

BAB VI

PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN UMKM

A. Mendorong Pembiayaan UMKM

Mendorong perkembangan UMKM agar tetap tumbuh dan berkembang serta dapat menjadi pendorong utama perekonomian di Indonesia menjadi hal penting saat ini. Pemerintah Indonesia mulai banyak mengambil kebijakan, baik melalui sektor perbankan maupun melalui instansi yang terkait. Selain itu, berbagai peluang diatas tampaknya masih perlu perkembangan lebih lanjut oleh LKM, karena dihadapkan pada berbagai kendala baik hambatan internal LKM maupun kondisi eksternal LKM yang di anggap kurang kondusif.

Kondisi eksternal yang dihadapi oleh LKM masih banyak terjadi pada aspek kelembagaan, yang antara lain mengakibatkan bentuk LKM beraneka ragam, misalnya BRI dan BPR sebagai bagian dari lembaga pembiayaan secara kelembagaan lebih jelas karena mengacu pada ketentuan perbankan. Melalui pembinaan dari bank Indonesia menjadi sangat penting dilaksanakan, karenanya lembaga pembiayaan UMKM akan lebih terarah bahkan terjamin kepercayaannya karena merupakan bagian dari kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API) dan UMKM berhak mendapatkan fasilitas dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).¹²¹

Lembaga pembiayaan yang berbentuk koperasi simpan pinjam atau unit simpan pinjam, mengenai segala ketentuan operasional dan arah pengembangannya adalah mengikuti ketentuan yang ditetapkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Bagi lembaga lainnya, seperti Bank Kredit Desa, LDKP, *credit union* maupun lembaga non pemerintah lainnya masih dianggap belum ada kejelasan terkait kelembagaan dan pembinaannya. Padahal, dilihat dari fungsi lembaga pembiayaan UMKM tidak berbeda dengan lembaga perbankan formal lain, yaitu dalam hal sebagai lembaga intermediasi

¹²¹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 35

keuangan, yang didalamnya juga mengemban tugas sebagai pencari kepercayaan dari nasabah atau anggota yang menempatkan dananya kepada mereka.¹²²

Kondisi kelembagaan yang masih penuh ragam dan belum begitu nampak jelas tersebut, akan dapat mempersulit pengembangan dalam lembaga pembiayaan UMKM di masa mendatang. Padahal dilihat secara fakta, lembaga ini sudah mempunyai peranan yang sangat signifikan dalam mendukung keberlanjutan lembaga pembiayaan, khususnya kaitanya dengan mendorong perkembangan pada UMKM sendiri.

UMKM masih sangat perlu mendapat dorongan agar dapat bertahan, eskis dan menjadi pilar ekonomi khususnya di negara Indonesia. Salah satu caranya yaitu dapat melakukannya dengan cara memperkuat permodalan bagi para pelaku usaha UMKM. Dalam hal ini, pemerintah harus memberi peran serta agar kekurangan pendanaan yang dialami oleh pelaku UMKM mendapat solusi atas permasalahan tersebut. Melalui peran BRI dan BPR dapat menjadi salah satu langkah untuk mendukung permodalan bagi para pelaku UMKM. Karena kedua bank ini merupakan bagian dari kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API) dan merupakan salah satu bank yang terdaftar di Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).¹²³

Masyarakat dengan demikian akan dapat memanfaatkan bentuk permodalan yang terpercaya guna mendorong usahanya tersebut, agar harapan dari usaha pengajuan permodalan yang didapat benar-benar terjamin dan memiliki arah yang jelas. Selama ini masyarakat awam hanya mengetahui peranan Bank dalam perekonomian adalah terbatas pada menerima tabungan dan memberikan kredit saja. Padahal, peranan Bank modern dalam perekonomian telah berkembang seiring dengan perkembangan zaman. Oleh karena itu, masih sangat perlu

¹²² Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 35

¹²³ *Ibid.*, h. 35

diadopsi peran baru yaitu untuk mendorong akan keinginan dan kebutuhan nasabah.

