

## **KAJIAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN USAHA UKM DI PROPINSI SUMATERA UTARA**

### ***Abstract***

*The small and medium growth enterpresies (SMEs) in North Sumatera province have a strategic role to its economic growth. Therefore, SMEs development this province needs to be encouraged to improve the capability of its entrepreneurs to compete in the regional and international market. The SMEs are facing serious challenge in the form of right competition especially from Chinese and Korean's products. Furthemore, the SMEs' products are not that welcomed by the people. The problem of this study is that the factors which influence SMEs development in North Sumatera is not known. The results this study are as follow (1) increased factor e.g cost of production, cost of transportation, raw materials, (2) fixed factors, product type, the number of bussines unit, technology/used tools, (3) decreased factors : amount of sales, amount of buyers.*

*This conclusions of the study are as follow is (1) the factors which influence which SMEs in North Sumatera are procurement of raw materials, improved skills of labor, stabil, asset, the time of production duration in bussines, (2) the issues to be addressed to increase SMEs role : a) provide funds and working capital or credit with low interest rate, b) provide education and training for SMEs entrepreneur either directly or indirectly on bussines management, quality control and marketing, c) create pathnership in form of "father-child" pathnership to collect distributie and find opportunities for SMEs product, d) bussines selection based on comparative advantage of the regions which contribute to the development of North Sumatera, (e) infrastructure and development of SMEs centers in Sumatera, (f) build a market special to collect SMEs product in North Sumatera, in order that these products be known by the people through trading house.*

### **I. PENDAHULUAN**

#### **1. Latar Belakang**

Keberadaan Usaha Kecil, Menengah (UKM) di Propinsi Sumatera U t a r a sangat strategis dalam rangka peningkatan perekonomian. Hal ini terlihat dari jumlah tenaga kerja yang bekerja disektor itu. Ketangguhan UKM telah terbukti sebagai jaring pengaman perekonomian di saat perusahaan besar banyak yang gulung tikar. Untuk itu pengembangan UKM di Propinsi ini perlu mendapat perhatian yang lebih serius dalam rangka peningkatan kemampuan pengusaha untuk bersaing pada pasar regional dan internasional.

Tantangan yang dihadapi pengusaha UMK dewasa ini sangatlah berat karena persaingan semakin ketat disebabkan oleh masuknya produk-produk luar negeri khususnya Cina dan Korea. Situasi ini di pengaruhi oleh tingginya minat

konsumen untuk membeli produk tersebut karena mutu dan kualitas dan harga yang lebih murah. Selain produk-produk yang baru, barang-barang bekas yang setengah pakai atau 10 sampai 50 persen pakai masih sangat disukai para konsumen di Sumatera Utara. Fenomena ini semakin meyakinkan kita konsumen bahwa produk dari luar tersebut lebih baik dilihat dari kualitas, harga dan daya jangkau masyarakat. Di lain pihak kenyataannya bahwa produk-produk yang dijual UKM di Medan kurang mendapat respon oleh masyarakat. Hal ini terlihat dari omset UMK semakin hari semakin menurun.

Kekhawatiran akan semakin beratnya tantangan yang dihadapi pengusaha UMK dapat dilihat dari sulitnya para UKM memasarkan hasil-produknya mereka. Kondisi ini mengakibatkan semakin menurunnya volume penjualan yang berdampak kepada tidak mampunya UMK untuk menambah tenaga kerja bahkan ada beberapa UKM yang melepaskan tenaga kerjanya karena mereka tidak mampu memberikan upah. Keadaan ini memperjelas bahwa perlu diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha UKM agar mampu bersaing memproduksi produk-produk yang diminati masyarakat seperti barang-barang Cina dan Korea tersebut.

## **2. Permasalahan**

Belum diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha UKM untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

## **3. Tujuan dan Manfaat**

Kajian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha UMK di Propinsi Sumut.

