

BAB IV

ANALISA DATA

4.1 Gambaran Umum Usaha Kecil Menengah di Jawa Timur

Usaha kecil dan menengah (UKM) memberikan gambaran perkembangan suatu daerah. Semakin meningkatnya pendapatan di suatu daerah maka ada faktor-faktor tertentu yang menjadi penyebabnya, diantaranya tingginya tingkat perdagangan dan tingkat investasi di daerah tersebut. Hal lain yang mempengaruhi perkembangan suatu daerah adalah peranan para pelaku ekonomi yang diantaranya terdapat peranan UKM. Perkembangan usaha kecil (UK) di Indonesia seperti juga di negara-negara lain selalu diukur dengan tiga indikator, yakni jumlah tenaga kerja, nilai output/tambah dan nilai ekspor dari kelompok usaha tersebut, baik secara absolut maupun relatif terhadap usaha menengah (UM) dan usaha besar (UB).

Data nilai output dan nilai tambah dari usaha kecil di sektor industri pengolahan dan sektor perdagangan dapat dilihat pada tabel 4.1. Dari total nilai output dari Industri Dagang Kecil (IDK) sekitar Rp57,3 triliun, sebagian besar terpusatkan di tiga subsektor makanan, minuman, dan tembakau (31), tekstil dan produknya serta kulit dan produknya (32), dan kayu dan produk-produknya (33) yang mencapai kurang lebih 77,2%. Ketiga sub sektor ini merupakan pusat konsentrasi dari kegiatan produksi usaha kecil. Dibandingkan secara horisontal dengan usaha menengah dan usaha besar, di kelompok industri makanan, minuman, dan tembakau (31), saham usaha kecil dalam pembentukan total output di subsektor tersebut sekitar 13,6%, dibandingkan misalnya industri dagang menengah hanya 7,9%. Di subsektor tekstil dan produk tekstil, barang dari kulit dan alas kaki (32) pangsa output dari usaha kecil sekitar 8,7% dan di subsektor barang-barang kayu dan hasil hutan lainnya (33) sekitar 25,2%. Di kelompok-kelompok industri berteknologi menengah ke atas seperti pada sub sektor 37 dan 38, kontribusi usaha kecil terhadap pembentukan output di kedua subsektor tersebut sangat kecil. Hal ini menandakan bahwa usaha kecil tidak mempunyai keunggulan mutlak dalam memproduksi barang-barang dalam industri tersebut.

Tabel 4.1 Nilai output bruto usaha kecil di sektor industri pengolahan dan sektor perdagangan (Industri Dagang Kecil)
Tahun 2000 (Rp triliun)

Sub sektor	Jenis Industri	Usaha Kecil	Usaha Menengah	Usaha Besar	Total
31	Makanan, minuman dan tembakau	19,86	11,45	115,28	146,59
32	Tekstil, barang kulit & alas kaki	10,06	6,38	100,12	116,56
33	Barang kayu & hasil hutan lainnya	14,33	3,24	39,13	56,70
394	Kertas dan barang cetakan	0,62	1,39	47,43	49,44
35	Pupuk, kimia & barang dari karet	0,62	9,95	88,66	99,22
36	Semen & barang galian bukan logam	6,95	1,06	17,58	25,59
37	Logam dasar besi & baja	0,14	2,74	24,41	27,29
38	Alat angkutan, mesin & peralatannya	2,69	7,29	148,31	158,30
39	Barang lainnya	2,06	0,34	4,04	6,44
Total		57,32	43,84	584,97	686,13

Sumber: ISBRC-PUPUK (2003:35)

Selama ini, UKM dikenal sebagai salah satu sektor usaha yang kurang berpotensi, padahal UKM mencapai proporsi mayoritas lebih dari 90 persen pelaku ekonomi di negara ini. Di Jawa Timur jumlah UKM (menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan Jatim, 2000) yang tercatat sebanyak 2.385.826 unit usaha industri dan dagang kecil menengah yang tersebar di seluruh wilayah Jatim. UKM merupakan lumbung penyerap tenaga kerja. Hal ini dinyatakan Badan Pusat Statistik (BPS:2000) dengan menggambarkan, jika jumlah tenaga kerja yang dimiliki antara 5-19 orang, usaha menengah berkisar antara 20-99 orang, dan jika lebih besar dari 100 tenaga kerja suatu usaha dikategorikan sebagai usaha besar. Setidaknya lima juta tenaga kerja terserap di sektor ini (untuk Provinsi Jatim saja).

Sedangkan nilai investasi yang mampu dihasilkan oleh usaha menengah Jatim sebesar Rp.34,75 milyar dengan nilai produksi sebesar Rp.179,22 milyar. Dan hal itu berdampak pada total kegiatan ekonomi dari provinsi dalam satu tahun/produk domestik regional bruto (PDRB) sebesar Rp.157,28 trilyun. Keandalan UKM sebagai tulang punggung perekonomian Jatim juga terlihat pada kemampuannya dalam meningkatkan ekspor sebesar 81,2 persen (data Disperindag Jatim) dengan nilai 465,952 juta dolar AS untuk akhir tahun 2001 (Kompas, 13 mei 2002). Dengan potensi itu, pemerintah hendaknya memberi prioritas pengembangan UKM tanpa menempatkan UKM sebagai anak emas. Tujuannya agar UKM mempunyai dasar kebijakan yang jelas sebagai aturan main pada lingkungan bisnis di negeri sendiri.

Pemerintah seringkali menghamburkan statemen yang menunjukkan keberpihakan pada usaha kecil dan menengah (UKM). Namun, keraguan tetap saja dialamatkan kepada pemerintah, apakah pemerintah benar-benar serius dalam membela kepentingan UKM dibandingkan sikap pemerintah terhadap pengusaha skala besar. Para pengusaha pantas pesimis terhadap keseriusan pemerintah dalam membantu kesulitan yang dihadapi UKM. Pemerintah di mata para pengusaha selama ini hanya memberikan janji dan bukan bukti, sebut saja kebijakan pemerintah dalam menyelesaikan kredit bermasalah UKM yang ada di Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN). Sudah banyak formula kebijakan, baik dari Kantor Meneg Koperasi dan UKM yang rencananya akan diimplementasikan guna menolong pengusaha UKM.

Selain bersumber dari APBN, dana yang dialokasikan untuk sektor usaha kecil ada yang berupa dana Pembina Usaha Kecil dan Koperasi (PUKK) yang berasal dari penyisihan/alokasi dana BUMN. Tahun 2001, penetapan alokasi dana PUKK dicantumkan dalam surat Menteri Keuangan Nomor S-48/MK.S/2001, sedangkan penetapan alokasi dana PUKK tahun 2002 dicantumkan dalam Surat Sekretaris Menteri Negara BUMN Nomor S95/MS.MBU/2002. Perbandingan dana PUKK yang disalurkan tahun 2001-2002, tampak ada peningkatan jumlah dana yang cukup besar pada tahun 2002 yaitu sebesar Rp.174,8 miliar atau 26,21%, dari Rp. 670,7 miliar pada tahun 2001 menjadi Rp. 846,4 miliar pada tahun 2002. Sedangkan dana PUKK yang disalurkan untuk setiap propinsi ternyata tidak semua propinsi mendapatkan dana PUKK yang lebih besar pada tahun 2002, beberapa propinsi justru menerima dana PUKK yang lebih kecil dari tahun 2001. Selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Salah satu sumber permodalan utama dalam pengembangan sektor usaha kecil adalah kredit perbankan yang komersial. Dalam rencana kerja bank tahun 2002, kredit yang ditujukan untuk sektor usaha kecil adalah kredit usaha kecil dengan plafon kredit antara Rp.50 juta- Rp.500 juta. Besarnya plafon kredit untuk sektor usaha kecil ini sesuai dengan plafon Kredit Usaha Kecil (KUK) yang terdapat dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/02/PBI/2001 tanggal 4 Januari 2001 tentang Pemberian Kredit Usaha Kecil.

Selain selektif pada usaha besar, bank-bank pada saat ini sudah mulai menyalurkan kredit ke sektor riil, khususnya pada UKM. Hal ini tercermin pada pertumbuhan kredit usaha kecil yang lebih tinggi dari pertumbuhan kredit secara keseluruhan. Pada periode bulan Desember 2000 sampai dengan Nopember 2001 Kredit Usaha Kecil tumbuh sebesar 16,8%, sedangkan kredit secara keseluruhan hanya tumbuh 4,4%. Dari sisi penggunaan, penyaluran kredit UKM yang terbesar masih untuk kredit konsumsi, yakni 46%. Namun begitu, bila dilihat dari pertumbuhannya, pada triwulan III 2002, kredit investasi menunjukkan pertumbuhan yang lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan kredit konsumsi dan modal kerja. (Kadinnet, 20 nopember 2002).

Tabel 4.2. Perbandingan dana PUKK BUMN seluruh propinsi, Tahun 2001-2002

PROPINSI	Alokasi dana 2001 (Rp juta)	Alokasi dana 2002 (Rp juta)	%
N.A.D	28.139	16.013	-43,09
Sumatera Utara	37.660	50.607	34,38
Sumatera Barat	19.178	19.358	0,94
Riau	35.223	38.994	10,71
Jambi	10.043	21.317	112,26
Sumatera Selatan	40.558	44.993	10,93
Bangka Belitung	-	6.847	-
Bengkulu	9.399	10.070	7,14
Lampung	17.921	18.816	4,99
Banten	16.134	29.685	83,99
DKI Jakarta	53.632	82.389	53,62
Jawa Barat	71.478	96.789	35,41
Jawa Tengah	40.132	62.742	56,34
Jawa Timur	73.175	91.460	24,99
DI Yogyakarta	19.465	21.406	9,77
Bali	18.155	20.754	14,32
Nusa Tenggara Barat	12.187	13.092	7,43
Nusa Tenggara Timur	10.191	13.801	15,27
Kalimantan Barat	14.525	16.743	10,30
Kalimantan Tengah	11.519	12.705	4,51
Kalimantan Selatan	17.710	18.509	10,30
Kalimantan Timur	43.155	51.695	19,79
Sulawesi Utara	11.372	12.098	6,38
Gorontalo	-	3.755	-
Sulawesi Tengah	8.855	6.683	-24,53
Sulawesi Tenggara	9.835	8.447	-14,11
Sulawesi Selatan	19.194	25.352	32,08
Maluku	7.470	7.227	-3,25
Maluku Utara	-	4.502	-
Papua	14.380	19.593	36,25
Jumlah	670.685	846.442	

Sumber : ISBRC-PUPUK (2003:71)

Untuk tahun 2002, kredit untuk UKM dibedakan menjadi tiga yaitu kredit usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Data mengenai rencana kerja bank tahun 2002 terdapat pada tabel 4.3.