Perbankan modern dewasa ini memiliki peran utama dalam mendorong pembiayaan UMKM adalah sebagai berikut: Peran Intermediasi, Peran Pembayaran, Peran Guarrantor, Peran Manajemen Risiko, Peran Penasehat Investasi dan Tabungan, Peran Penjaminan Keamanan Nilai Surat Berharga, Peran Agensi, Peran Pengambilan Kebijakan, yang dapat diuraikan secara rinci sebagai berikut:¹²⁴

1. Peran Intermediasi

Peran intermediasi mampu mentransformasikan terutama dalam hal menerima simpanan uang (giro, deposito, dan tabungan) dari rumah tangga kemudian memberikan kredit tersebut baik untuk perusahaan ataupun untuk individu, hal ini dalam rangka menginvestasikan dananya dalam bentuk misalnya, pembangunan gedung baru, peralatan, dan barang-barang lainnya.¹²⁵

2. Peran Pembayaran

Peran pembayaran adalah suatu Bank menyelesaikan pembayaran untuk atas nama nasabahnya, seperti penerbitan dan pembayaran cek, pengiriman uang melalui telegram, menyediakan saluran untuk pembayaran elektronik (ATM), dan melaksanakan penukaran valuta asing dan koin.¹²⁶

3. Peran Guarrantor

Peran guarantor adalah membantu dalam kaitanya menggaransi nasabah mereka untuk melunasi hutang-hutangnya, seperti ketika nasabah tersebut tidak mampu membayar yaitu disebut penerbitan *letter of credit*.

¹²⁴ Dedy Syaifuddin, "Manajemen Perbankan", (Kendari: Unhalu Press:2019), h.6

¹²⁵ *Ibid.*, h.6

¹²⁶ *Ibid.*, h. 6

4. Peran Manajemen Risiko.

Peran manajemen resiko adalah dimana bank memiliki tugas dalam rangka membantu nasabah untuk menyiapkan dana, dana ini nanti digunakan untuk menanggulangi risiko baik masalah properti dan masalah yang sedang dihadapi individu.¹²⁷

5. Peran Penasehat Investasi dan Tabungan

Peran Bank juga dapat memberikan nasehat kepada para nasabah dalam melakukan investasi dan tabungan untuk tujuan jangka panjang untuk kehidupan yang lebih baik di masa mendatang dengan membangun, memanajemen, dan memproteksi tabungannya.

6. Peran Penjaminan Keamanan Nilai Surat Berharga

Peran Bank dalam menjamin nilai surat berharga dan melindungi barang-barang berharga milik nasabahnya dan menjamin harga pasar surat berharga bagi masing-masing nasabahnya.

7. Peran agensi

Peran agensi Bank adalah bertindak atas nama nasabah untuk mengatur dan melindungi property nasabahnya, atau juga dapat mengeluarkan dan menebus surat-surat berharga nasabahnya tersebut, yang pada umumnya melalui jasa kepercayaan pada bank.

8. Peran Pengambilan Kebijakan

Peranan Bank dalam pengambilan kebijakan disini adalah Bank dapat bertindak sebagai penyalur kebijakan pemerintah dalam mengatur pertumbuhan ekonomi dan mengejar tujuan sosial.¹²⁸

¹²⁷ Dedy Syaifuddin, "Manajemen Perbankan", (Kendari: Unhalu Press:2019), h.6

¹²⁸ *Ibid.*, h.6

B. Menciptakan Keuangan Bagi UMKM

Perkembangan di era globalisasi sangat bergantung pada sektor ekonomi sebagai ukuran keberhasilan yang dilakukan oleh pemerintah. Peran masyarakat dalam pembangunan nasional, khususnya dalam pembangunan ekonomi, adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Posisi UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran penting dan strategis. Kondisi ini sangat dimungkinkan karena keberadaan UMKM cukup dominan dalam perekonomian Indonesia.¹²⁹

UMKM setelah terjadi krisis ekonomi, mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. UMKM membuktikan bahwa akan mampu bertahan di tengah krisis ekonomi. UMKM juga terbukti menyerap tenaga kerja yang lebih besar dalam perekonomian nasional. Banyaknya pekerja yang terserap, akan menyebabkan sektor UMKM mampu meningkatkan pendapatan masyarakat. Demikian dengan UMKM dianggap memiliki peran strategis dalam mengurangitingkat pengangguran dan kemiskinan. Kontribusi dan peran UMKM, menjadi penting bagi pemerintah untuk terus mendukung UMKM melalui penguatan sehingga peran mereka sebagai pilar dalam membangun ekonomi bangsa dapat berjalan optimal.¹³⁰