## **II. KERANGKA BERPIKIR**

Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan Usaha UKM agar mampu berdaya saing tinggi harus dilihat dari kondisi UKM saat ini. Daya saing ditentukan oleh kemampuan SDM untuk memproduksi kualitas barang, harga, desain dan faktor lingkungan yang memberikan faktor kondusif agar UKM mampu bersaing secara ketat. Saingan atau kompetitor UKM di Propinsi Sumatera Utara menurut permasalahan di atas adalah maraknya produk-produk luar negeri seperti pakaian jadi baik yang baru maupun yang bekas, yang mendapat respon meningkat dari masyarakat karena kualitas, harga terjangkau dan desain yang disenangi. Untuk mengimbangi produk tersebut perlu ditingkatkan kemampuan UKM agar UKM dapat atau mampu memproduksi bahan-bahan yang dibutuhkan tersebut. Karena persyaratan globalisasi adalah mutu, desain, efisiensi yang tinggi sehingga harga terjangkau masyarakat. Dengan demikian dalam hal ini variabel internal yang perlu dikaji adalah (1) Kemampuan diri untuk memproduksi kualitas barang, (2) total penjualan, (3) harga, (4) modal usaha, (5) desain, (6) kemampuan bersaing, (7) kemampuan memilih jenis usaha. Sedangkan faktor eksternal yang diduga

mempengaruhi adalah (1) kran impor yang harus dibatasi, (2) harga bahan baku, (3) ongkos transportasi, (4) jumlah pembeli, (5) ongkos produksi, (6) teknologi peralatan, (7) daerah pemasaran dan diversifikasi produk.

### III. METODE KAJIAN

Metode yang digunakan dalam kajian ini adalah (1).Kajian ini termasuk jenis studi kasus, (2) Lokasi kajian ini dilakukan di Propinsi Sumatera Utara Kabupaten Deli Serdang dan Kabupaten Tapanuli Selatan, (3) Data yang digunakan terdiri data sekunder dan Data primer. Data primer di liput melalui pertanyaan yang telah disiapkan (4). Teknik Pengambilan Sampel dilakuan secara purposive dengan ciri UKMK adalah pengusaha yang memproduksi pakaian jadi dan menjual di pasar dan menjual pakaian bekas dari Cina dan Korea, (5) Peubah/variabel kajian adalah (a) Kemampuan internal UMKM dilihat dari karakteristik terdiri dari usia, pendidikan, (b) perkembangan usaha meliputi:(1) kepemilikan aset, (2) tingkat produksi, (3) pertumbuhan tenaga kerja, (6) perkembangan volume penjualan, (6) perkembangan modal dan (7) ongkos transportasi. (8) teknis analisis menggunakan analisis statistic sederhana. Setelah data ditemukan dirank untuk melihat mana peubah yang paling dominant/ prioritas untuk dikembangkan.

### IV. HASIL KAJIAN

#### 1. Kondisi Umum UKM Propinsi Sumatera Utara

##### (1) Karakteristik Pengusaha

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan, diperoleh gambaran bahwa karakteristik pengusaha di Sum Utara, sebagian besar atau 76 % berusia antara 30 sampai 50 tahun, (2) 20 % berusia diatas 50 tahun dan hanya 5 % berusia dibawah 30 tahun. seperti pada Tabel 1 dibawah ini.

**Tabel 1. Profil Pengusaha Kecil Menengah di Sumatera Utara**

Karakteristik	Diskripsi	%
Usia (Thn)	< 30 thn	5
	30 - 50 thn	76
	> 50 thn	20
Pendidikan	SD	35,5
	SLTP	33,69
	SLTA	28,32
	PT	2,51
Status	Kawin	98,85
	tidak kawin	1,15
Sumber Modal	Modal Sendiri	85,64
	Modal Kredit	10,80
	Bantuan Pemerintah	2,52
	Sumbangan	0,0
	DLL	1.04

Sumber : Hasil Penelitian Fakultas Ekonomi USU Medan

Dilihat dari status perkawinan pengusaha di Sum Utara lebih banyak yang sudah berkeluarga yaitu sebanyak 99 persen dan hanya 1 persen yang berstatus belum berkeluarga. Informasi ini menjelaskan bahwa pada umumnya pengusaha tersebut akan berusaha keras untuk memenuhi kebutuhan keluarga melalui usaha dagang yang dilakukan. Selanjutnya jika dilihat dari struktur permodalan pengusaha di Sum Utara cukup tangguh karena pengusaha lebih banyak menggunakan modal sendiri sebanyak 85 %, 11 % dari kredit, bantuan pemerintah hanya 2,5 % dan lain-lain diduga dari pinjaman pihak ketiga sebesar 1,5 %.