Tabel 4.3. Penyaluran kredit UKM dalam rencana kerja bank, tahun 2002.

Jenis Kredit	Kriteria (Rp)	Alokasi dana (Rp triliun)
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	4,4
Usaha Kecil	50 juta – 500 juta	12,7
Usaha Menengah	500 juta – 5 miliar	13,8
Jumlah		30,9

Sumber : ISBRC-PUPUK (2003:75)

Berdasarkan data 2002, dari 40 juta populasi UKM di seluruh Indonesia, cakupan penyaluran kredit baru senilai Rp. 32,3 triliun untuk dua juta rekening koran. Artinya UKM yang baru tersentuh kredit perbankan kurang 1% dari total populasinya. Di sisi lain, data BI menunjukkan bahwa dari Rp. 786,8 triliun dana yang tersedia di perbankan, penyaluran dalam bentuk kredit sekitar Rp. 312 triliun dan dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia Rp. 103,6 triliun. Jadi masih ada sekitar Rp. 487 triliun dana di perbankan yang belum tersalurkan (Bisnis Indonesia, 8 April 2003).

Target penyaluran kredit kepada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Jawa Timur pada tahun 2003 sebesar Rp.6,5 triliun. Sampai semester I tahun 2003, realisasi pemberian kredit perbankan di Jatim terhadap sektor usaha mikro, kecil, dan menengah mencapai Rp. 17,404 triliun. Dibandingkan dengan total plafon yang disediakan pada periode yang sama yakni sebesar Rp. 21,751 triliun, maka realisasi itu mencapai 80 persen. Angka itu sedikit lebih tinggi dari penyerapan plafon kredit UMKM tahun sebelumnya yang sebesar 79,5 persen (Jawa Pos, 29 September 2003).

Beberapa UKM di Jawa Timur yang telah mengalami perkembangan antara lain yaitu di daerah Tanggulangin dan Wedoro. Daerah Tanggulangin lebih dikenal dengan kerajinannya dalam mengelola dan menghasilkan tas, koper, dompet, dan lain-lain. Posisi daerah ini berada di sepanjang jalan utama Kedensari, deretan-deretan toko yang ada menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk di tempat ini bermata pencarian

sebagai pengrajin dan pengusaha yang menjual serta mendistribusikan, yaitu sebanyak 90% penduduk Tanggulangin bermata pencarian sebagai pengrajin. Kelebihan produk kerajinan Tanggulangin adalah harga produk yang relatif terjangkau, dibandingkan dengan kualitas yang ada di pasaran maka kualitas produk Tanggulangin tidak kalah dibandingkan dengan tempat lain, hal ini terbukti dengan semakin banyaknya masyarakat yang mengenal daerah ini. Pada awalnya keberadaan pengrajin di Tanggulangin berdiri sendiri-sendiri, sehingga timbul gagasan untuk mengkoordinasi seluruh pengusaha UKM dengan mendirikan koperasi Intako sebagai wadah dan sarana dalam membantu pengusaha UKM di tempat itu. Keberadaan Koperasi Intako sampai saat ini sangat membantu dan bahkan dianggap sebagai pelopor terbukanya kemajuan dari daerah Tanggulangin.

Koperasi Intako menyediakan bantuan berupa kredit kepada pengrajin. Kredit yang diberikan adalah kredit untuk pembelian bahan baku untuk pembuatan produk, dimana sistem yang diberikan dengan cara mengkredit setiap minggu atau bulan dengan perjanjian yang sudah disepakati oleh pengrajin dan pihak Intako. Harga bahan baku yang dikreditkan tidak mahal karena Intako mempunyai tujuan memudahkan pengusaha UKM dalam mengembangkan usahanya. Pembelian produk kerajinan yang dilakukan Intako dikenal dengan dua cara yaitu konsinyasi dan kuota. Sistem konsinyasi adalah sistem dimana pengrajin menitipkan kepada koperasi, untuk setiap barang atau produk yang laku maka Intako membayar kepada pengrajin. Sedangkan sistem kuota yaitu pembelian produk oleh Intako yang dibayar tunai dengan patokan total pembayaran sebesar Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah). Sistem pemilihan produk yang akan dibeli oleh Intako berdasarkan pada penilaian model dan kualitas, jadi pengrajin dituntut untuk kreatif mengembangkan produknya. Setelah produk tersebut dititipkan atau dibeli, maka harga produk dari pengrajin dinaikkan 20% untuk kemudian dijual kepada pembeli yang datang ke *showroom* Intako.

Saat ini pengusaha UKM Tanggulangin banyak yang memasarkan produknya sampai ke luar kota bahkan luar pulau. Biasanya toko-toko yang sudah lama berdiri memiliki jumlah pelanggan luar kota dan luar pulau lebih banyak, sehingga walau banyak toko-toko baru yang berdiri, toko lama masih memiliki keunggulan dalam bersaing. Tanggulangin dikenal sebagai tempat bisnis tetapi juga dikenal sebagai tempat

wisata sehingga di hari sabtu, minggu dan hari libur lainnya banyak wisatawan dari luar Sidoarjo yang datang untuk berkunjung. Hal ini merupakan masukan bagi pendapatan daerah Sidoarjo.

Sedangkan daerah Wedoro dikenal sebagai sentra industri sandal yang terletak di desa Wedoro Kecamatan Waru, Wedoro dianggap sebagai salah satu kawasan berkembang dari transisi masyarakat agraris menjadi masyarakat industrial yang memiliki kecenderungan melakukan perdagangan, proses transisi ini ditandai dengan semakin banyak pihak baik dalam negeri maupun luar negeri yang memberikan kontrak permodalan bagi pengusaha UKM di Wedoro, lahirnya inovator lain mulai melirik pasar global dengan memberdayakan keterampilan dan bahan lokal sebagai keunggulan produknya, ada pengusaha yang bertahan dengan produk kulit dan ada yang bertahan dengan produk kain dan plastik, hal ini dilakukan para pengrajin dengan tujuan agar mereka dapat mempertahankan keberadaannya. Wedoro telah menjualkan retail sekitar 20 milyar rupiah dan diperkirakan sudah menghasilkan alas kaki bagi sejuta kaki penduduk Indonesia. Kualitas produk yang dihasilkan oleh pengrajin sesuai dengan harga jual produk dengan penetapan standar ukuran untuk kaki orang lokal dan ukuran sesuai dengan kaki orang mancanegara. Gambaran yang dapat disajikan dari posisi dan keadaan pasar (toko-toko) ada di sepanjang perkampungan penduduk dengan letak pengrajin yang menyebar di seluruh kampung yang ada di desa Wedoro. Posisi toko pengusaha UKM yang berdekatan memudahkan bagi para pengunjung untuk melihat-lihat macam produk yang dijual, kebanyakan toko yang ada di sana dikelola secara sederhana dengan manajemen yang berbasis pada bisnis keluarga. Hal ini terjadi karena keahlian yang dimiliki berasal dari keahlian turunan artinya keahlian ini diturunkan dari generasi sebelumnya.

Masuknya beberapa lembaga keuangan yang ingin mengkoordinasi para pengusaha UKM maka menjadi masukan yang baik bagi perkembangan daerah Wedoro. Dengan didukung keinginan untuk berkembang dan maju maka banyak pengusaha yang membuka diri untuk belajar dalam perdagangan, pengusaha UKM ini sadar bahwa kemajuan usahanya harus didukung oleh penambahan modal, kesadaran yang muncul ini membuat para pengusaha UKM mencoba untuk memanfaatkan kredit yang ditawarkan oleh lembaga pemerintah maupun lembaga perbankan. Lembaga perbankan

yang masuk ke Wedoro yaitu Bank Jatim, hal yang sering diadakan oleh Bank Jatim di wilayah Wedoro adalah berupa penyuluhan-penyuluhan tentang kemudahan dalam proses pengambilan kredit dan menjelaskan tentang syarat-syarat kredit.

Hal lain yang dapat digali dari hasil wawancara yaitu adanya data yang menunjukkan kemajuan yang sangat besar bagi daerah Wedoro yaitu beberapa pengusaha UKM yang sudah melakukan ekspor.

Data-data yang diperoleh sehubungan dengan daerah Wedoro:

1. Jumlah unit usaha : 147 unit
2. Jumlah tenaga kerja : 882 orang
3. Jumlah produksi per tahun : 352.800 kodi
4. nilai produk/tahun : Rp.10.584.000.000
5. Jumlah ekspor/tahun : 70.560 kodi
6. Nilai ekspor/tahun : Rp.2.116.800

Tabel 4.4 Pengusaha/Pengrajin Sandal Desa Wedoro Yang Sudah Ekspor.

No.	Nama Pengusaha	Alamat	Keterangan
1	M. Nafi	RT 01 RW 04	Sub kontrak
2	A. Fauzi	RT 02 RW 03	Sub kontrak
3	H. Abdulah Wahab	RT 03 RW 08	Via <i>Buyer</i>
4	M. Yazid	RT 03 RW 04	Via Eksportir
5	M. Yunus	RT 02 RW 05	Sub kontrak
6	Karsiman	RT 03 RW 01	Sub kontrak
7	Sudarmaji	RT 02 RW 04	Sub kontrak
8	Khosin	RT 03 RW 07	Via <i>Buyer</i>
9	H. Arifin	RT 01 RW 03	Sub kontrak
10	Nur Mulyo	RT 02 RW 04	Via <i>Buyer</i>
11	Abdullah Taman	RT 05 RW 04	Sub kontrak
12	H. Suwari	RT 05 RW 02	Via <i>Buyer</i>
13	Ustadi	RT 05 RW 02	Via <i>Buyer</i>
14	Mat Sirot	RT 01 RW 05	Via <i>Buyer</i>
15	H. Ali	RT 02 RW 07	Via Eksportir

Sumber: www.sidoarjo.go.id

Beberapa pengusaha UKM di desa Wedoro yang melakukan ekspor tidak lepas dari beberapa pembinaan yang sering dilakukan, pembinaan yang bersifat positif adalah pembinaan yang memberikan masukan-masukan baru bagi pengembangan dan peningkatan usaha masing-masing UKM.