Keuangan merupakan suatu informasi untuk menggambarkan kondisi perusahaan, bagi pengguna yang membuat keputusan bersifat finansial karena laporan keuangan menjadi dasar dalam menentukan keputusan dalam suatu usaha. Menurut perundang-undangan NO. 20 Tahun 2008, UMKM dibedakan sesuai kriteria masing-masing meliputi usaha mikro, usaha kecil dan usaha kecil menengah. Membuat

¹²⁹ Sudati Nur Sarfiah, "UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa *Msmes The Pillar For Economy*", Jurnal Rep (Riset Ekonomi Pembangunan), P-Issn: 2541-433x E-Issn: 2508-0205, Vol 4/ No.1/2019, h. 2

¹³⁰ Ahmad Dakhoir. Eksistensi Usaha Kecil Menengah Dan Pasar Tradisional Dalam Kebijakan Pengembangan Pasar Modern Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat, P. 31-41. ISSN: 1829-8257; E ISSN: 2540-8232. Vol. 14, No. 1, Juni 2018 h. 5

laporan keuangan pada sektor UMKM sangat penting, selain sebagai pengontrol biaya operasional bisnis, juga bisa mengetahui hitang piutang hingga mungkin memperhitungkan pajak.¹³¹

Sektor UMKM di Indonesia merupakan salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UMKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil.

Adapun dalam keuangan UMKM tidak lepas dari sistem catat mencatat hasil keuangan, manfaat mencatat laporan keuangan bagi UMKM sebagai berikut:¹³²

1. Sebagai perencanaan, pembukuan merupakan hal sangat penting bagi jalannya suatu usaha, terutama usaha yang sudah cukup besar. Hal ini dilakukan untuk mengoptimalkan biaya yang dimiliki dan juga perencanaan. Pada saat melakukan pencatatan akan melihat apa saja yang sudah dilakukan dan belum dilakukan, oleh sebab itu pencatatan akan mampu memunculkan perencanaan untuk meningkatkan usaha yang telah dilakukan.
2. Mengetahui posisi keuangan, untuk dapat mengetahui laporan keuangan penting adanya pencatatan, dengan memiliki catatan yang sesuai standar akuntansi maka akan dapat mengambil langkah keputusan yang baik. Keuangan akan tercatat secara lengkap seperti jumlah modal yang sudah dipakai, jumlah modal yang belum digunakan, jumlah hutang dan sebagainya. Apabila hal ini terus dilakukan akan dapat mengetahui semua laporan keuangan dari hari ke hari, bulan ke bulan bahkan ke tahun.

¹³¹ Ahmad Dakhoir. Eksistensi Usaha Kecil Menengah Dan Pasar Tradisional Dalam Kebijakan Pengembangan Pasar Modern Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat, P. 31-41. ISSN: 1829-8257; E ISSN: 2540-8232. Vol. 14, No. 1, Juni 2018 h. 5

¹³² Sudati Nur Sarfiah, "UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa *Msmes The Pillar For Economy*", Jurnal Rep (Riset Ekonomi Pembangunan), P-Issn: 2541-433x E-Issn: 2508-0205, Vol 4/ No.1/2019, h. 7

3. Sebagai penjamin hutang sebagai modal usaha, pencatatan laporan keuangan bisa digunakan sebagai jaminan modal, saat usaha berkembang cukup pesat maka akan membutuhkan dana tambahan ataupun jasa didalam produksi agar terus meningkat. Dengan catatan tersebut akan mempermudah mengajukan pinjaman ke Bank, biasanya salah satu syarat adalah laporan keuangan yang harus lengkap. Hal ini berguna untuk bank mengetahui arus keuangan dari jalannya suatu usaha.
4. Menghitung pajak yang harus dibayar, pada saat usaha mulai berkembang dan pendapatan sudah memenuhi persyaratan untuk membayar pajak, maka akan dikenakan pajak sesuai dengan pendapatan usaha. Laporan keuangan bisa digunakan sebagai penentu berapa pajak yang harus dibayarkan. Pajak pelaku UMKM adalah 0,5 persen untuk pelaku UMKM.
5. Dasar untuk pengambilan keputusan dalam bisnis, Dengan adanya pencatatan akuntansi, akan merasakan manfaat akuntansi bagi UMKM. Manfaat yang dimaksudkan salah satunya juga adalah pengambilan suatu keputusan dalam usaha yang sedang dijalankan, sehingga dengan adanya keputusan ini, dapat menentukan keputusan yang tepat untuk usaha milik.¹³³

