

# EXECUTIVE SUMMARY

## KAJIAN TENTANG PROFIL UKM SUKSES

- 1) **UMKM sukses merupakan usaha yang dibangun berdasarkan Kreativitas yang melahirkan inovasi**, sehingga mampu menciptakan nilai tambah. Semua UMKM inovatif sukses menggunakan bahan baku berupa limbah yang bernilai ekonomi rendah untuk diolah menjadi barang-barang yang bernilai ekonomi jauh lebih tinggi. Dari proses pengolahan tersebut terbentuk nilai tambah yang mendukung pendapatan (laba) UMKM. Secara agregat rata-rata nilai tambah yang diperoleh mencapai Rp 29.409,5 per kg bahan baku atau mencapai 1.462 % dari modal kerja yang digunakan. Nilai tambah yang diperoleh dalam hal ini bukan hanya berupa margin ekonomi tetapi juga berupa keuntungan sosial (sosial Benefid) berupa pengurangan angka pencemaran yang tadinya menimbulkan biaya sosial (social cost).
- 2) **Kemampuannya melihat peluang usaha**. UMKM sukses sangat mengetahui atau memahami sebelumnya tentang seluk beluk usaha yang akan dilaksanakan, pengetahuan tersebut 93 % didasarkan pada pengalaman dan kemampuan melihat peluang usaha yang didukung oleh ketersediaan sumberdaya dan pasar. Pengetahuan tentang nilai ekonomi barang juga merupakan salah satu aspek yang mendukung keberhasilan usaha mereka, tetapi **kurang tersedianya prasarana merupakan masalah** yang di hampir semua lokasi pengamatan **menjadi kendala** yang menghambat aplikasi jiwa inovatif dari kelompok UMKM lainnya. Beberapa prasarana yang dinilai kurang mendukung kemampuan inovatif dari kalangan UMKM adalah kurang tersedianya lembaga-lembaga pendukung, seperti lembaga penelitian, perbankan dan lembaga pemasaran.
- 3) **Keberaniannya menanggung resiko kerugian** merupakan salah satu aspek yang sangat menonjol dari kalangan UMKM sukses, tetapi sebagian (46,7 %) dari mereka belum bisa memperkirakan jenis dan besar resiko yang akan timbul, bila usahanya mengalami hambatan. Kondisi ini juga sangat berbahaya karena bila terjadi sesuatu masalah UMKM yang bersangkutan dapat terjebak dalam resiko kegagalan yang fatal. Secara agregat kemampuan UMKM sukses dalam menghindari resiko kegagalan sudah cukup baik, tetapi sifat spekulasi dari kelompok ini tidak mendukung kemapanan usaha mereka, terlebih lagi dengan sering terjadinya perubahan permintaan pasar karena produk-produk yang dihasilkan adalah barang-barang tersisa yang permintaannya banyak dipengaruhi oleh kecenderungan model (tren model) dan waktu. Kemampuan UMKM sukses untuk mempersiapkan solusi dalam rangka mengatasi resiko yang timbul dalam pelaksanaan usahanya juga relatif rendah, oleh sebab itu masih diperlukan masukan-masukan dari para stakeholder agar mereka bisa mempersiapkan solusi untuk keluar dari kegiatan usahanya jika terjadi resiko yang bersifat fatal.