Peranan lembaga daerah atau wilayah sangat mendukung sebagai pendorong bagi pengusaha UKM untuk lebih maju. Untuk meningkatkan kemampuan dan ketrampilan para pengusaha UKM di Wedoro, diadakan pembinaan yang dilakukan oleh instansi-instansi terkait yang dibantu oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo, diantaranya:

1. Penyuluhan tentang kiat sukses pengusaha maju oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo, instansi terkait dan koperasi Waru Buana Putra.
2. Bantuan modal Rp 1.000.000,- oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo, instansi terkait dan koperasi Buana Putra.
3. Studi banding ke sentra sepatu-sandal Ciomas-Bogor oleh cabang Dinas Perindustrian Bogor dan instansi terkait.
4. Penyuluhan manajemen teknologi dan pemasaran di bidang manajemen industri oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo dan instansi terkait.
5. Penyuluhan peningkatan kemampuan bidang manajemen produksi, oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo dan instansi terkait.
6. Pencarian “bapak angkat” baik BUMN maupun swasta, oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo dan instansi terkait.
7. Penyuluhan peningkatan kemampuan pemasaran ekspor, oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo dan instansi terkait.
8. Temu wisata calon bapak angkat Mitra Usaha Industri Kecil, oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo dan instansi terkait.
9. Bantuan bahan baku senilai Rp 2.500.000,- oleh cabang Dinas Perindustrian Sidoarjo dan instansi terkait.

Tabel 4.5 Kebutuhan Bahan Baku dan Penolong Per Tahun

No.	Jenis bahan baku/penolong	Jumlah
1	Spon (2mm-12mm)	1.612.300 lembar
2	Kain higet	35.280 Kg
3	Kain Vuur	105.840 Rol
4	Pita Kun	225.790 Rol
5	Kretekkan	22.578 Rol
6	Lem	28.224 Blek
7	Leteks	14.112 Blek

Sumber: www.sidoarjo.go.id

Data-data diatas digunakan para pengrajin alas kaki sebagai bahan pembantu dalam proses pembuatan, data yang ada diperoleh dari hasil informasi Kecamatan Waru.

Tabel 4.6 Program Bapak Angkat untuk Pengusaha UKM di Wedoro

No.	Bapak Angkat	Jenis Usaha	Penerima Tahunan
1	PT.Hariso Indah Putra	Order sandal 1530 kodi	M.Yazid (1994)
2	Pemda Kab. Sidoarjo	Modal kerja Rp 1.300.000	M.Yazid (1994)
3	PLN cab. Surabaya selatan	Modal kerja Rp 5.000.000	M.Yazid (1995)

Sumber: www.sidoarjo.go.id

Program bapak angkat menjadi salah satu sarana pembinaan yang dilakukan di daerah Wedoro. Adanya bantuan dari pihak lain ini dapat mendorong perkembangan pengusaha UKM di daerah Wedoro.

Dampak langsung yang dirasakan di beberapa daerah sekitar Wedoro, yaitu adanya keinginan masyarakat untuk berusaha dan mulai dengan pengembangan keterampilan yang pengusaha UKM miliki, hal ini memberikan masukan yang positif terhadap perkembangan untuk daerah Waru. Dampak tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.7.

Tabel 4.7 Imbas Desa Kerajinan (Percontohan) Industri Kecil Sandal Desa Wedoro

No.	Desa	Kecamatan	Jumlah unit usaha
1	Kepuh kiriman	Waru	98
2	Berbek	Waru	114
3	Wadungsari	Waru	87
4	Ngingas	Waru	22
5	Tambak Sumur	Waru	39
6	Tambak Rejo	Waru	52
7	Tropodo	Waru	42

Sumber: www.sidoarjo.go.id

Dalam hal pemasaran pengusaha UKM di Wedoro banyak yang masih mengandalkan penjualan hanya lewat toko yang dimiliki. Perkembangan pemikiran yang sederhana membuat para pengusaha ini mengalami kemajuan yang sangat lambat, apabila ada beberapa pengusaha yang sudah memasarkan sampai di luar desa Wedoro, jumlahnya sangat kecil.

Bagi beberapa pengusaha UKM yang ingin memasarkan produknya melalui pameran, maka ada badan yang mengkoordinasi yaitu Jawa Pos. Setiap pengusaha yang tertarik bisa langsung mendaftar, tentunya dikenakan penarikan biaya yang meringankan bagi pengusaha.

Produk yang dihasilkan oleh pengrajin didistribusikan ke toko-toko sekitar melalui *sales-sales*, pembayarannya dapat dilakukan dengan kredit yaitu membayar pada waktu yang telah disepakati. Cara yang sederhana membuat Wedoro kurang maksimal dalam meningkatkan usahanya, hal ini dikarenakan tingkat pendidikan yang kurang tinggi mendominasi pengusaha UKM di sana. Contoh lain dari kesederhanaan di daerah ini adalah para pengusaha tidak mau menabung di bank dan memilih mengumpulkan pendapatannya setiap hari dengan mengikuti arisan, pembayaran arisan setiap hari sebesar Rp.50.000 - Rp.100.000.

Rata-rata perkembangan setiap toko di daerah Wedoro hampir sama karena jenis produk yang dijual hampir sama. Menurut para pengusaha yang telah lama membuka usaha di daerah Wedoro adanya penurunan pendapatan yang dikarenakan banyaknya

pesaing baru yang membuka usaha yang sama, sehingga para pengusaha UKM yang lebih lama berdiri mencari pelanggan dari daerah lain.

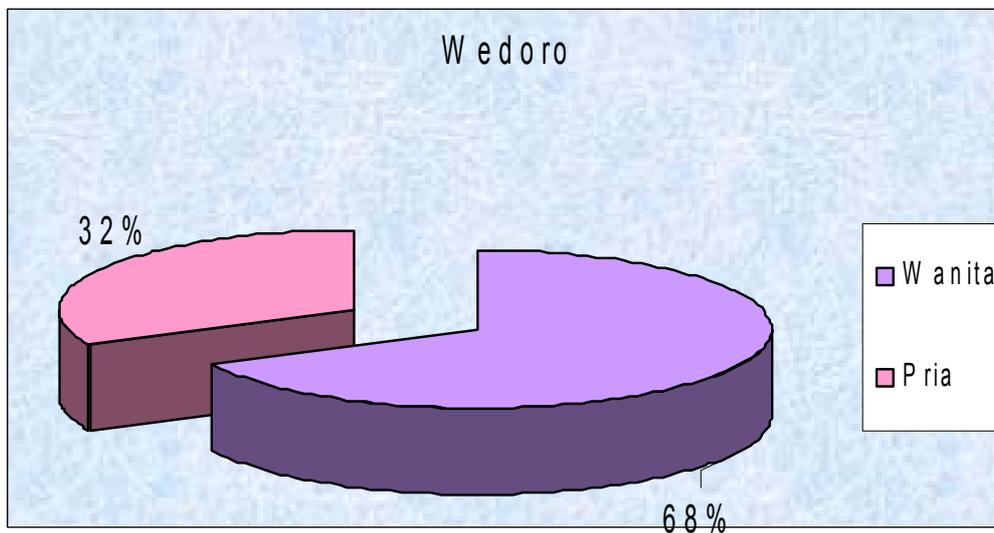
Tabel 4.8 Jenis Mesin dan Peralatan

No.	Jenis Mesin/Peralatan	Jumlah
1	Pres manual	397 unit
2	Pres hidraulis	15 unit
3	Mesin seset	265 unit
4	Mesin slep	265 unit
5	Mesin rol	264 unit
6	Mesin plong	108 unit
7	Mesin jahit	420 unit
8	Mesin Zig-zag	26 unit
9	Acuan	1646 unit
10	Gunting	882 buah
11	Pisau Pangot	2858 buah
12	Compressor	18 unit