C. Memperkuat Eksistensi UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Jumlah pelaku usaha sektor tersebut menurut data Biro Pusat Statistik Indonesia (BPS) pada tahun 2011 sudah mencapai 55,2 jutaan unit usaha atau 99,99% dari seluruh unit usaha di Indonesia dan mempekerjakan 101,7 juta pekerja atau 97,2%. Tetapi, jumlah persentase tersebut semestinya bukan sesuatu yang harus dibanggakan dan mendapatkan pujian terutama menengok

¹³³ Ahmad Dakhoir. Eksistensi Usaha Kecil Menengah Dan Pasar Tradisional Dalam Kebijakan Pengembangan Pasar Modern Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat, P. 31-41. ISSN: 1829-8257; E ISSN: 2540-8232. Vol. 14, No. 1, Juni 2018 h. 5

kebelakang ketika terjadi badai krisis tahun 1998 yang lalu, terbukti sektor UMKM yang paling mampu bertahan.¹³⁴

Kemampuan UMKM tergantung pada muatan lokal, Mereka menggunakan sumber daya dalam negeri baik sumber daya manusia, bahan baku dan peralatannya, sehingga mereka tidak tergantung pada ekspor Jumlah persentase UMKM yang dominan tersebut. UMKM Berkontribusi terhadap PDB sebesar Rp 4.3 triliun atau setara dengan 58%, serta memberikan sumbangan devisa (ekspor-impor) hanya sebesar Rp187,4 triliun atau 16,4%. Data tersebut menandakan ada sesuatu yang harus dibenahi, data tersebut dapat diartikan bahwa nasib usaha mikro dan kecil mengalami sedikit perubahan selama bertahun-tahun. Semestinya para pelaku usaha mikro dan kecil harus segera meningkatkan kualitas mereka agar menjadi pengusaha menengah dan besar, sehingga diharapkan nantinya akan dapat mempercepat pertumbuhan PDB, penyerapan tenaga kerja dan sumbangan devisa yang lebih besar lagi.¹³⁵

Beberapa penyebab kelambanan yang masih terjadi pada sektor UMKM dianggap sudah meningkat menjadi usaha besar. Diantaranya adalah karena UMKM sendiri seringkali tidak dapat lepas dari dua masalah utama, yaitu finansial dan non finansial atau kaitanya dengan organisasi manajemen. Masalah finansial ini utama terjadi karena ketidaksesuaian (*mismatch*) antara dana yang tersedia dan yang bisa diakses. Selain itu, belum adanya pendekatan sistematis dalam pendanaan atau biaya transaksi yang tinggi. Sehingga prosedur kredit yang dijalankan akhirnya menyita banyak waktu, padahal nilai kredit yang dikucurkan hanya berskala kecil, kemudian terjadi kurang akses ke sumber dana formal, bunga kredit untuk investasi dan modal kerja

¹³⁴Ahmad Dakhoir. "Eksistensi Usaha Kecil Menengah Dan Pasar Tradisional Dalam Kebijakan Pengembangan Pasar Modern", Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat, 2018., P. 31-41. ISSN: 1829-8257; E ISSN: 2540-8232. Vol. 14, No. 1, Juni 2018, h. 5

¹³⁵ *Ibid.*, h. 5

cukup tinggi; dan banyaknya UMKM yang belum sepenuhnya *bankable*.¹³⁶

Termasuk dalam masalah organisasi manajemen atau non finansial menurut Adiningsih diantaranya adalah masih kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan *quality control*, penyebabnya adalah minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi, kurangnya pendidikan dan pelatihan kerja, kurangnya pengetahuan dalam hal pemasaran. Permasalahn ini disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh para pelaku UMKM mengenai pasar. Selain itu, karena keterbatasan kemampuan UMKM untuk menyediakan produk/jasa yang sesuai dengan keinginan pasar, keterbatasan sumber daya manusia (SDM). Hal ini dapat mengurangi sumber daya untuk mengembangkan SDM yang ada, banyaknya kekurangan ini menjadikan pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi menjadi melemah pula.¹³⁷

Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh UMKM yang sudah dijelaskan secara rinci tersebut, maka seharusnya pemerintah dan pihak-pihak terkait cepat dalam mempertimbangkan keputusan lanjutan, pemerintah harus berperan aktif dalam mendorong sektor ini, agar mampu kembali berkembang menjadi lebih baik. Salah satu pihak yang kemudian diharapkan akan mempunyai peranan besar terhadap hal dalam kaitanya mengatasi masalah yang timbul akibat hambatan-hambatan tersebut adalah perbangkan perbankan syariah.