- 4) **Kemampuan manajerial yang menghasilkan efisiensi sumberdaya yang relatif.** Dalam hal perencanaan atau kemampuan, UMKM dalam merencanakan kegiatan bisnisnya cukup baik, yang diindikasikan dari sedikitnya kerugian yang pernah dialami oleh UMKM. Kemampuan ini nampaknya berkaitan dengan pengalaman UMKM yang rata-rata diatas lima tahun dan pengetahuan UMKM tentang bisnis yang ditekuninya. Tidak sama dengan kemampuan perencanaan, kemampuan UMKM dalam menata organisasi usaha nampaknya lebih rendah, Relatif rendahnya kemampuan UMKM dalam membangun sistem organisasi usaha, nampaknya belum berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha UMKM, hal ini dikarenakan sistem organisasi usaha UMKM masih relatif kecil dengan SDM yang hanya bersumber dari lingkungannya (keluarga atau tetangga). Dalam hal pengawasan kemampuan UMKM masih cukup baik, tetapi pengaruhnya belum signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM. Kurang berperannya faktor pengawasan nampaknya dipengaruhi oleh asal tenaga kerja yang sebagian besar masih menggunakan tenaga kerja keluarga atau tetangga, serta skala usaha UMKM yang relatif kecil.
- 5) **Keberhasilan Usaha.** Rata-rata peningkatan nilai tambah bahan baku menjadi barang jadi mencapai 14,87 kali. Angka ini hanya dimungkinkan karena bahan baku yang digunakan adalah limbah yang tadinya tidak bermanfaat (nilai ekonominya sangat rendah) bahkan ada yang menjadi polutan (bernilai ekonomi negatif). Turn over usaha UMKM sukses juga termasuk tinggi oleh sebab itu UMKM sukses bisa memanfaatkan modal kerja dengan cukup efisien. Dalam hal ini kecepatan perputaran modal UMKM sukses dipengaruhi oleh beberapa hal, antara lain; a) ketergantungan produksi pada kondisi alam (terutama untuk penjemuran), b) permintaan pasar dan ; c) jenis produk yang dihasilkan. Laba yang diperoleh UMKM sukses 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 %. Sedangkan jika dibandingkan dengan aset yang dimiliki UMKM yang rata-rata hanya sebesar Rp. 17,865.000, maka rasionya mencapai 465,9 % per tahun.
- 6) **Sumbangan Terhadap Pembangunan Daerah.** UMKM sukses memiliki kemampuan untuk mengurangi limbah yang sebagian merupakan polutan sebesar 0,183 %. Jumlah ini dapat bertambah, jika skala usaha UMKM tersebut lebih diperbesar. Proses pengurangan limbah akan menjadi lebih banyak lagi jika replikasi UMKM sukses dapat diwujudkan di banyak tempat. Dalam hal kemampuan penyerapan tenaga kerja, rata-rata UMKM sukses mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 4,18 Orang. Jumlah ini adalah dua kali lebih besar dari kemampuan penyerapan tenaga kerja oleh UMKM yang secara nasional tahun 2006 baru mencapai 2,16 orang tenaga kerja per UKM. Dalam hal **sumbangan terhadap Product Domestik Bruto (PDB) secara individual** sumbangan UMKM terhadap PDB mencapai Rp 21.847.000 per tahun Jumlah ini hampir 4 kali lebih besar dibandingkan dengan sumbangan rata-rata UMKM terhadap PDB per tahun yang pada tahun 2006 hanya sebesar Rp 5.231.000.
- 7) **Permasalahan yang dihadapi UMKM sukses.** Masalah terbesar yang dihadapi oleh UMKM adalah tidak adanya kepastian harga dan pasar. Hal ini terkait dengan sistem pemasaran yang cenderung berbentuk oligopoli dan kartel, dimana pedagang bertindak sebagai price maker (penentu harga) sedangkan UMKM hanya berperan sebagai price tacker (penerima harga) ; b) barang

produksi UMKM yang lebih bersifat seni, harganya sangat ditentukan oleh selera konsumen, dan c) harga ketersediaan barang substitusi. Masalah lain yang dihadapi oleh UMKM adalah kurang tersedianya prasarana terutama Lembaga Penelitian, Lembaga Permodalan dan Lembaga Pemasaran

- 8) **Replikasi UMKM Sukses.** Keunggulan UMKM sukses dimungkinkan karena adanya beberapa karakter spesifik, yaitu : a) Sebagian besar usaha UMKM merupakan kegiatan padat karya, yang banyak memanfaatkan sumberdaya lokal, b) Selang waktu produksi (time lag) relatif singkat, atau produksi dapat dilakukan secara cepat ; c) Nilai ICOR kegiatan kegiatan UMKM relatif rendah ; d) Sebagian besar UMKM menggunakan bahan baku lokal khususnya berupa limbah yang sangat banyak tersedia, sehingga tidak banyak dipengaruhi oleh gejolak perekonomian dunia ; e) Tidak menggunakan modal yang besar (capital intenve) serta ; f) Sangat beragam dan dapat dilakukan dimana saja ; g) Pasar produk UMKM sukses masih cukup luas, baik untuk konsumsi dalam negeri, maupun sebagai komoditas ekspor.
- 9) **Best Practice UMKM Sukses;** 1) Membakukan kiat kiat keberhasilan UMKM melalui diskusi dengan kelompok UMKM sukses dan pakar. 2) Mengelompokan usaha jenis usaha serta pengkajian tingkat keberhasilan usaha dan dampak keberhasilan tersebut terhadap lingkungannya; 3) Menyusun konsep kebijakan replikasi dalam bentuk teknis dan petunjuk pelaksanaan replikasi; 4) Mempersiapkan SDM, parasana dan sarana yang diperlukan termasuk pendidikan, pelatihan dan pendampingan serta; 5) Mempersiapkan solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM sukses dari semua aspek usahanya.