Sumber: www.sidoarjo.go.id

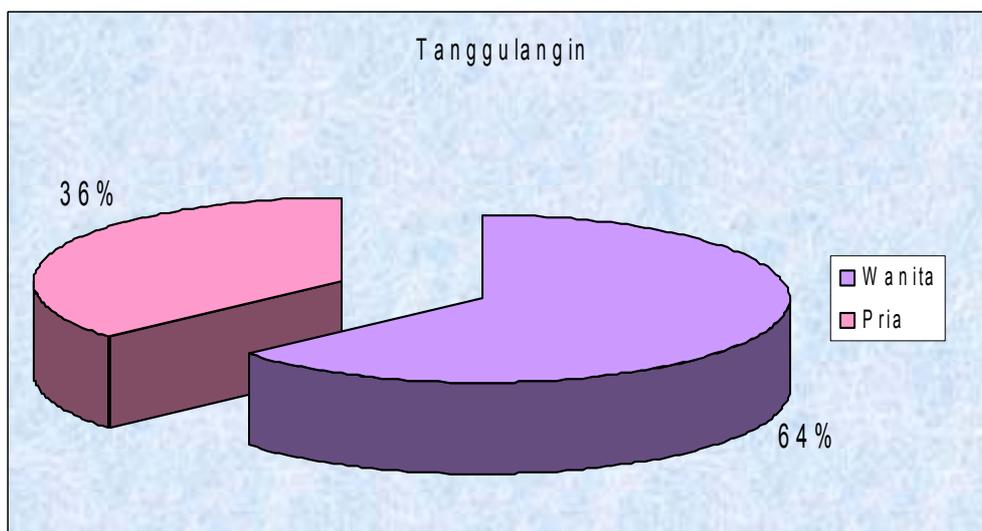
4.2 Analisa Deskriptif

4.2.1 Keadaan Pengusaha UKM di Daerah Tanggulangin dan Wedoro



Sumber: Hasil wawancara yang diolah peneliti

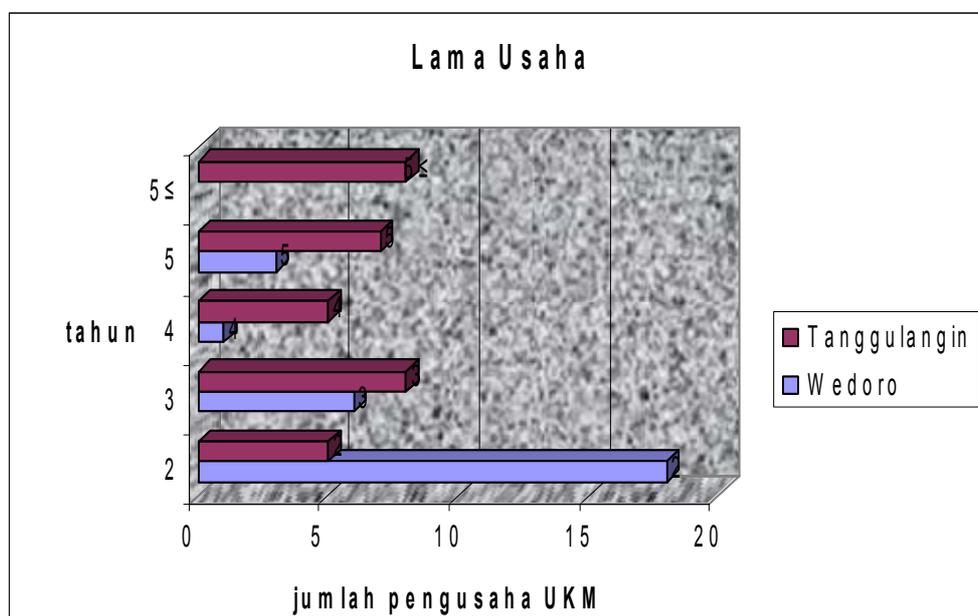
Gambar 4.1 Jenis Kelamin Pengusaha UKM (Wedoro)



Sumber: Hasil wawancara yang diolah peneliti

Gambar 4.2 Jenis Kelamin Pengusaha UKM (Tanggulangin)

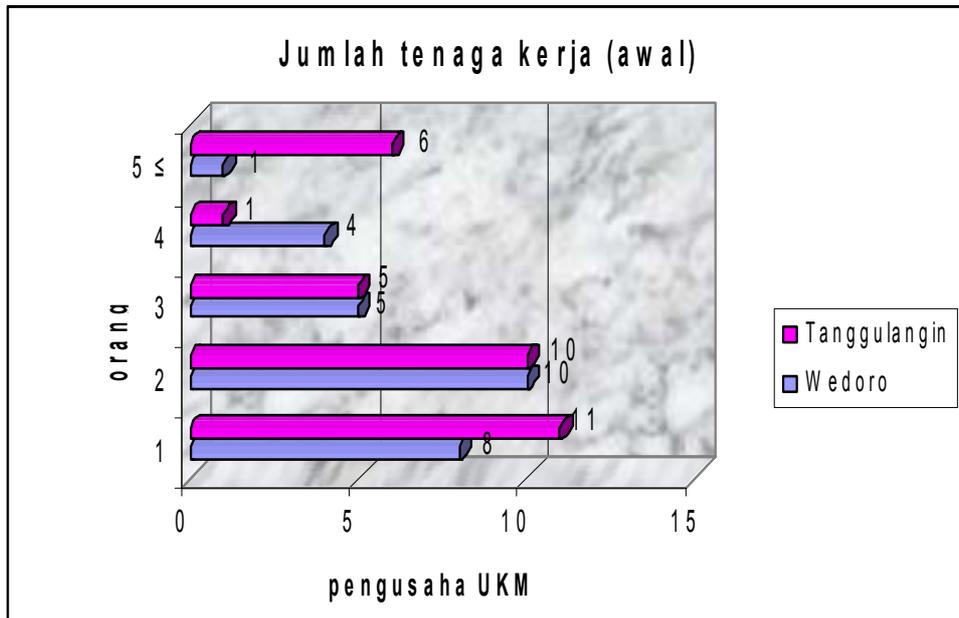
Gambaran pemilik usaha di daerah Tanggulangin dan Wedoro bila ditinjau dari jenis kelamin menunjukkan bahwa wanita dominan daripada pria. Penyebab utama yaitu pria lebih berperan sebagai pengrajin atau pengkoordinir dalam pembuatan produk, sehingga wanita berperan dalam mengawasi proses penjualan yang ada di toko. Secara tidak disadari peranan pria dan wanita terjalin sebagai pengelola usaha milik keluarga, yang saling membantu dalam keberhasilan kemajuan yang dimiliki.



Sumber: Hasil wawancara yang diolah peneliti

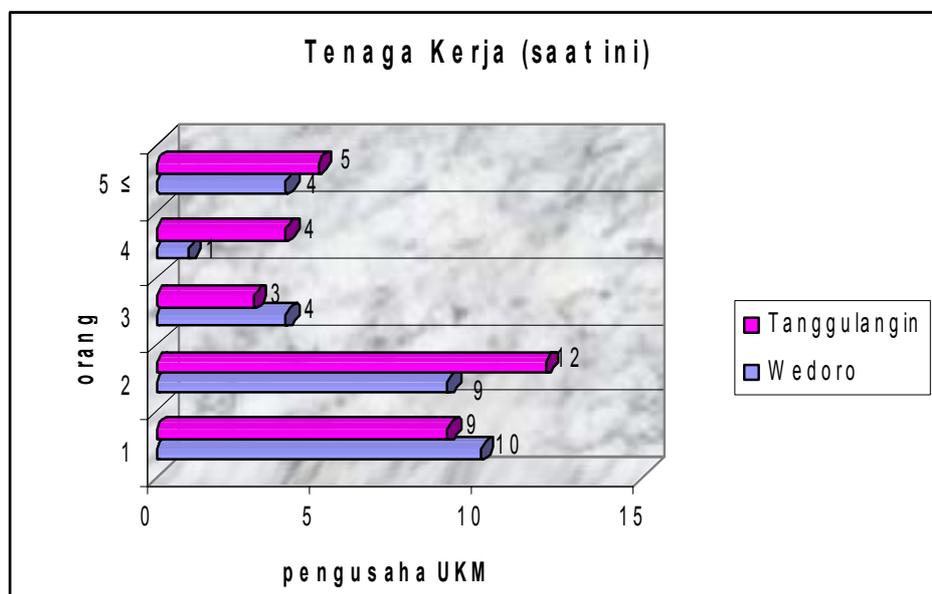
Gambar 4.3 Lama Operasional Pengusaha UKM

Dikenalnya daerah Tanggulangin sebagai penghasil tas dan koper oleh masyarakat ± tahun 1991, sedangkan untuk daerah Wedoro ± tahun 1999. Perbedaan tahun ini mengakibatkan lama operasional usaha pada dua daerah ini berbeda. Tanggulangin lebih lama sedangkan Wedoro masih baru. Untuk pengusaha yang memulai usaha pada awal tahun pengenalan daerah Tanggulangin tetap bertahan hingga saat ini, terbukti terdapatnya pengusaha di Tanggulangin yang memiliki lama usaha lebih dari lima tahun.



Sumber: Hasil wawancara yang diolah peneliti

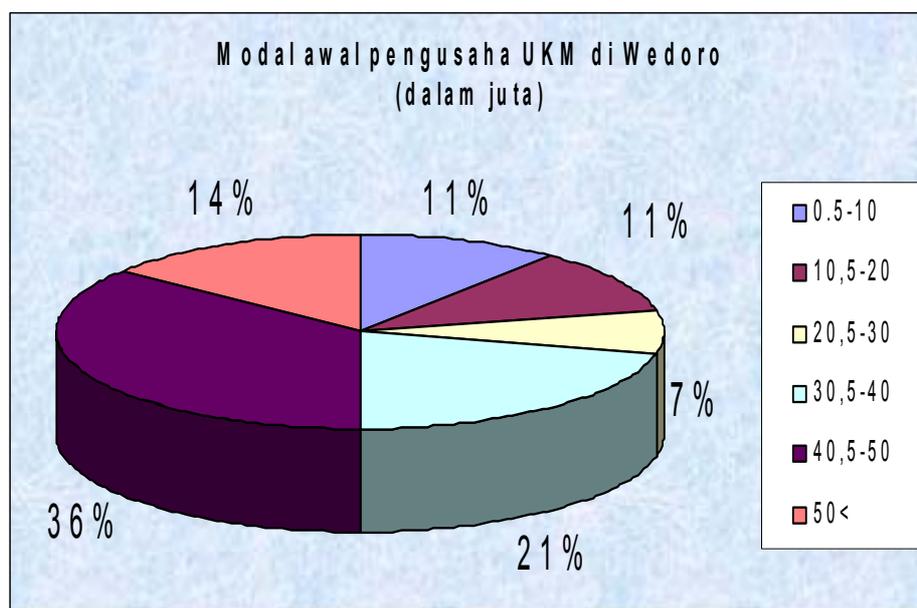
Gambar 4.4 Jumlah Tenaga Kerja (awal)



Sumber: Hasil wawancara yang diolah peneliti

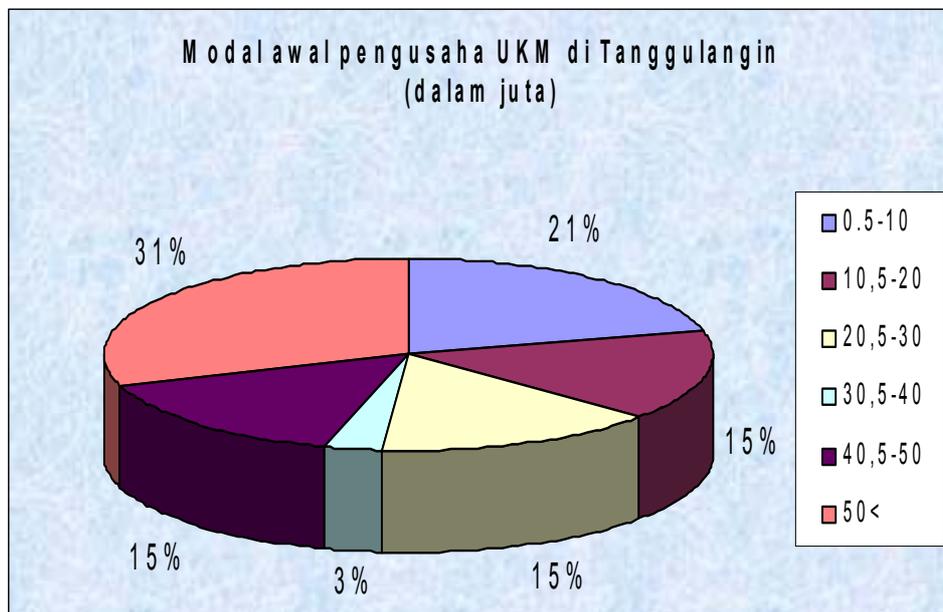
Gambar 4.5 Jumlah Tenaga Kerja (saat ini)