Berdasarkan data Bank Indonesia (BI) jumlah perusahaan di Indonesia ada 56.539.560 unit dari jumlah tersebut 99,99% atau 56.534.592 unit merupakan UMKM sisanya sebesar 0,01% atau 4.968 unit masuk dalam kategori usaha besar. UMKM mampu menyerap

¹³⁶ Sudati Nur Sarfiah, "UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa *Msmes The Pillar For Economy*", Jurnal Rep (Riset Ekonomi Pembangunan , P-Issn: 2541-433x E-Issn: 2508-0205, Vol 4/ No.1/2019, h. 7

¹³⁷ Ahmad Dakhoir. "Eksistensi Usaha Kecil Menengah Dan Pasar Tradisional Dalam Kebijakan Pengembangan Pasar Modern", Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat, 2018., P. 31-41. ISSN: 1829-8257; E ISSN: 2540-8232. Vol. 14, No. 1, Juni 2018, h.6

tenaga kerja 85 juta sampai 107 juta tenaga kerja dan mampu berkontribusi sebesar 60% terhadap PDB (Produk Domestik Bruto). Ketika badai moneter melanda Indonesia tahun 1998 UMKM cukup tangguh bertahan dibanding perusahaan besar, karena saat itu sebagian besar UMKM belum terafiliasi dengan perbankan.¹³⁸

Sejak pemerintah mengeluarkan PP (Peraturan Pemerintah) Nomor 21 Tahun 2020 terkait PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) sebagai upaya menahan laju penyebaran pandemi covid-19, membuat UMKM menjadi sangat rentan karena PP (Peraturan Pemerintah) Nomor 21 Tahun 2020 terkait PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) menyebabkan masyarakat membatasi aktivitas ekonomi, seperti berbelanja kebutuhan sekunder, tersier, dan berwisata hal ini jelas akan berdampak pada sektor manufaktur, transportasi, pariwisata dan finansial.¹³⁹

Dilain sisi, seperti halnya pemerintah belum menetapkan kebijakan strategis untuk menangani dampak pandemi ini jika terjadi dalam kurun waktu yang lama (jangka panjang). Pada akhirnya pandemi ini menyebabkan turunnya omzet yang mengganggu performa usaha UMKM dan berdampak memburuknya kondisi perekonomian nasional. Agar tidak makin memburuknya kondisi perekonomian nasional maka UMKM sebagai tonggak perekonomian Indonesia harus mempunyai strategi bertahan sehingga eksistensinya tetap tangguh bertahan.

Berikut ini 5 (lima) strategi yang bisa diupayakan guna menguatkan eksistensi UMKM antara lain:¹⁴⁰

1. Ciptakan pendapatan alternatif

Memfokuskan pada satu lini usaha sebenarnya bukanlah sesuatu yang salah, akan tetapi bisa berdampak pada risiko usaha, ini dikarenakan disaat terjadi pandemi tidak ada jaminan pendapatan UMKM akan senantiasa selalu stabil. Agar UMKM mempunyai bantalan bisnis perlu kiranya UMKM memiliki sumber

¹³⁸ Wardoyo, dkk, "Model Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Kredit Mikro Koperasi Warga Kesuma Tiara." *Jurnal Ekonomi Gunadarma*. Jakarta, 2003, h. 13

¹³⁹ *Ibid.*, h. 14

¹⁴⁰ *Ibid.*, h. 14

pendapatan alternatif. Kegiatan usaha sebagai sumber pendapatan alternatif ini dalam rangka mendiversifikasi risiko usaha, setidaknya penghasilan alternatif dapat difungsikan untuk menutupi beban usaha yang bermasalah. Banyak kegiatan usaha sebagai sumber pendapatan alternatif, misalnya UMKM yang bergerak disektor makanan dan minuman (food and beverage) dapat menciptakan sumber pendapatan alternatif dengan memproduksi bahan baku makanan yang sedang banyak dibutuhkan oleh masyarakat. Dengan demikian beban finansial UMKM tidak sepenuhnya dibebankan pada pendapatan usaha primer.

