

STUDI EVALUASI PENGEMBANGAN SENTRA BISNIS UKM DALAM RANGKA MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUK UNGGULAN (2004)

Salah satu langkah strategis yang dilakukan dalam rangka pemberdayaan UKM adalah melalui pengembangan sentra bisnis UKM yang difasilitasi dengan program-program perkuatan, baik nonfinansial (melalui BDS), maupun finansial berupa dana MAP yang digulirkan melalui KSP/USP. Studi ini dirancang untuk mengetahui dan menganalisis keberhasilan program pengembangan sentra dalam meningkatkan kapasitas bisnis UKM di dalam sentra, mengetahui perkembangan jaringan bisnis UKM di dalam sentra dan antarsentra, serta untuk melihat dampak keberadaan sentra terhadap masyarakat sekitarnya.

Adapun tujuan studi ini adalah: 1) mengevaluasi pelaksanaan program-program perkuatan dalam pengembangan sentra bisnis UKM; 2) mengevaluasi perkembangan dinamika UKM pada sentra bisnis yang mendapat dukungan finansial dan nonfinansial dalam mengembangkan produk unggulan UKM sebagai motor penggerak ekonomi di wilayahnya; 3) menganalisis dampak kehadiran sentra bisnis UKM terhadap lingkungannya; 4) mengevaluasi dampak program perkuatan dan pengembangan UKM dalam meningkatkan daya saing produk unggulan.

Sejalan dengan tujuan tersebut, kajian ini difokuskan pada dampak perkuatan finansial dan nonfinansial yang telah diberikan kepada sentra, yaitu: 1) perkembangan kinerja sentra; 2) perkembangan jejaring sentra; 3) peningkatan daya saing produk sentra; 4) perkembangan tenaga kerja yang diserap sentra.

Kajian ini dilaksanakan di 10 provinsi, yaitu Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Sumatera Utara, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Bali, Kalimantan Selatan, Sulawesi Utara, dan Sulawesi Selatan. Pemilihan lokasi mempertimbangkan

keberadaan sentra yang memiliki produk unggulan. Sentra yang diamati mewakili sentra fasilitasi TA 2001, TA 2002, dan TA 2003, serta BDS-P dan KSP/USP yang terkait dengan sentra tersebut. Metode yang digunakan adalah metode survai dengan menggunakan kuesioner. Perolehan data primer dan sekunder dilakukan melalui pengamatan langsung ke lapangan dan wawancara dengan responden. Data primer diperoleh dari sentra, UKM, koperasi, dan BDS, sedangkan data sekunder diperoleh dari Dinas Koperasi dan UKM, baik tingkat provinsi maupun kabupaten, instansi terkait, serta laporan/monitoring perkembangan sentra/BDS-P Kementerian Koperasi dan UKM.

Untuk memperoleh data tertentu, seperti untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang dihadapi, digunakan metode diskusi kelompok terarah (*focus group discussion*). Sentra yang dipilih menjadi sampel adalah sentra yang menangani produk yang tergolong produk unggulan. Menurut Badan Pusat Statistik, produk unggulan dapat ditentukan berdasarkan: a) daya sebar dan indeks kepekaan; b) jumlah nilai tambah bruto; c) kedudukan sektor dalam struktur permintaan perekonomian nasional; c) sumbangan terhadap permintaan luar negeri (ekspor), dan e) sumbangan kepada total permintaan terakhir. Pengolahan data dilakukan dengan metode statistik deskriptif, antara lain dengan mencari nilai sentral, dispersi, dan tampilan grafis. Pendiskripsian/pemaparan dengan menggunakan pendekatan matrik/pemetaan agar diperoleh tampilan visual yang lebih mudah dipahami.

Dari hasil studi, secara umum terlihat adanya peningkatan kapasitas UKM dalam sentra yang ditunjukkan oleh peningkatan jumlah UKM, jumlah tenaga kerja dan omzet, dengan rata-rata pertumbuhan per tahun berturut-turut 5,46%, 2,67%, dan 0,9% selama 4 tahun terakhir. Secara nominal angka ini menggambarkan bahwa rata-rata pertumbuhan jumlah UKM dalam sentra sebesar 6 UKM. Ini menunjukkan bahwa program perkuatan melalui sentra dinilai cukup potensial untuk menciptakan wirausaha-wirausaha baru.