Perkembangan suatu usaha dapat diukur dengan membandingkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki pada saat ini, dengan jumlah tenaga kerja pada awal berdirinya usaha. Pada awal usaha pengusaha mengurangi jumlah biaya yang ada termasuk biaya gaji bagi karyawannya, apabila ada usaha yang memiliki jumlah karyawan yang banyak pada awal usahanya disebabkan pengusaha tidak dapat memperhitungkan jumlah karyawan yang dimiliki. Adanya peningkatan jumlah tenaga kerja di Tanggulangin dan Wedoro memberikan masukan bahwa daerah ini mengalami perkembangan usaha yang meningkat. Apabila terjadi penurunan jumlah tenaga kerja, disebabkan semakin bertambahnya jumlah penjual di daerah tersebut (persaingan semakin ketat), sehingga mengalami penurunan penjualan, dan untuk bertahan menghadapi situasi ini maka pengusaha mengurangi jumlah tenaga kerja yang dimiliki.



Sumber: Hasil wawancara yang diolah peneliti

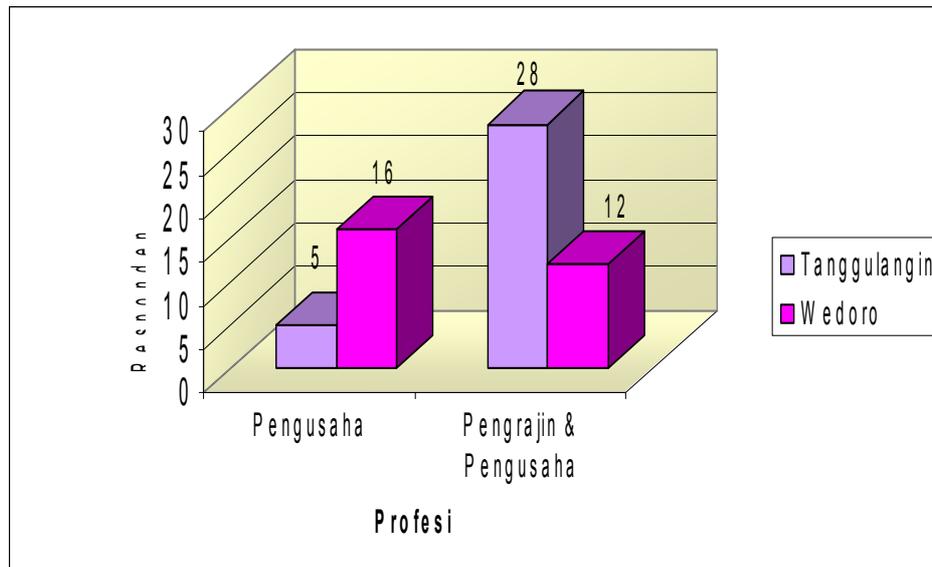
Gambar 4.6 Besarnya modal awal pengusaha UKM di Wedoro (jutaan)



Sumber: Hasil wawancara yang diolah peneliti

Gambar 4.7 Besarnya modal awal pengusaha UKM di Tanggulangin (jutaan)

Persentase jumlah modal awal yang digunakan untuk mendirikan usaha mempengaruhi kemampuan ekonomi para pengusaha UKM, sebanyak 31% responden Tanggulangin menggunakan struktur modal awal diatas Rp 50.000.000, hal ini disebabkan kontrak tanah sebesar \pm Rp. 7.5000.000 (minim 5 tahun), untuk isi barang sebesar \pm Rp. 10.000.000, untuk bangunan sebesar \pm Rp. 20.000.000. sedangkan di daerah Wedoro sebanyak 36% responden menggunakan struktur modal awal \pm Rp. 40.500.000 – Rp. 50.000.000, hal ini disebabkan kontrak tanah sebesar \pm Rp. 5.000.000 (minim 4 tahun), untuk isi barang sebesar \pm Rp. 10.000.000, untuk bangunan sebesar \pm Rp. 20.000.000. sedangkan di daerah Wedoro, secara keseluruhan penentuan modal awal tergantung pada setiap pengusaha yang akan mendirikan usaha, semakin besar usaha yang didirikan akan semakin besar modal yang dibutuhkan.



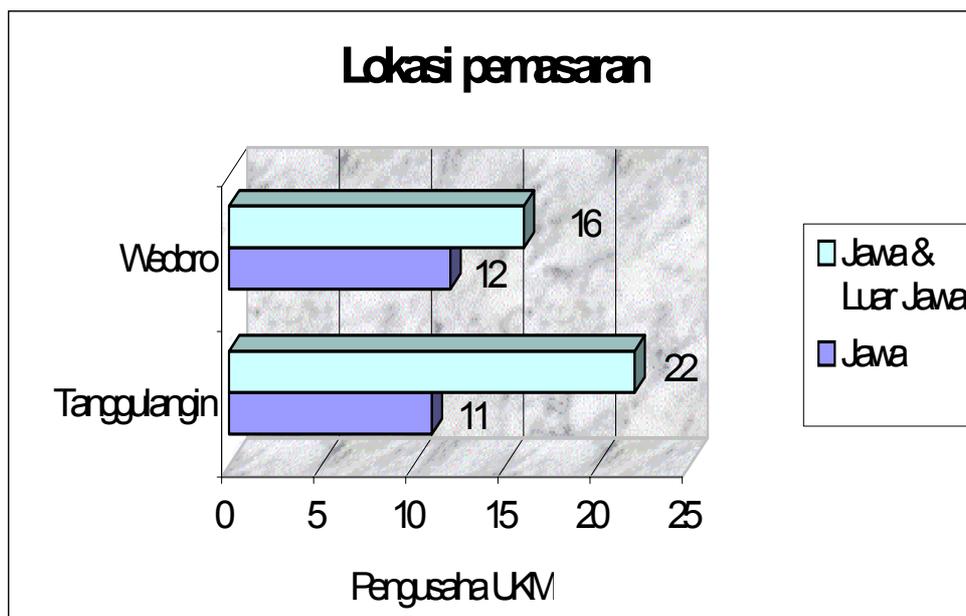
Sumber: Hasil wawancara yang diolah peneliti

Gambar 4.8 Latar Belakang Pengusaha UKM

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap para pengusaha di Tanggulagin, diketahui bahwa hampir semua (85%) pengusaha juga berprofesi sebagai pengrajin ataupun menjual barang yang dihasilkan oleh para pengrajin daerah setempat yang mereka pekerjakan. Motivasi awal para pengusaha didukung oleh adanya keterampilan yang dimiliki maupun kemampuan untuk melihat potensi besar masyarakat sekitar yang dapat dikembangkan dan memiliki prospek di masa depan.

Sejalan dengan waktu, perkembangan kawasan industri tas dan koper yang mulai terkenal menarik minat para produsen tas dari daerah lain untuk mendistribusikan produk mereka. Tawaran tersebut disambut baik oleh para pengusaha di Tanggulagin, dengan tujuan ingin menambah keragaman produk agar lebih menarik untuk dikunjungi konsumen dan berusaha menciptakan sesuatu yang berbeda dibandingkan produk yang ditawarkan pengusaha lain. Hal tersebut menyebabkan terbentuknya kondisi dimana produk yang dijual di kawasan industri tas dan koper Tanggulagin bukan lagi murni seluruhnya merupakan hasil produksi pengrajin setempat, bahkan sudah terjadi pergeseran dimana produk yang ditawarkan lebih banyak berasal dari luar Tanggulagin.

Lebih besarnya jumlah pengusaha di Wedoro yang hanya menjual hasil produksi orang lain dibandingkan dengan yang membuat dan memasarkan sendiri hasil produksi mereka, menunjukkan fakta bahwa penambahan jumlah pengusaha yang ada saat ini bukan berasal dari orang-orang yang memang berprofesi sebagai pengrajin alas kaki, melainkan terdiri dari orang-orang yang hanya ingin ikut mengambil bagian atau memanfaatkan perkembangan daerah Wedoro yang mulai dikenal sebagai industri alas kaki dengan harga yang sangat terjangkau dan telah berhasil menarik perhatian yang cukup besar baik dari konsumen di pulau Jawa maupun di luar Jawa. Dari lamanya usaha, dapat dilihat industri alas kaki ini dimulai sejak lima tahun yang lalu dan mengalami perkembangan pesat pada dua sampai tiga tahun terakhir yang ditandai dengan banyaknya pengusaha yang mulai beroperasi sekitar tahun 2001-2002.

