87
2. Rata-rata nilai omset ekspor per bulan	Juta Rp	5,83	6,89
3. Rata-rata keuntungan kotor per bulan	Juta Rp	2,72	3,48
4. Rata-rata banyaknya barang modal : a. Bangunan	Unit	1,10	1,11

Selain dukungan finansial, UKM terpilih juga menerima dukungan non finansial dalam bentuk jasa layanan pengembangan bisnis (LPB/BDS-P). Berdasarkan hasil survei ternyata hanya sebanyak 60,72% UKM saja merasa dibina oleh LPB/BDS-P dan sisanya (39,28%) mengaku tidak pernah dibina LPB/BDS-P. Bagi UKM yang dibina LPB/BDS-P, bidang layanan yang paling banyak diberikan adalah jasa informasi, fasilitasi dalam memperoleh permodalan dan jasa konsultasi (teknis dan produksi). Setiap jasa yang diterima UKM dari LPB/BDS-P, sebanyak 97,94% mengaku tidak dikenakan biaya UKM dan sebanyak 2,06% dikenakan biaya rata-rata sebesar 35.630 rupiah setiap kali layanan.

Dari UKM yang dibina LPB/BDS-P, sebanyak 45,62% UKM pernah mengkonsultasikan permasalahan kepada LPB/BDS-P dan sisanya (54,38%) tidak pernah. Permasalahan yang paling banyak dikonsultasikan UKM adalah permodalan (84,75%) dan pemasaran (62,71%). Dari sejumlah permasalahan permodalan yang dikonsultasikan dengan LPB/BDS-P dan hanya 41,44% permasalahan pemasaran diselesaikan. Permasalahan lain yang juga sering di konsultasikan UKM adalah pengadaan bahan baku (41,24%) dan lebih dari separuh (56,16%) dapat diselesaikan.

Persentase banyaknya UKM yang memperoleh layanan 1 kali dari LPB/BDS-P adalah 41,92%, 2 kali layanan (23,56%), 3 kali layanan (11,51%), 5-10 kali (12,88%). Sementara itu, persepsi penilaian UKM binaan terhadap layanan yang diberikan LPB/BDS-P adalah 21,39% mengatakan kurang baik, 47,16 % cukup baik dan 31,44%

INDIKATOR	SATUAN	SEBELUM MENERIMA DANA MAP	SETELAH MENERIMA DANA MAP
b. Mesin	Unit	3,67	3,92
c. Kendaraan	Unit	1,21	1,29
d. Lainnya	Unitt	2,62	2,76
5. Rata-rata program produk yang dihasilkan	Ragam	3,46	3,72

mengatakan layanan LPB/BDS-P sudah baik. Dilain pihak, persepsi UKM terhadap tenaga kerja ahli LPB/BDS-P adalah 17,01% kurang baik, 50,26% cukup baik, 32,73% sudah baik. Persepsi UKM tentang keberadaan LPB/BDS-P yaitu 16,49% berpendapat keberadaan LPB-BDS-P kurang bermanfaat, 34,79% cukup bermanfaat dan 48,71% bermanfaat.

Berdasarkan pengakuan UKM yang dibina LPB/BDS-P, persentase banyaknya UKM yang mengalami peningkatan volume usaha setelah dibina LPB/BDS-P sebanyak 40,83%, yang tidak mengalami perubahan atau tetap saja sebanyak 53,74% dan yang menurun sebanyak 5,43%. Sedangkan untuk indikator keuntungan usaha, persentase banyaknya UKM yang mengaku mengalami peningkatan setelah dibina LPB/BDS-P sebanyak 39,18% dan tidak ada UKM yang mengalami penurunan keuntungan.

Selanjutnya, apabila program dukungan finansial (MAP) dan dukungan non finansial (LPB/BDS-P) dilakukan pengkajian secara bersamaan terhadap terhadap perkembangan volume usaha/omset UKM, ternyata hanya 19,09% UKM yang mengalami peningkatan volume usaha/omset setelah mendapat dukungan finansial dan non finansial. Yang menarik disini adalah cukup besarnya persentase UKM yang mengalami peningkatan volume usaha/omset setelah mendapat dukungan finansial tapi tidak mendapat dukungan non finansial (tidak dibina LPB/BDS-P) yaitu sebesar 23%. Indikasi ini menunjukkan bahwa untuk UKM dengan skala usaha kecil, dukungan finansial (MAP) lebih bermanfaat bagi perkembangan usaha UKM dibandingkan dengan dukungan non finansial (pembinaan LPB/BDS-P).