2. Ciptakan mekanisme penjualan alternatif

Sebagian besar UMKM masih mengandalkan pada satu mekanisme penjualan yaitu penjualan langsung konvensional. UMKM perlu menciptakan mekanisme penjualan alternatif misalnya dengan penjualan berbasis online, mekanisme penjualan seperti ini jauh lebih efektif dan menguntungkan dan juga memangkas biaya distribusi karena produk diantar oleh kurir yang ongkos kurirnya dibayar oleh pembeli.

3. Tidak melakukan ekspansi usaha secara agresif

Agar terhindar dari kebangkrutan UMKM hendaknya tidak melakukan ekspansi usaha seperti membuka cabang, atau memperluas pangsa pasar, melakukan penetrasi pasar dan sebagainya, dimasa pandemi ini yang berdampak pada lesunya permintaan UMKM hendaknya melakukan pengereman terhadap upaya ekspansi dan kekuatan keuangan yang dimiliki hendaknya digunakan untuk menopang kegiatan operasional yang ada guna menjaga keberlangsungan usaha.

4. Lakukan manajemen arus kas

Sebagian besar UMKM biasanya terlalu yakin dengan kemampuan kasnya dan mengira modal dasar cukup mampu menopang kegiatan operasional usaha, sikap yakin ini biasanya menyebabkan para pelaku UMKM ceroboh dalam manajemen arus

kasnya, misalnya menggunakan anggaran usaha untuk hal-hal yang sebenarnya tidak penting.

D. Memecahkan Masalah Yang Dihadapi UMKM

Keberadaan UMKM memiliki peranan yang sentral bagi keberadaan perekonomian di Indonesia. Mislanya dalam Pendapatan Domestik Bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya, UMKM dalam sejarahnya menjadi salah satu pilar yang dinyatakan tanggung dalam menghadapi krisis ekonomi. Dengan bukti sejarah yang ada pun, UMKM mampu mengambil peran sentral dalam menyelamatkan ekonomi bangsa, dengan banyaknya ekonomi-ekonomi kecil yang berkembang di masyarakat.¹⁴¹

Peran UMKM dalam perekonomian nasional semakin meningkat terutama setelah krisis 1997. Di saat perbankan menghadapi kesulitan untuk mencari debitur yang tidak bermasalah, UMKM menjadi alternatif penyaluran kredit perbankan. Walaupun begitu keterpihakan dunia perbankan terhadap kredit mikro masih sangat jauh dibandingkan terhadap kredit Non Mikro. Bank begitu mudah memberikan kredit kepada Non Mikro tapi begitu sulit mengucurkan kredit bagi usaha Mikro. Padahal, jika ditinjau dari reputasi kreditnya, UMKM mempunyai prestasi yang cukup membanggakan dengan tingkat kemacetan kredit yang relatif kecil. Pada tahun 2002 NPL kredit UMKM hanya 3,9%, jauh lebih kecil dibandingkan total kredit perbankan yang mencapai 10,2 %.¹⁴²

Berkaitan untuk menyelesaikan masalah permodalan, maka pemerintah mengeluarkan dana bergulir. Walaupun begitu ternyata program program ini tidak dapat terserap oleh UMKM itu sendiri, hal ini dikarenakan UMKM bersifat unik; walaupun mempunyai prospek

¹⁴¹ Wardoyo, dkk, "Model Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Kredit Mikro Koperasi Warga Kesuma Tiara." *Jurnal Ekonomi Gunadarma*. Jakarta, 2003, h. 13

¹⁴² *Ibid.*, h. 16

usaha yang bagus (feasible) akan tetapi tidak dapat memenuhi persyaratan yang ditetapkan bank (tidak bankable).¹⁴³