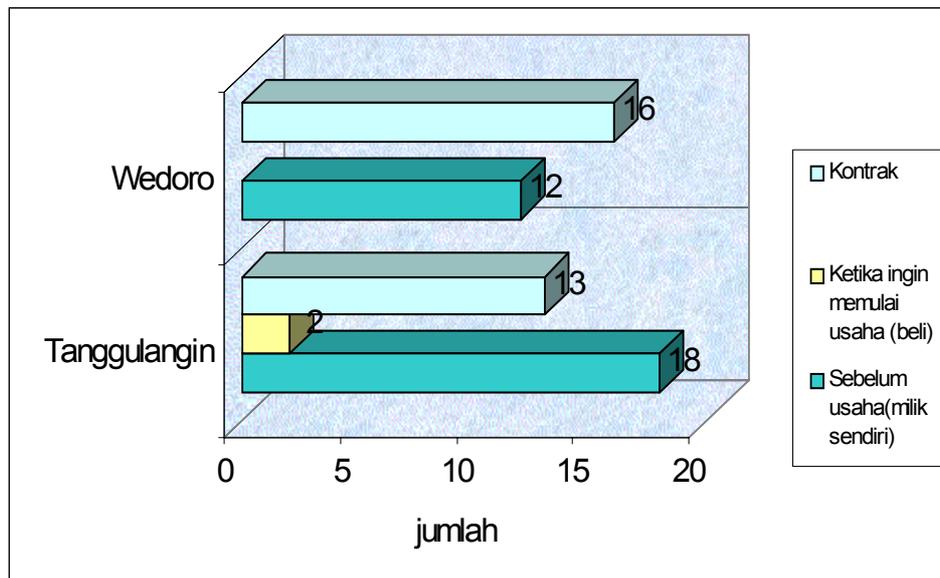


Sumber : Hasil survei yang diolah peneliti

Gambar 4.9 Lokasi Pemasaran Produk UKM

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebagian besar (67%) pengusaha UKM di Tanggulangin telah memasarkan produknya ke daerah-daerah di luar pulau Jawa, dan hanya 33% pengusaha yang menjual khusus untuk melayani permintaan daerah atau wilayah sekitar lokasi outlet (pulau Jawa). Keadaan tersebut didukung oleh semakin tingginya tingkat permintaan dari luar pulau Jawa yang mulai mengenal kawasan industri tas dan koper Tanggulangin. Keputusan untuk mengembangkan wilayah pemasaran sampai ke luar Jawa disebabkan para pengusaha lama harus berbagi permintaan pasar pulau Jawa yang menunjukkan tingkat pertumbuhan yang sangat kecil dibandingkan dengan tingkat pertumbuhan para pesaing baru yang beroperasi pada wilayah yang sama. Situasi tersebut menuntut para pengusaha untuk selalu meningkatkan kreatifitas dan inovasi, dilakukan dengan salah satu cara misalnya mencari pangsa pasar baru yaitu daerah di luar pulau Jawa.

Pengusaha UKM di Wedoro masih banyak yang hanya memasarkan produk sebatas wilayah pulau Jawa, keterbatasan tersebut disebabkan adanya kecenderungan pola pemikiran yang masih bersifat sederhana dan telah merasa puas dengan penghasilan yang diperoleh dari konsumen sekitar Jawa saja, serta karakteristik usaha yang masih tergolong baru. Kondisi diatas menyebabkan tidak ada atau kurangnya motivasi pengusaha untuk mengembangkan usaha. Sedangkan 57% pengusaha yang sudah mencoba memasarkan produknya ke luar Jawa, menyatakan bahwa langkah tersebut diambil karena kondisi pasar yang ada (Jawa) semakin lesu atau sepi akibat munculnya banyak pesaing baru yang menawarkan produk lebih beragam dengan harga bersaing.



Sumber: hasil survei yang diolah peneliti

Gambar 4.10 Status Kepemilikan Tempat Usaha

Salah satu kendala utama para pengusaha UKM ketika memutuskan ingin memulai suatu usaha adalah besarnya modal yang dibutuhkan. Penggunaan modal awal yang terbesar dialokasikan untuk menyewa atau membeli tempat usaha, jumlah dana tersebut biasanya mencapai lebih dari 50% keseluruhan modal awal. Oleh sebab itu, bagi sebagian orang yang ingin memulai suatu usaha lebih memilih memanfaatkan rumah tinggal mereka untuk sekaligus dijadikan sebagai tempat usaha, sehingga mereka dapat menghemat banyak uang yang seharusnya menjadi beban kontrak/sewa bagi pengusaha lainnya.

Pola pemikiran seperti diatas, banyak digunakan oleh para pengusaha kecil sebagaimana kita ketahui memiliki keterbatasan modal, termasuk pengusaha UKM di Tanggulangin dan Wedoro. Apabila tempat tinggal (rumah) bukan tempat yang strategis untuk membuka usaha, maka alternatif lain yang seringkali dipilih adalah menyewa atau mengontrak tanah/bangunan. Alternatif ini lebih baik dibandingkan memutuskan untuk langsung membeli suatu tanah/bangunan, sebab seorang pengusaha dapat menghemat penggunaan modal yang terbatas serta meminimalkan resiko jika suatu saat ternyata

usaha tersebut tidak berhasil sesuai apa yang diharapkan. Pengusaha yang memutuskan untuk membeli tempat usahanya hanya berjumlah 2 orang atau sebesar 3% dari total populasi penelitian. Keputusan untuk membeli didukung oleh adanya kemampuan finansial yang memungkinkan, karena dari hasil wawancara diketahui bahwa kedua pengusaha tersebut tidak mengambil pinjaman bank ketika memulai usaha, sehingga keputusan untuk membeli diambil karena adanya pertimbangan untuk memanfaatkan dana yang dimiliki daripada harus mengeluarkan biaya ekstra untuk menyewa tempat usaha.

4.2.2. Kendala yang dialami oleh para pengusaha UKM dalam proses untuk memperoleh kredit

Adanya masalah keterbatasan modal yang dihadapi oleh pengusaha UKM, mendorong para pengusaha untuk berusaha mencari bantuan untuk mengatasi masalah yang ada. Salah satu alternatif yang ada yaitu dengan memohon pinjaman/kredit kepada pihak perbankan. Sedangkan di dalam proses permohonan tersebut, masih banyak kendala yang dialami oleh para pengusaha UKM, antara lain:

1. Proses

Diantara 15 pengusaha yang mengambil kredit, terdapat 40% yang menyatakan mengalami kesulitan ketika melakukan proses permohonan kredit yang pertama kalinya. Dikarenakan mereka masih bingung dan tidak tahu apa yang harus dilakukan, serta adanya proses wawancara dan survei terhadap kegiatan usaha yang dilakukan pihak bank untuk lebih mengenal calon nasabah dan memutuskan apakah pengusaha yang bersangkutan layak dikabulkan permohonannya, dimana tahap tersebut membutuhkan waktu yang lebih lama.

Akan tetapi, pada permohonan berikutnya pihak bank akan lebih mempermudah prosesnya terutama bagi nasabah yang telah mendapat kepercayaan dari pihak bank, bahkan ketika angsuran pinjaman sudah hampir selesai atau lunas, pihak bank akan menghubungi nasabah untuk menawarkan pinjaman lagi.

2. Prosedural atau syarat-syarat yang harus dipenuhi

47% dari pengusaha UKM di Tanggulangin dan Wedoro mengalami kesulitan untuk memenuhi salah satu syarat yang ditetapkan bank yaitu dalam hal jaminan dan biasanya

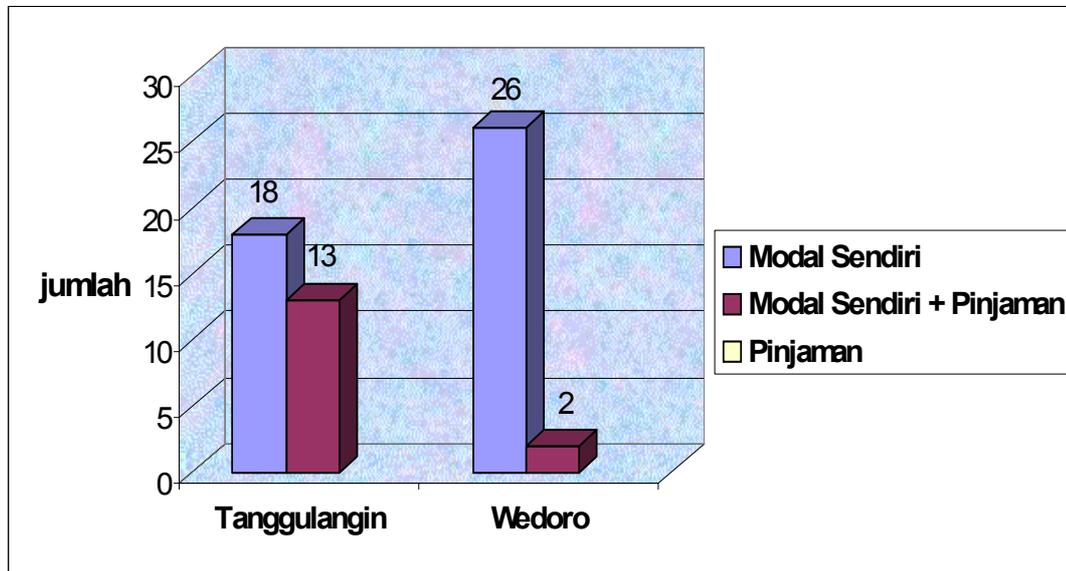
dalam bentuk penyerahan surat bukti kepemilikan tanah/rumah yang sah. Sedangkan tanda bukti kepemilikan tanah/rumah yang dimiliki hanya berupa “Petok-D” dan bukan dalam bentuk sertifikat. Penyerahan “Petok-D” tidak dapat diterima oleh bank karena dianggap tidak cukup kuat untuk membuktikan hak kepemilikan terhadap suatu tanah/rumah.

3. Tingginya tingkat suku bunga pinjaman

Kebanyakan pengusaha UKM mengalami hambatan pada besarnya tingkat suku bunga, hal ini nampak pada hasil wawancara dimana 87% pengusaha berpendapat bahwa hal tersebut tidak sesuai dengan pernyataan-pernyataan pemerintah maupun pihak bank yang selalu mengatakan bermaksud untuk membantu kalangan pengusaha kecil.

Namun ada juga pengusaha yang mengaku senang dengan adanya kebijakan Bank BRI untuk memberikan potongan beban bunga pinjaman terhadap nasabah yang disiplin melakukan pembayaran angsuran sesuai waktu yang telah ditentukan sebelumnya. Beban bunga yang seharusnya sebesar 2% akan dipotong menjadi 1,5%. Penawaran tersebut mendorong nasabah untuk selalu berusaha membayar tepat waktu, tetapi apabila terjadi keterlambatan pembayaran maka pihak bank akan memberikan denda sebesar 20%.