Namun di sisi lain, peningkatan kapasitas tidak diikuti dengan peningkatan produktivitas UKM di dalam sentra dan bahkan ada kecenderungan menurun. Selama empat tahun terakhir produktivitas UKM (omzet per UKM) menurun sebesar 4,36%, sedangkan produktivitas tenaga kerja (omzet per TK) menurun sebesar 5,34%. Penurunan ini kemungkinan terjadi karena adanya *demonstration effect*, yang terjadi karena adanya sambutan antusias masyarakat atas program perkuatan melalui sentra yang menghasilkan peningkatan kapasitas, namun peningkatan ini tidak diikuti dengan pertumbuhan pasar produk sentra secara proporsional. *Demonstration effect* kemungkinan juga dapat terjadi karena pengusaha dalam sentra selama ini bekerja dalam kondisi kelebihan kapasitas (*over capacity*), akibatnya pada awal perkuatan, dana yang diterima digunakan untuk mengisi kapasitas yang menganggur, setelah itu baru diarahkan untuk meningkatkan produktivitas. Kondisi ini tercermin dari peta pergerakan sentra, di mana sebagian besar sentra (50%) beroperasi pada produktivitas yang rendah dan kapasitas tinggi, dan hanya 12,5% sentra yang berada pada posisi kapasitas dan produktivitas tinggi.

Selain itu, peningkatan kapasitas UKM juga dapat dilihat dari struktur keuangannya. Hasil analisis keuangan menunjukkan bahwa UKM di sentra yang mendapat perkuatan mengalami peningkatan likuiditas, perubahan struktur modal yang lebih mengarah pada penggunaan modal sendiri dibandingkan penggunaan utang, peningkatan jumlah utang, menurunnya produktivitas penggunaan aset untuk menghasilkan keuntungan, meningkatnya margin laba, menurunnya perputaran total aktiva, dan masih ada potensi kebangkrutan, namun risikonya semakin mengecil dari tahun ke tahun. Pertumbuhan rasio keuangan selama 3 tahun terakhir ditunjukkan sebagai berikut: a) aktiva lancar/kewajiban lancar 15,52%; b) utang/modal -5,41%; c) utang/total aset 1,90%; d) laba/total aset -0,92%; e) laba/omzet 2,48%; f) omzet/total asset -3,32%; g) sales/modal -10,26%; h) modal/total aset 7,73%; i) Z-Altman 3,76%.

Perbandingan pertumbuhan UKM, tenaga kerja, dan omzet dalam sentra antara sebelum dan sesudah memperoleh perkuatan ditunjukkan dengan adanya peningkatan pertumbuhan UKM dari 12,95% menjadi 14,15%, pertumbuhan tenaga kerja dari 7,65% menjadi 9,46%, dan pertumbuhan omzet dari 0,50 menjadi 4,22%. Dari hasil tersebut dapat dikatakan bahwa, dilihat dari tingkat pertumbuhan indikator kapasitas, kapasitas sentra cenderung meningkat meskipun dari hasil uji statistik pertumbuhan tersebut tidak signifikan.

Dari aspek pengembangan jaringan kerjasama, terlihat ada perkembangan kerjasama antar-UKM di dalam sentra dari 27% pada tahun 2002 menjadi 36% pada tahun 2003, namun dalam 2 tahun terakhir terlihat stagnan yaitu tetap 36% pada tahun 2004, sedangkan kerjasama dengan pelaku bisnis di luar sentra tidak menunjukkan perkembangan, yaitu sebesar 28% dari tahun 2002 sampai dengan 2004. Kerjasama dengan pihak luar negeri walaupun masih kecil akan tetapi sudah menunjukkan perkembangan, yaitu dari 10% menjadi 13%. Adapun kerjasama yang dilakukan adalah kerjasama dalam bidang pemasaran sebesar 24% dan dalam pengadaan bahan baku sekitar 19%.