IV. KESIMPULAN

1. Sebagian besar LPB/BDS-P (43,33%) merupakan institusi yayasan, kemudian perguruan tinggi (20%), koperasi (12,33%), perorangan (8,33%) dan lainnya (15,00%), dengan status kantor sebagian besar sewa (48,33), pinjaman (26,67%) dan milik sendiri sebanyak 25. Pada umumnya alokasi kantor LPB/BDS-P berjarak 15,11 km.
2. Dana dukungan operasional oleh LPB/BDS-P sebagian dimanfaatkan untuk upah dan gaji sebesar 37,51%; 10,92% untuk pendidikan dan pelatihan; 8,59% perjalanan; 7,57% administrasi; 8,59% pengembangan sentra; 6,13 biaya konsultasi; 5,26% bimbingan/pendampingan; dan 17,93% untuk lain-lain. Walaupun dukungan dana yang diberikan pemerintah kurang besar, namun

secara langsung telah memberikan andil untuk meningkatkan rasio nilai tambah dan surplus usaha bagi LPB/BDS-P.

3. Hampir separuh dari koperasi (52,38%) penyalur MAP berbentuk Koperasi Simpan Pinjam (KSP) dan sisanya (47,62%) berbentuk Unit Simpan Pinjam (USP). Sepertiga KSP/USP kantornya berstatus milik sendiri, 14,29% berstatus pinjaman dan sisanya (52,38%) merupakan sewa.
4. Sebagian besar Dana MAP yang diterima KSP/USP dipinjamkan kepada anggota dengan rincian sebesar 76,38% untuk anggota UKM dan 11,18% untuk anggota bukan UKM. Sementara itu, MAP yang diinvestasikan di KSP/USP sebanyak 5,91% dan sisanya 6,53% digunakan untuk keperluan lainnya. Dana MAP ini baru dapat melayani lebih dari sepertiga anggota sedangkan kurang dari dua pertiga anggota lainnya belum menerima dana MAP.
5. Bila dikaji secara bersamaan tentang perkembangan omset UKM setelah mendapat dukungan finansial dan non finansial melalui program MAP dan pembinaan pengembangan bisnis LPB/BDS-P, ternyata sebanyak 19,09 % UKM mengalami peningkatan omset setelah menerima kredit dana MAP dan binaan dari LPB/BDS-P. Persentase UKM yang tidak mengalami perubahan omset walaupun telah menerima kredit dana MAP dan binaan dari LPB/BDS-P sebanyak 9,86 % dan persentase UKM yang mengalami penurunan omset walaupun telah menerima dana MAP dan binaan/bimbingan dari LPB/BDS-P sebanyak 0,78 %.
6. Sebanyak 59,15% UKM menyatakan peningkatan omset per bulan setelah mendapat dukungan finansial melalui program MAP, dan 20,18% UKM lainnya tidak mengalami peningkatan omset per bulan atau tetap walaupun telah memperoleh dana MAP. Sementara itu UKM yang mengalami penurunan omset walaupun telah menerima dana MAP sebanyak 7,82%, dan sisanya sebanyak 12,21 persen tidak menjawab.
7. Program dukungan non finansial sampai tingkat tertentu dirasakan cukup bermanfaat terutama dalam kaitannya terhadap layanan informasi, pembiayaan, pemasaran dan bahan baku. Namun pada tingkat yang lain kemampuan LPB/BDS-P sebagai lembaga yang melayani program ini masih dipertanyakan
8. Diperlukan seleksi yang ketat untuk menentukan LPB/BDS-P mana saja yang layak untuk mengikuti program kebijakan Kementerian KUKM, serta didukung dengan pengawasan terhadap pelaksanaan program tersebut oleh pemerintah baik pusat maupun daerah yang bersangkutan.

Daftar Pustaka

Adiningsih, Sri, Dr; The Indonesia Business Map In AFTA, Indonesian Business, Perspective, Volume V. No. 3, halaman 20, Penerbit, PT Harvest International Indonesia, March, 2003;

- Business Innovation Center of Indonesia, Bunga Rampai, Lembaga Keuangan Mikro, Bekerjasama dengan kantor Menekop dan UKM, 2002;
- BPS, Pengukuran dan Analisis Ekonomi Kinerja Penyerapan Tenaga Kerja, Nilai Tambah dan Ekspor Usaha Kecil Menengah serta Perannya Terhadap Tenaga Kerja Nasional dan Produk Domestik Bruto Menurut Harga Konstan dan Harga Berlaku, Nopember 2002;
- Field, Michael 2001: "Market Development of BDS in Transition Economies". Journal of Developing Alternatives. Volume 7 issue 1. Spring 2001.
- Field, Michael, Rob Hitchin and Marshall Bear (2000): Designing BDS Interventions As If Markets Matter, USAID, Center for Economic Growth and Agricultural Development.
- ISBRC-PUPUK, Usaha Kecil Indonesia: Tinjauan Tahun 2002 dan Prospek Tahun 2003, Penerbit ISBRC-PUPUK bekerjasama dengan LP3E-Kadin, Maret, 2003;
- Rong I-Wu, 2002. Policies Nurturing Small and Medium Enterprises: Taiwan's Experiences, Working Paper Series, 99-02E, Taiwan Institute of Economic Research, Taiwan.
- The Asian Foundation, 1999. Small and Medium Enterprise Development, Mmeo, Jakarta