4.2.3. Gambaran struktur modal



Sumber: hasil survei yang diolah peneliti

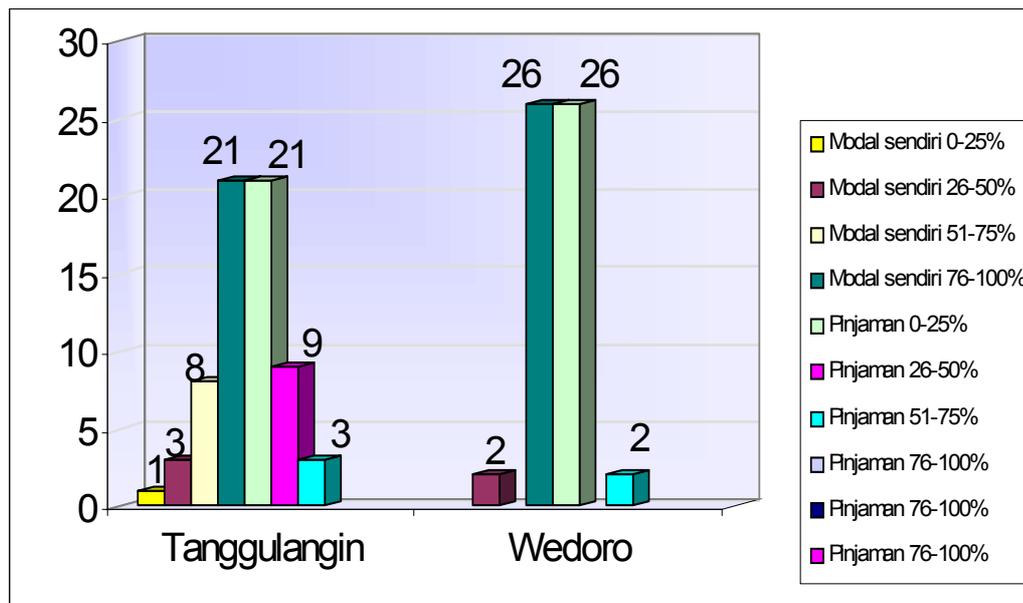
Gambar 4.11 Gambaran Struktur Modal Pengusaha UKM

Secara keseluruhan dapat dilihat pengusaha UKM pada umumnya memulai usaha dengan menggunakan modal sendiri, jumlah UKM yang memanfaatkan fasilitas kredit di dalam penentuan struktur modal hanya sebanyak 30% pengusaha di Tanggulangin dan 7% pengusaha di Wedoro. Meskipun pihak bank telah melakukan penyuluhan dan memberikan kemudahan dalam proses permohonan kredit bagi pengusaha di Wedoro, namun pada kenyataannya masih banyak pengusaha yang tidak berminat dan hanya mengandalkan modal sendiri.

Lain halnya dengan pengusaha di Tanggulangin yang sudah lebih berani mencoba untuk menggunakan fasilitas kredit yang ditawarkan bank untuk membantu kebutuhan modal usaha. Keadaan ini dikarenakan jika dilihat dari lama usaha, dimana UKM di Tanggulangin memiliki pengalaman yang lebih mendukung, sehingga menimbulkan adanya keberanian dalam pengambilan keputusan yang lebih beresiko.

Sebagaimana telah diketahui bersama bahwa semakin besar proporsi modal pinjaman dalam suatu struktur modal, maka semakin besar resiko kebangkrutan dari

suatu usaha. Semakin besar pinjaman yang diambil maka semakin besar pula beban bunga yang harus dibayar. Hal inilah yang menjadi pertimbangan para pengusaha, sehingga dalam penelitian ini tidak ada seorang pun pengusaha yang hanya mengandalkan modal pinjaman saja untuk memulai suatu usaha.



Sumber: hasil survei yang diolah peneliti

Gambar 4.12 Kombinasi Struktur Modal Pengusaha UKM

Penggunaan kredit bank sebagai salah satu sumber modal usaha bagi pengusaha UKM di Tanggulangin, hanya sebagai sumber tambahan dan bukan menjadi satu-satunya sumber modal terbesar mereka, karena kebanyakan pengusaha menggunakan komposisi modal pinjaman tidak lebih dari 50% total modal awal.

Tidak demikian halnya dengan pengusaha UKM di Wedoro yang menggunakan kombinasi struktur modal dimana pinjaman atau kredit bank lebih besar daripada modal sendiri. Hal ini menggambarkan bahwa modal pinjaman yang diberikan bank merupakan harapan terbesar pengusaha tersebut untuk memulai dan menjalankan usahanya.

4.2.4 Penyebab atau alasan para pengusaha UKM yang tidak memanfaatkan kredit untuk pengembangan usahanya

Dari hasil penelitian ini, peneliti menemukan masih banyaknya pengusaha UKM yang memutuskan untuk tidak memanfaatkan fasilitas kredit dari lembaga perbankan meskipun sebenarnya bantuan tersebut sangat dibutuhkan. Untuk mengetahui secara lebih jelas, berikut pembahasan mengenai penyebab atau alasan pengusaha UKM yang tidak mengambil kredit:

1. Ketakutan terhadap ketidakpastian situasi pasar di masa yang akan datang

Bagi pengusaha UKM, adanya ketidakpastian kondisi pasar di masa depan sangat mempengaruhi pengambilan keputusan berkaitan dengan penentuan komposisi dan sumber modal yang digunakan. Pengusaha takut akan mengalami kebangkrutan jika suatu saat usaha mereka mulai menurun dan permintaan pasar yang semakin sepi menyebabkan ketidakmampuan untuk melunasi pinjaman, juga berakibat pada disitanya harta benda yang digunakan sebagai jaminan. Kondisi perekonomian Indonesia saat ini yang sedang mengalami krisis berkepanjangan juga membuat para pengusaha takut untuk mengambil langkah yang beresiko tinggi, sehingga pengusaha cenderung bersikap atau bermain aman.

2. Kemampuan finansial yang mendukung

Kebanyakan dari pengusaha UKM yang memilih untuk tidak mengambil kredit dari bank, mengaku telah memiliki kemampuan finansial yang cukup untuk mendirikan dan menjalankan suatu usaha. Penggunaan uang sendiri sebagai modal awal suatu usaha merupakan alternatif terbaik bagi para pengusaha UKM, karena di satu sisi mereka memiliki dana yang tidak terpakai dan di sisi lain dibutuhkan sumber dana dengan biaya terendah atau bahkan tanpa biaya.

3. Tingkat suku bunga pinjaman yang terlalu tinggi

Adanya beban bunga yang dikenakan untuk pengambilan pinjaman/kredit di bank membuat pengusaha enggan untuk mencoba. Ketidaktertarikan tersebut dikarenakan pengusaha UKM takut terbebani oleh tingkat bunga yang terlalu dan tidak mau dibingungkan dengan perhitungan bunga. Menurut pengusaha, seharusnya bank/lembaga keuangan menyadari posisi UKM sebagai usaha dengan berbagai keterbatasan dan perlu untuk diberi dukungan khususnya dalam sektor pendanaannya,

misalnya pinjaman dengan bunga rendah yang tidak memberatkan. Pengusaha juga menyatakan keberatan dengan tingkat suku bunga pinjaman yang terlalu tinggi, dan tidak sesuai dengan pemberian bunga simpanan atau tabungan di bank yang sangat rendah.

4. Proses permohonan yang rumit

Menurut para pengusaha UKM, permohonan kredit pada bank atau lembaga perkreditan sangat sulit, disebabkan proses/tahapan dalam pengajuan terlalu berbelit-belit sehingga berdampak pada lamanya proses pencairan dana, padahal pengusaha menginginkan pencairan dana secepatnya. Hal lain yang menyebabkan UKM merasa rumit dalam proses permohonan kredit yaitu soal jaminan dimana sebagian besar pengusaha hanya memiliki surat tanah berbentuk “Petok-D” yang tidak dapat diterima bank sebagai jaminan.

Hal lain yang berhubungan dengan rumitnya proses permohonan kredit yaitu adanya syarat untuk mencantumkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) yang tidak dimiliki oleh sebagian pengusaha, sehingga dirasakan mempersulit. Bagi pengusaha UKM yang rata-rata berpendidikan paling tinggi SLTP dan berpikiran sederhana, hal ini dianggap sebagai batu sandungan yang mematahkan semangat untuk mencoba mengajukan kredit ke lembaga keuangan, padahal para pengusaha ini mempunyai potensi untuk menjadi wirausahawan yang sukses.

Proses survei yang terlalu lama juga menimbulkan kejenuhan pengusaha, survei yang dilakukan pihak bank bisa sampai 2 (dua) kali. Setelah melalui tahap tersebut, pengusaha juga belum mendapat kepastian bahwa akan memperoleh pinjaman. Untuk mengajukan suatu permohonan kredit, salah satu faktor pertimbangan yang penting adalah besarnya jumlah kredit yang diajukan dibandingkan dengan proses permohonan yang rumit. Apabila jumlah yang dibutuhkan tidak terlalu besar, maka pengusaha enggan untuk melakukan proses permohonan kredit dan lebih memilih untuk mencari pinjaman dari orang-orang terdekat seperti keluarga atau teman.

5. Ketidaksiharian perbankan

Pengusaha UKM merasa malas dan tidak mau berhubungan dengan bank karena adanya pemikiran bahwa pihak bank tidak memiliki keseriusan dalam menyalurkan kredit. Kenyataan yang sering dialami oleh pengusaha adalah ketika sudah mengajukan

permohonan kredit dan memasuki tahap survei, pihak bank langsung memutuskan hubungan sehingga terjadi ketidakjelasan tentang bagaimana dan mengapa permohonan tersebut tidak dilanjutkan. Hal ini menyebabkan timbulnya persepsi pengusaha UKM yang menganggap bank hanya membuang-buang waktu di dalam proses permohonan kredit yang melelahkan.

6. Adanya pemberian keringanan pembayaran yang diberikan oleh *supplier*.

Sistem pembayaran secara kredit untuk pembelian bahan baku dan persediaan stok barang sangat membantu pengusaha UKM. Keringanan tersebut membuat kebutuhan modal usaha menjadi lebih kecil, sehingga tidak diperlukan tambahan modal dari pihak luar seperti bank. Misalnya pembayaran untuk pembelian bahan baku diberi tenggang waktu selama 2 (dua) minggu sampai 1 (satu) bulan, sehingga ketika proses produksi selesai dan barang telah terjual, maka pengusaha sudah mendapatkan uang tunai untuk melunasi hutang/pinjamannya kepada *supplier*. Pengusaha UKM di Tanggulangin yang menjadi anggota koperasi Intako mengenal adanya kredit pembelian bahan baku, yang mana pada saat pembayarannya tidak dibebankan tambahan biaya.