Dalam hal pengadaan bahan baku, UKM lebih banyak bekerjasama dengan distributor, sedangkan dalam bidang pemasaran, kerjasama lebih banyak dilakukan dengan pedagang, kecuali sentra meubel. Walaupun jumlah pemasok sangat banyak, akan tetapi daya tawar UKM ke pemasok sangat rendah yang dinyatakan oleh 72,7% responden. Demikian halnya dalam memasarkan produk, hasil analisis menunjukkan bahwa cakupan pasar UKM masih sangat terbatas, sehingga pemasaran produk UKM sangat bergantung pada pedagang pengumpul, akibatnya UKM kesulitan dalam meningkatkan posisi tawarnya. Kedua hal ini merupakan aspek-aspek yang mengakibatkan daya saing UKM rendah.

Pada dasarnya, produk-produk yang dikelola oleh UKM di sentra memiliki potensi yang cukup bagus, baik dilihat dari sisi permintaan maupun dilihat dari sisi perolehan keuntungan, yaitu potensi permintaan produk rata-rata 36,4% dan potensi memperoleh keuntungan rata-rata 38,2%. UKM belum dapat mengoptimalkan pemasaran karena rendahnya daya saing produk, yang dalam hal ini didekati melalui kualitas produk dan biaya. Hasil kajian menunjukkan bahwa pemberian perkuatan terhadap sentra belum banyak berpengaruh terhadap peningkatan kualitas produk UKM, kesetiaan pelanggan, maupun tingkat teknologi yang dipakai.

Rendahannya daya saing produk, dalam hal ini dilihat dari aspek kualitas dan biaya menunjukkan belum optimalnya perkuatan finansial (MAP) maupun nonfinansial (pelayanan BDS-P). Secara umum, dana MAP yang telah disalurkan dirasakan sangat membantu pengembangan usaha UKMK, terutama untuk membantu masalah produksi, seperti membuat bangunan, gudang, membeli peralatan/mesin, kendaraan operasional, maupun bahan baku. Di samping itu, dana bantuan penyaluran MAP juga dapat meningkatkan usaha KSP/USP yang terlihat dari peningkatan yang signifikan pada perkembangan jumlah anggota, jumlah nasabah, jumlah modal pinjaman, jumlah pinjaman yang diberikan, SHU. Meskipun pelaksanaan penyaluran dan pemanfaatan MAP cukup baik, namun masih ditemukan hambatan-hambatan dalam pelaksanaannya, antara lain: a) ketidakberhasilan program sosialisasi yang menyebabkan perbedaan penafsiran dari masing-masing pelaksana; b) tidak dijalankannya proses pembinaan dan pendampingan oleh organisasi/lembaga yang seharusnya melaksanakan tugas tersebut; c) lemahnya koordinasi, pendekatan yang seragam membuat beberapa sentra tidak memanfaatkannya secara optimal.

Sedangkan dari evaluasi kinerja BDS-P yang diukur dengan dua indikator, yaitu indikator hasil (perkembangan jumlah UKM, omzet UKM, produktivitas UKM) dan indikator proses (jumlah dan kualitas pelayanan pada UKM), yang ditunjukkan dengan matrik kinerja. Hasil pemetaan menunjukkan bahwa secara umum (85,71%) kinerja BDS-P “tidak layak” dan hanya 14,29% yang termasuk BDS Pengembang Wilayah, yaitu BDS yang berhasil meningkatkan jumlah dan kegiatan produksi UKM dalam sentra ke tahap pertumbuhan. Dari pengamatan indikator yang dapat diukur, yaitu jumlah UKM, omzet UKM, produktivitas, dan lain-lain, memberikan indikasi bahwa program pendampingan BDS-P secara umum tidak memberikan dampak yang signifikan. Sementara itu, dilihat dari indikator proses yang diukur dengan jumlah dan kualitas layanan yang diberikan kepada UKM binaannya di lapangan juga tidak menunjukkan hal positif, malahan terjadi penyimpangan dari juknis BDS-P.