Keberadaan pengusaha UKM di Propinsi Sumatera Utara dari sisi pendidikan dan kemampuan masih belum menggembirakan. Ditinjau dari sisi pendidikan, pada umumnya sebagian besar mereka (69%) berpendidikan SMP ke bawah. Masih sangat sedikit diantara pengusaha UKM kita yang berpendidikan Sarjana. Fakta menunjukkan masih rendahnya kualitas sumber daya UKM khususnya dalam bidang manajemen, organisasi, penguasaan teknologi, dan pemasaran. Disamping itu adalah rendahnya tingkat kompetensi kewirausahaan UKMK. Rendahnya tingkat pendidikan para pengusaha kecil dan menengah tersebut ternyata tidak diimbangi dengan upaya-upaya peningkatan kemampuan (Capacity Building) baik melalui pelatihan, pendidikan, maupun studi banding secara terprogram. Pada umumnya pengusaha kecil dan menengah di Propinsi Sumatera Utara lebih fokus pada pengalaman dalam menjalankan usaha. Upaya-upaya untuk meningkatkan kemampuan masih belum merupakan prioritas. Lemahnya tingkat pendidikan dan kemampuan dari para pengusaha kecil dan menengah memberi berbagai dampak, diantaranya : (1) Rendahnya inovasi, (2) Lemahnya manajemen usaha, (3) Rendahnya produktivitas, (3) Rendahnya kualitas produk dan (4) Lemahnya kemampuan mengakses modal usaha.

Upaya-upaya untuk dapat meningkatkan kemampuan pengusaha UKM dan pengelola koperasi meliputi : (1) Pembentukan badan pembina dan pelatih UKM yang terdiri dari unsur lembaga pendidikan dan pelatihan, asosiasi-asosiasi, dan perusahaan-perusahaan besar, (2) Pemberian sertifikasi kompetensi kepada UKM dalam pengelolaan usaha atau koperasi, (3) Penyelenggaraan pelatihan budaya usaha dan kewirausahaan, serta bimbingan teknis manajemen usaha., (4) Pemasarakatan kewirausahaan , termasuk memperluas pengenalan dan semangat kewirausahaan dalam kurikulum pendidikan., (5) Pengembangan sistem pendidikan, pelatihan dan penyuluhan perkoperasian bagi anggota dan pengelolanya. dan (6) Pemberian insentif dan kemudahan fasilitas bagi UKMK yang berprestasi.

## **(2) Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah**

Perkembangan usaha kecil menengah dari tahun 1996 sampai tahun 2002 seperti pada Tabel 2 menjelaskan bahwa (1) total penjualan oleh 51,90 % UKM mengatakan meningkat, 35,60 % menyatakan stabil dan sebanyak

12,5 % menyatakan menurun. Dilihat dari persentasi ini bahwa total penjualan UKM ternyata meningkat pada periode pengamatan, (2) jenis produksi menurun dinyatakan oleh 52 % UKM, (3) modal usaha menurun menurut 88 %, (4) harga bahan baku stabil menurut 84,20 %, (5) ongkos transportasi menurun 85,25 %, (6) jumlah unit usaha menurun, (7) jumlah pembeli menurun 15 %, menyatakan stabil 38,35 % dan 46,31 % menyatakan meningkat, (8) ongkos produksi stabil, (9) teknologi peralatan menurun dinyatakan 93,23 %, (10) daerah pemasaran menurun 81,23 % menurun dan (11) diversifikasi produk dinyatakan stabil oleh 97,21 responden UKM.

Makna dari penjelasan diatas adalah bahwa kemampuan UKM di Propinsi S Utara memang rendah dilihat dari pengembangan modal, produksi, pemanfaatan dan penggunaan teknologi serta cakupan pemasaran.