Liberalisasi perdagangan adalah masalah UMKM, seperti telah diberlakukannya ASEAN- *China Free Trade Area* (ACFTA), secara efektif sudah berhasil diberlakukan pada tahun 2010. Pemerintah juga telah menyepakati perjanjian kerja sama dengan ACFTA, namun tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu kesiapan UMKM agar dapat mampu bersaing. Sebagai contohnya adalah kesiapan kualitas produk, kesiapan pasar, kurangnya harga saing, dan belum jelasnya peta produk impor, hal ini menyebabkan positioning persaingan akan menjadi lebih baik. Kondisi ini menjadi masalah terberat yang kemudian harus dihadapi UMKM, khususnya Indonesia sendiri pada saat mulai sdiberlakukannya ASEAN Community yang direncanakan sejak tahun 2015.¹⁴⁴

Permasalahan UMKM apabila dibiarkan akan menyebabkan ketidakmampuan bertahan hidup dan tidak mampu tahan banting, kemudian pada akhirnya akan mengalami bangkrut. Sebagai upaya memperkuat UMKM sebagai fundamental ekonomi nasional agar UMKM dapat menjadi penyangga (buffer) perekonomian nasional perlu menciptakan iklim investasi domestik yang kondusif dalam upaya penguatan pasar dalam negeri.¹⁴⁵

UMKM memiliki masalah yaitu berupa kelemahan, yaitu kurangnya akses informasi khususnya informasi pasar, ini penyebabnya adalah kendala dalam pemasaran produk dikarenakan akses informasi terkendala, hal ini mengakibatkan oleh orientasi pasar yang rendah dan karena kelemahan yang terjadi pada daya saing pasar secara global. Akibatnya UMKM pasar tidak berjalan dengan lancar

¹⁴³ *Ibid.*, h. 17

¹⁴⁴ *Ibid.*, h. 17

¹⁴⁵ Effendi Ishak, *Artikel : Peranan Informasi Bagi Kemajuan UKM* (Yogyakarta : Kedaulatan Rakyat, 2005), h. 50

sehingga pengembangan usahanya tidak dapat jelas, tidak terfokus dan mengalami stagnasi ditempat.¹⁴⁶

Menghadapi terpaan masalah dalam UMKM, utamanya persaingan global memerlukan pemikiran lebih lanjut guna menjaga kestabilan dan dapat bertahan di persaingan secara global. Faktor manusia memiliki andil tersendiri bagi UMKM, berkaitan dengan startegi perkembangan dalam UMKM agar bertahan dan dapat tetap memiliki daya saing serta nilai pasar selalu berkembang, tetap memiliki nilai saing dan mampu berkembang sumber daya manusianya, sehingga nilai bertahan, mampu mempertahankan diri menghadapi pasar ACFTA, seperti dalam menyalurkan melalui penyaluran perkreditan atau KUR, latihan dalam lembaga keuangan mikro ini, yaitu melalui *capacity building*, dan kemudian melanjutkan dengan information technology (IT) yang dikembangkan dan akses informasi pemasaran yang selalu di sediakan.¹⁴⁷

Sasaran arah dan kebijakan pemberdayaan UMKM digunakan sebagai upaya untuk menyelesaikan masalah dalam UMKM, maka dibutuhkan adanya strategi tatanan mikro dan makro baru dengan melalui implementasi program perberdayaan UMKM sebagai berikut:¹⁴⁸

1. Program iklim usaha UMKM yang diciptakan dengan mempunyai tujuan untuk terselenggaranya lingkungan usaha, tetap menerapkan persaingan secara sehat, secara ekonomi, dan non diskriminatif bagi kelangsungan dan peningkatan kinerja usaha kecil menengah atau UMKM.
2. Program Pengembangan sistem pendukung usaha bagi UMKM. Mempunyai tujuan agar memperlancar, mempermudah, dan memperluas akses UKM kepada sumberdaya produktif. Pemanfaatan kesempatan yang terbuka dan potensi sumberdaya

¹⁴⁶ Wardoyo, dkk, "*Model Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Kredit Mikro Koperasi Warga Kesuma Tiara.*" *Jurnal Ekonomi Gunadarma*. Jakarta, 2003, h. 16

¹⁴⁷ *Ibid.*, h. 50

¹⁴⁸ Effendi Ishak, *Artikel : Peranan Informasi Bagi Kemajuan UKM* (Yogyakarta : Kedaulatan Rakyat, 2005), h. 45

lokal dapat dijadikan skala pengukur untuk usahanya sesuai dengan tuntutan efisiensi.