Dari wawancara terhadap pengusaha UKM yang tidak mengambil kredit, diketahui adanya keinginan untuk mencoba mengambil kredit jika :

1. Situasi perekonomian dan politik sudah membaik dan stabil, serta hal-hal lain yang mendukung dan tidak mengakibatkan penurunan penjualan.
2. Bank menurunkan tingkat suku bunga pinjaman.
3. Usahanya semakin maju dan membutuhkan modal yang lebih besar lagi maka pengusaha UKM tersebut berniat mengambil pinjaman dari bank.

4.2.5 Penggunaan dana bantuan kredit oleh Pengusaha UKM

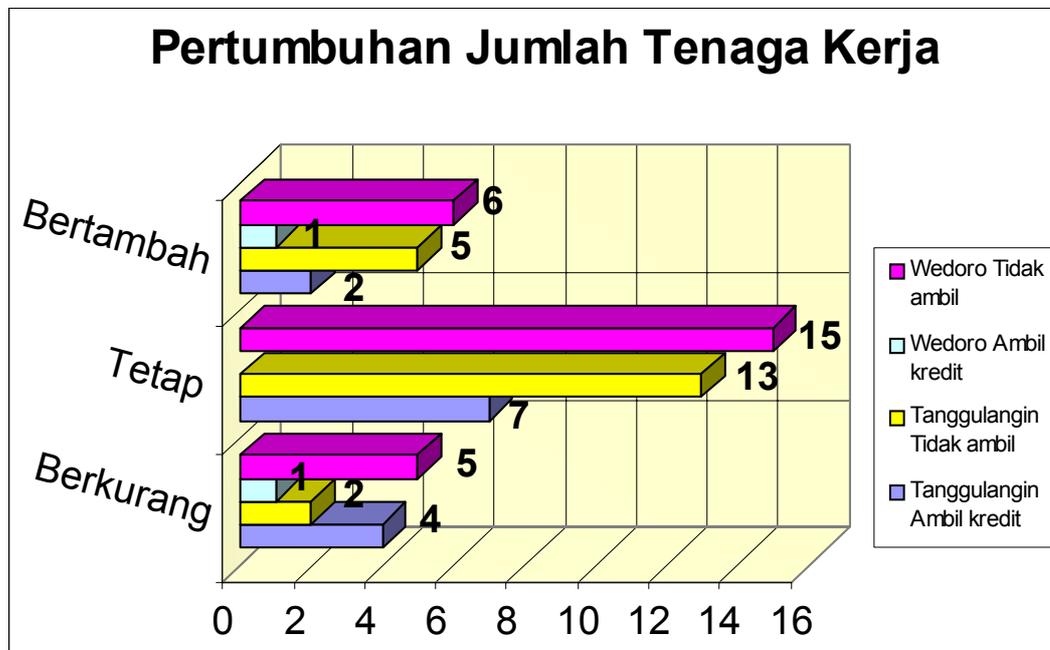
Pinjaman jangka panjang yang digunakan oleh pengusaha UKM pada umumnya berupa kredit modal kerja yang diperoleh baik dari bank pemerintah maupun bank swasta, digunakan untuk menambah stok/persediaan barang dagangan yang meliputi penambahan jenis dan model (kualitas), serta penambahan jumlah produk yang ada di outlet (kuantitas). Penambahan jenis dan model dilakukan karena pengusaha ingin agar para konsumen merasa senang dengan banyaknya model yang ditawarkan. Sebab

lainnya yaitu dengan beragamnya produk yang dijual diharapkan dapat menarik minat konsumen untuk mengunjungi, dan kemudian akan membeli produk yang ditawarkan.

Pemanfaatan modal yang diperoleh dari pinjaman bank sebagian besar digunakan untuk memperbaiki dan membangun toko. Latar belakang keinginan seorang pengusaha UKM untuk mendirikan suatu usaha dengan keterbatasan modal biasanya dimulai dengan memanfaatkan tempat tinggal, yang kemudian dibangun menjadi bentuk toko sekaligus tempat tinggal. Selain itu, ada juga para pengusaha yang memanfaatkan dana pinjaman bank untuk mengontrak tanah saja atau yang sudah termasuk bangunan. Bagi pengusaha yang mengontrak dalam bentuk tanah saja, maka pengusaha tersebut memerlukan dana untuk mendirikan bangunan toko, kontrak tanah biasanya dilakukan dalam jangka waktu 5-10 tahun.

Pemanfaatan lainnya yaitu dalam bentuk ekspansi usaha dengan membuka toko baru, baik yang menjual jenis produk yang sama maupun berbeda dengan produk yang dijual sebelumnya. Misalnya toko pertama menjual sandal dan sepatu untuk segmen pasar dewasa, sedangkan toko yang kedua menjual sandal/sepatu untuk anak-anak. Pengembangan usaha didukung oleh adanya kemajuan yang dirasakan dan optimisme pengusaha yang bersangkutan terhadap prospek usaha yang sedang dijalankan.

4.2.6 Gambaran perkembangan pengusaha UKM yang mengambil kredit dan tidak mengambil kredit



Sumber: hasil survei yang telah diolah peneliti

Gambar 4.13 Perkembangan usaha dilihat dari Pertumbuhan Jumlah Tenaga Kerja

Secara keseluruhan dapat dilihat bahwa para pengusaha yang mendapat dana tambahan dari kredit, belum tentu menjamin adanya perkembangan usaha yang lebih baik dibandingkan pengusaha yang hanya mengandalkan modal sendiri. Dana bantuan kredit tidak selamanya berarti adanya tambahan dana yang memberikan kesempatan lebih besar bagi seorang pengusaha untuk berhasil lebih cepat dan lebih baik. Bahkan menurut penelitian, diantara 23% pengusaha yang mengalami pertumbuhan jumlah tenaga kerja, hanya terdapat 27% pengusaha yang menggunakan kredit untuk membantu perkembangan usaha yang dimiliki. Begitu pula dengan 20% pengusaha yang mengalami penurunan jumlah tenaga kerja, diantaranya juga terdapat 27% pengusaha yang mengambil kredit.

Perkembangan usaha bernilai negatif yang dialami oleh para pengusaha yang mengambil kredit, disebabkan oleh tingginya tingkat pertumbuhan para pesaing baru

yang tidak diikuti dengan pertambahan permintaan pasar, yang juga berarti terjadi penurunan omzet penjualan. Sedangkan di lain pihak pengusaha tersebut masih terbebani oleh angsuran pinjaman plus bunga yang harus dibayar dalam jumlah yang sama besar ketika usahanya masih dalam kondisi yang bagus. Keadaan tersebut menuntut para pengusaha untuk memikirkan bagaimana cara mengurangi biaya operasional agar dapat mengimbangi penurunan pendapatan. Salah satu alternatif terbaik yaitu mengurangi pemakaian jumlah tenaga kerja yang bisa diganti dengan memanfaatkan kekuatan sendiri dan bantuan keluarga (suami/istri/anak).

4.2.7 Pengetahuan pengusaha UKM tentang program atau jenis kredit yang ditawarkan oleh bank yang berwenang

Berdasarkan hasil wawancara, terlihat dengan jelas bahwa pengetahuan pengusaha UKM terhadap program atau jenis kredit yang ditawarkan oleh pihak perbankan masih sangat minim. Pengetahuan pengusaha UKM kredit hanya terbatas pada jenis kredit modal kerja, sehingga berpengaruh juga pada penggunaan dan pemanfaatan dana bantuan kredit yang telah diterima, dimana dana tersebut tidak digunakan sesuai tujuan dan manfaat kredit itu sebenarnya misalnya digunakan juga untuk memenuhi kebutuhan konsumsi atau investasi. Penyalahgunaan tersebut akan berdampak buruk pada saat pelunasan pinjaman, misalnya karena kredit modal kerja digunakan untuk membeli kendaraan bermotor yang dipakai untuk kepentingan pribadi, sehingga tidak mendapatkan hasil yang bisa digunakan untuk melunasi kredit kepada pihak bank.

Kesalahpahaman yang terjadi dikarenakan masih kurangnya penyampaian informasi secara lengkap dan jelas tentang berbagai program atau jenis kredit yang ditawarkan bank kepada sekor UKM. Dari hasil survei, 14% pengusaha mengaku belum pernah didatangi oleh pihak bank secara langsung untuk menginformasikan hal-hal yang berkaitan dengan fasilitas kredit, walaupun pernah biasanya yang ditawarkan justru berupa tabungan, deposito, dan kartu kredit. Pendekatan ini dirasakan kurang tepat, karena yang paling dibutuhkan oleh pengusaha UKM adalah berupa bantuan pinjaman untuk menambah modal usaha dan bukan produk bank seperti yang diatas.

Penyampaian informasi yang telah dilakukan bank Jatim pada pengusaha di Wedoro dilakukan dalam bentuk pemberian penyuluhan yang bekerjasama dengan kelurahan setempat, dimana hanya pengusaha-pengusaha tertentu saja yang diundang untuk turut serta dalam acara tersebut dan diberikan kesempatan untuk mengajukan permohonan kredit jika berminat. Diantara permohonan yang masuk, tidak berarti dapat langsung memperoleh persetujuan pihak bank, akan tetapi harus melalui tahap wawancara dan survei yang bertujuan untuk mengetahui apakah si pemohon layak atau tidak mendapatkan kredit seperti yang telah diajukan.

Menurut pandangan atau pendapat UKM secara umum, pendekatan tersebut masih kurang efektif, karena hanya sebagian atau orang-orang tertentu saja yang mengerti dan bisa menikmati fasilitas atau layanan tersebut. Ada juga yang menyatakan tidak tertarik untuk ikut serta meskipun diberikan undangan, karena menganggap kegiatan tersebut hanya membuang-buang waktu saja.

Pendekatan lain yang telah dilakukan oleh pihak bank yaitu berupa pemberian brosur atau selebaran. Hal ini pun kurang berhasil karena pada kenyataannya pengusaha yang menerima brosur, tidak berminat atau malas membacanya terlebih lagi untuk memahami apa isi dan pesan yang ingin disampaikan di dalam brosur tersebut.