Tabel 2 Dinamika Usaha Kecil Menengah Propinsi Sumatera Utara (Faktor Internal Mempengaruhi Perkembangan Usaha)

Peubah Usaha	Kondisi	%
1. Total Penjualan	Menurun	12,50
	Stabil	35,60
	Meningkat	51,90
2. Jenis Produk	Menurun	51,90
	Stabil	3,04
	Meningkat	8,96
3. Modal Usaha	Menurun	88,0
	Stabil	5,02
	Meningkat	45,18
4. Harga bahan Baku	Menurun	15,80
	Stabil	84,20
	Meningkat	4,69
5. Ongkos Transportasi	Menurun	85,26
	Stabil	10,05
	Meningkat	4,38
6. Jumlah Unit Usaha	Menurun	84,05
	Stabil	6,19
	Meningkat	15,34
7 Jumlah Pembeli	Menurun	15,34
	Stabil	38,35
	Meningkat	46,31

Peubah Usaha	Kondisi	%
8. Ongkos Produksi	Menurun	22,34
	Stabil	76,30
	Meningkat	0,0
9 Teknologi/Perelatan	Menurun	93,23
	Stabil	3,77
	Meningkat	3,30
10. Daerah Pemasaran	Menurun	81,24
	Stabil	12,46
	Meningkat	2,36
11. Diversifikasi Produk	Menurun	2,36
	Satbil	97,21
	Meningkat	0,43

## 2. Faktor Eksternal Pengembangan Usaha Kecil Menengah

Faktor eksternal pengembangan UKM dijelaskan pada pada Tabel 3.

Tabel 3. Faktor Eksternal Pengembangan Usaha Kecil Menengah

Faktor	Prioritas	Jumlah	%	% Kumulatif
Bantuan Modal Berupa Kredit	1	62	38.99	77.36
	2	61	38.99	
	3	31	19.50	19.50
	4	5	3.14	3.14
	5	0	0.00	
	Jumlah	159	100.00	100.00
Pelatihan Teknis dan Manajemen	1	5	3.16	21.52
	2	29	18.35	
	3	104	65.82	65.82
	4	16	10.13	12.66
	5	4	2.53	
	Jumlah	158	100.00	100.00
Studi Banding ke Daerah Lain	1	20	12.66	39.87
	2	43	27.22	
	3	71	44.94	44.94
	4	18	11.39	15.19
	5	6	3.81	
	Jumlah	158	100.00	100.00
Perluasan Pemasaran	1	91	57.23	81.76
	2	39	24.53	
	3	26	16.35	16.35
	4	3	1.89	1.89
	5	0	0.00	
	Jumlah	159	100.00	100.00

JURNAL PENGKAJIAN KOPERASI DAN UKM NOMOR 1 TAHUN I - 2006

Faktor	Prioritas	Jumlah	%	% Kumulatif
Pembinaan Pola Bapak Angkat	1	6	3.80	44.30
	2	64	40.51	
	3	60	37.97	37.97
	4	24	15.19	17.72
	5	4	2.53	
	Jumlah	158	100.00	100.00
Promosi	1	7	4.46	40.13
	2	56	35.67	
	3	66	42.04	42.04
	4	19	12.10	17.83
	5	9	5.73	
	Jumlah	157	100.00	100.00
Pameran	1	8	5.37	24.16
	2	28	18.79	
	3	68	45.64	45.64
	4	31	20.81	30.20
	5	14	9.40	
	Jumlah	149	100.00	100.00
Peningkatan Peralatan	1	36	22.64	45.28
	2	36	22.64	
	3	76	47.80	47.80
	4	11	6.92	6.92
	5	0	0.00	
	Jumlah	159	100.00	100.00
Perbaikan Transportasi	1	15	9.43	38.36
	2	46	28.93	
	3	81	50.94	50.94
	4	16	10.06	10.69
	5	1	0.63	
	Jumlah	159	100.00	100.00
Pembentukan Forum Asosiasi Pengusaha	1	0	0.00	19.62
	2	31	19.62	
	3	76	48.10	48.10
	4	44	27.85	32.28
	5	7	4.43	
	Jumlah	158	100.00	100.00
Pembentukan Jaringan Usaha Lokal dan Internasional	1	0	0.00	19.62
	2	31	19.62	
	3	76	48.10	48.10
	4	44	27.85	32.28
	5	7	4.43	
	Jumlah	158	100.00	100.00

Dari Tabel 3 diatas dibuat ranking untuk mengetahui faktor yang prioritas dalam pengembangan UKM baik internal maupun eksternal sebagai berikut

Tabel 4. Ranking Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah Per Kelompok Usaha

Rangking	Faktor Internal	Faktor Eksternal
1	Modal	Ketersediaan Bahan Baku
2	Tenaga Kerja	Kondisi Ekonomi
3	Teknologi Peralatan	Keamanan
4	Pemasaran	Sarana dan Prasaran
5	Inovasi	Kondisi Sosial Ekonomi
6	Manajemen Usaha	Fasilitas Ekonomi

### Permodalan

Tabel 5 diatas menunjukkan bahwa (1) Modal merupakan rangking pertama yang mempengaruhi upaya peningkatan kapasitas usaha kecil dan menengah di Sumatera Utara. Permasalahan permodalan ini timbul akibat produk jasa lembaga keuangan sebagian besar masih berupa kredit modal kerja, sedangkan untuk kredit investasi sangat terbatas. Disamping persyaratan pinjaman juga tidak mudah dipenuhi, dan kurangnya informasi yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada para pengusaha. Kesulitan untuk menambah modal usaha memberikan berbagai dampak kepada UKM, diantaranya adalah : (1) Sulitnya meningkatkan kapasitas usaha, (2)Sulitnya melakukan perluasan pasar., (3)Sulitnya melakukan peningkatan mutu dan inovasi produk. Dan (4) Sulitnya melakukan peningkatan kemampuan tenaga kerja.

Upaya-upaya yang dilakukan dalam rangka peningkatan permodalan bagi UKM adalah sebagai berikut : (1) Pembentukan Lembaga Investasi Masyarakat (LIM) yang merupakan kelompok-kelompok masyarakat yang menanamkan modal pada sektor UKMK. Keberadaan lembaga ini sebagai upaya menghimpun dana masyarakat sebagai sumber dana bagi pengembangan UKM, (2) Peningkatan kapasitas kelembagaan dan kualitas layanan lembaga keuangan mikro (LKM) dan koperasi simpan pinjam/usaha simpan pinjam (KSP/USP)., (3) Perluasan sumber pembiayaan bagi koperasi dan UMKM khususnya skim kredit investasi bagi koperasi dan UKM.

(4) Penyelenggaraan dukungan teknis dan pendanaan yang bersumber dari BUMN/ BUMD yang lebih terkoordinasi, profesional dan institusional.

### Teknologi

Peran teknologi dalam peningkatan produktivitas UKM sangatlah besar. Penggunaan teknologi konvensional yang banyak digunakan oleh pengusaha UKM memberikan kelemahan diantaranya (1) rendahnya produktivitas , (2) sulitnya melakukan inovasi produk, (3) rendahnya mutu produk dan (4)menurunnya motivasi tenaga kerja.

Rendahnya teknologi yang dimiliki oleh UKM pada umumnya disebabkan tidak adanya dana untuk memiliki serta lemahnya informasi dan pemahaman pengusaha akan teknologi yang berkembang dan tersedia di pasar.

### **Pasar**

Permasalahan utama yang dihadapi oleh UKM adalah terbatasnya pasar yang dapat ditembus. Kondisi ini terlihat dari ruang pasar yang dimasuki oleh produk-produk UKM pada umumnya adalah pasar lokal dan sangat sedikit yang mampu menembus pasar global. Situasi ini disebabkan terbatasnya media yang dapat dijadikan sebagai media pemasaran. Metoda yang paling banyak digunakan adalah membuat iklan pada media massa dan brosur-brosur yang disebarlangsung kepada konsumen. Metoda ini sangat tidak efisien dan efektif. Disamping itu, metoda ini hanya mampu menjangkau jumlah konsumen potensial yang sangat terbatas.

### **Informasi**

Disamping permasalahan pemasaran, faktor lain yang dirasakan oleh pengusaha UKM adalah lemahnya informasi perihal keinginan konsumen (Customer needs). Hal ini mengakibatkan sulitnya desain produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dan tidak diketahuinya kemampuan daya beli konsumen. Kelemahan akan informasi bagi UKM menimbulkan berbagai dampak diantaranya (1) Pasar potensial yang sangat terbatas, (2) Produk yang dihasilkan kurang diminati konsumen karena tidak diketahuinya keinginan dari konsumen yang sesungguhnya., (3) Produk yang dihasilkan tidak laku karena tidak diketahuinya kemampuan daya beli masyarakat.

Disamping itu, usaha masa depan yang eksis dalam kompetisi global memiliki karakteristik sebagai berikut : (1) Usaha berbasis pengetahuan dan informasi, (2) Produk dan pelayanan yang inovatif (3) Pengetahuan sebagai aset strategis dan produktif, (4) Kompetisi berbasis waktu dan (5) Umur produk yang semakin singkat. Karakteristik di atas memberi makna bahwa perlunya UKM melakukan upaya menghimpun informasi yang mampu menjangkau informasi pasar. Metoda yang efektif untuk menjangkau konsumen potensial dalam jumlah yang sangat besar adalah menggunakan teknologi komputer dengan menggunakan internet. Dengan menerapkan e-commerce akan mampu menjangkau konsumen global dalam waktu singkat dan dana yang tidak terlalu besar.

Upaya yang dapat dilakukan dalam rangka meningkatkan informasi bagi UMK meliputi : (1) Pembangunan Sistem Informasi Teknologi Informasi (SITI) UKM. Sistem ini memuat informasi pasar potensial, produksi UKMK, dan sumber bahan baku., (2) Peningkatan peran serta dunia usaha/masyarakat sebagai penyedia jasa layanan teknologi, manajemen, pemasaran informasi dan konsultan usaha.

### **Pengembangan Pasar**

Dalam rangka pengembangan pasar perlu dilakukan upaya-upaya sebagai berikut : (1) Membangun pusat informasi UKMK Propinsi Sumatera Utara yang dapat diakses

dari berbagai wilayah Indonesia, Regional maupun Internasional, (2) Mendorong bertumbuh kembangnya usaha-usaha pemasaran hasil UKMK dengan dukungan kemudahan administrasi, permodalan dan pembinaan., (3) Menjalinkan kemitraan UKMK dengan perusahaan yang sama diberbagai daerah di Propinsi Sumatera Utara., (4) Membantu UKM yang terdapat di Propinsi Sumatera Utara dalam menjalin kemitraan dengan perusahaan yang sama di wilayah lain di Indonesia dan di luar negeri, mendukung kegiatan promosi di pusat-pusat pasar di Indonesia dan di Luar negeri dan membentuk pusat pemasaran terpadu (integrated market) untuk hasil UKMK.

Faktor Eksternal yang berkaitan dengan kondisi pertumbuhan penduduk merupakan salah satu faktor yang mendukung bagi usaha kecil (56.99%), karena dengan pertumbuhan penduduk yang meningkat dengan sendirinya permintaan akan produk-produk yang dihasilkan tentu akan meningkat. Pertumbuhan ekonomi masyarakat yang bagus akan mempengaruhi perkembangan usaha kecil (58.42%). Semakin tinggi pertumbuhan ekonomi masyarakat maka peluang untuk menjangkau harga-harga produk yang ditawarkan oleh pengusaha akan semakin mudah, dengan sendirinya hal ini akan dapat meningkatkan volume penjualan.

Dukungan pemerintah bagi usaha kecil sangat diperlukan (51.97%). Dukungan pemerintah dapat berupa bantuan penyediaan modal, maupun sebagai mitra khususnya pemberian penyuluhan-penyuluhan atau bimbingan-bimbingan dari instansi-instansi terkait.

Sosial budaya masyarakat yang bagus akan mempengaruhi perkembangan usaha kecil (54.48%). Semakin tinggi sosial budaya masyarakat maka semakin tinggi kebutuhan hidup yang diperlukan. Salah satu kebutuhan yang dimaksud adalah kebutuhan akan sandang dan pangan, dimana penyedia akan kebutuhan-kebutuhan ini salah satunya adalah usaha kecil.

Daerah pemasaran akan produk-produk yang dihasilkan harus perlu dipertimbangkan oleh pihak pengusaha (55.68%). Karena tujuan akhir dari produksi adalah pemasaran. Semakin luas daerah pemasaran, maka akan semakin menambah keuntungan bagi pengusaha dari hasil penjualan, bila perlu dilakukan perluasan daerah pemasaran hingga keluar negeri.

Permintaan akan suatu produk disebabkan oleh berbagai hal (52.61%), salah satunya adalah karena konsumen puas dan bangga akan sesuatu produk yang telah dipakainya. Pihak pengusaha perlu mempertahankan agar produk-produk yang dihasilkan tetap disukai oleh masyarakat sebagai konsumen, dengan sendirinya permintaan pun akan tetap meningkat.

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil kajian diatas, ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi usaha kecil dan menengah di Propinsi Sumatera Utara meliputi : pengadaan bahan baku, peningkatan skill tenaga kerja, stabilitas harga asset, jumlah produksi dan lama berusaha.
2. Mengingat begitu pentingnya peranan dan pengaruh sektor basis (eksport) terhadap pembangunan wilayah, maka untuk meningkatkan pengembangan usaha kecil dan menengah di Propinsi Sumatera Utara, perlu perhatian pihak dan instansi terkait dalam hal penyediaan dana dan bantuan permodalan atau kredit dengan syarat tingkat bunga yang relatif rendah.
3. Perlu ditingkatkan pemberian latihan dan penyuluhan terhadap pengusaha dan pengrajin usaha kecil dan menengah baik secara langsung maupun tidak langsung terutama yang berkenaan dengan pengelolaan perusahaan, pemasaran dan kualitas produk yang dihasilkan, serta melakukan kerjasama dalam pola hubungan bapak angkat guna menampung dan mencari peluang besar serta menyalurkan produk-produk usaha kecil dan menengah tersebut.
4. Melihat banyaknya jenis usaha kecil, maka untuk pengembangannya perlu dilakukan secara selektif yaitu berdasarkan keunggulan komparatif wilayah yang tergolong kepada sektor basis yaitu jenis usaha yang lebih banyak memberikan sumbangan pendapatan terhadap pengembangan wilayah Propinsi Sumatera Utara, dalam hal ini perlu disarankan untuk membenahi dan meningkatkan sarana dan prasarana serta mengembangkan sentra-sentra UKM di Propinsi Sumatera Utara.
5. Perlu didirikan suatu pasar khusus untuk menampung hasil-hasil komoditi UKM di Propinsi Sumatera Utara agar pemasaran hasil-hasil UKM tersebut dapat segera diketahui dan dikenal oleh masyarakat setempat dan masyarakat luar. Dengan demikian dapat diperoleh pendapatan yang lebih besar.
6. Hal-hal yang diperlukan dalam pengembangan UKM Propinsi Sumatera Utara, yakni agar Pemda Propinsi Sumatera Utara :
  - (1) memberikan program khusus dalam rangka pengembangan usaha kecil.
  - (2) membentuk sentra-sentra pengembangan UKM.
  - (3) melakukan kajian yang lebih mendalam tentang program-program pengembangan UKM
  - (4) membuat Program Peningkatan Akses kepada Sumber Daya Produktif
  - (5) membuat program Pembangunan Kewirausahaan dan PKMK
  - (6) membuat program Pemasaran dan Pengembangan Pusat Informasi,
  - (7) pengendalian Harga Pasar dan Pengembangan Informasi Komoditi.

- (8) Program Promosi dan Pemasaran,
- (9) Program Pengembangan Usaha dengan Prioritas Usaha Kecil dan Kerajinan Rakyat/Rumah Tangga (Home Industry) dengan Berbasis Ekonomi Kerakyatan.
- (10) Usaha Penunjang sesuai Kebutuhan Propinsi Sumatera Utara dan untuk Kebutuhan Ekspor melalui Penggunaan Bahan-bahan Lokal Setempat
- (11) Program Pengembangan Sistem Kemitraan Usaha untuk Meningkatkan Produktivitas Efisiensi Kerja.
- (12) Program Peningkatan Kualitas Produksi.
- (13) Program Peningkatan Peran Lembaga-lembaga dan Balai-balai Pengujian Mutu
- (14) Program Mendorong Tumbuh dan Berkembangnya Pranata-pranata yang mendukung pemantapan Pemasaran Produk-produk Lokal seperti "Trading House".

#### DAFTAR PUSTAKA

- 2004, Persetujuan Bidang Pertanian (Agreement on Agricultural/AoA)  
Direktorat Perdagangan dan Perindustrian Multilateral, Ditjen Mulilateral  
Ekonomi,Keuangan dan Pembangunan Departemen Luar Negeri RI.
- Mohammad Oemar , 2004: Sekilas WTO ( World Trade Organization) Edisi Ketiga
- Parapat Gultom dan Partono Siagian, 2005 Kajian Peningkatan Sumber Daya UKMK  
yang Berdaya Saing Tinggi.