3. Program Pengembangan kewirausahaan dan keunggulan kompetitif UMKM, bertujuan untuk mengembangkan semangat para jiwa wirausahawan dan meningkatkan daya saing UKM, sehingga mampu meningkatkan pengetahuan serta sikap wirausaha berkembang dan produktivitas dapat meningkat.
4. Program Pemberdayaan UMKM memiliki tujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dibidang kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala usaha mikro, terutama yang masih berstatus keluarga miskin, dengan melalui upaya peningkatan kapasitas usaha ini sehingga unit usahanya dapat lebih mandiri untuk memperoleh pendapatan yang lebih tetap lagi.
5. Program Peningkatan Kualitas Kelembagaan Koperasi, bertujuan untuk kualitas organisasi koperasi kelembagaan kembali ditingkatkan, dengan tujuan ditingkatkan adalah agar koperasi mampu tumbuh dan berkembang secara lebih baik.

Menjalankan suatu usaha UMKM memang tidak semudah yang dibayangkan, tentunya dalam menciptakan produk akan lebih mudah dari mempertahankan produk. Maksudnya mempertahankan produk dapat terus laku dipasaran. Sebagaimana suatu bisnis yang sudah dijalankan akan dengan mudah mengalami pasang surut, oleh karena itu mempertahankan eksistensi UMKM bidang bisnis dapat dilakukan dengan menghindari permasalahan-permasalahan yang memunculkan terjadi, dengan langkah-langkah melakukan hal sebagai berikut:¹⁴⁹

1. Lokasi Bisnis Kurang Strategis

Disadari atau tidak lokasi bisnis memiliki peranan penting dalam perkembangan bisnis itu sendiri. Penentuan lokasi

¹⁴⁹ Sudati Nur Sarfiah, "Ukm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa *Msmes The Pillar For Economy*", Jurnal Rep (Riset Ekonomi Pembangunan , P-Issn: 2541-433x E-Issn: 2508-0205, Vol 4/ No.1/2019, h. 11

sangatlah penting saat akan merintis suatu bisnis. Penentuan lokasi akan memengaruhi hasil usaha. Agar bisnisnya berkembang secara signifikan, umumnya pelaku bisnis harus memilih lokasi yang strategis. Lokasi yang sangat cocok kaitanya dalam menjalankan bisnis adalah ramai pengunjung, utamanya yaitu yang dekat dengan pasar sasaran, sehingga mampu menjangkau mereka dengan mudah. Lokasi bisnis strategis juga harus mudah diakses, sehingga proses produksi hingga pemasaran dapat dengan mudah dilakukan.

Keterkaitan kemudahan diakses dan berdekatan dengan pasar sasaran menjadikan lokasi strategis tidaklah dengan harga sewa yang murah. Berbisnis di lokasi yang strategis mudah saja bagi pelaku bisnis dalam skala besar, karena mereka memiliki kemampuan modal yang tinggi. Namun tidak bagi pelaku usaha kecil, yang cenderung memiliki keterbatasan dalam modal. Berbekal dengan modal yang dimiliki, pelaku bisnis kecil lebih memilih untuk menjangka pasar yang tak lepas dari perhatian atau tidak dijangkau oleh pelaku bisnis besar.

Merintis bisnis di lokasi yang kurang strategis atau tempat tidak terlalu ramai secara ekonomi hanya melayani kebutuhan pasar lokal saja, sehingga jangkauan pasarnya terbatas.¹⁵⁰ Keterbatasan jangkauan pasar ini yang tentunya mengakibatkan pertumbuhan bisnis tersendat bahkan bisa kalah saing, karena dipercaya bahwa perputaran barang atau jasa yang menjadi produk utama bisnis dapat melambat. Itulah sebabnya bisnis besar dapat menguasai sedangkan bisnis kecil sulit untuk berkembang.

2. Banyak Pesaing Bisnis

Persaingan dalam bisnis merupakan hal yang wajar terjadi, bahkan hukumnya sah-sah saja jika memang terjadi. Bukan hanya bisnis pada skala besar, pada skala kecil pun banyak pesaingnya. Alasannya itu sederhana, kebutuhan modal yang tak

¹⁵⁰ *Ibid.*, h. 11

terlalu besar sehingga banyak yang tertarik untuk merintis bisnis kecil atau bisa di katakana usaha sampingan. Banyaknya pelaku bisnis kecil yang menekuni bidang yang memiliki kategori sama dengan jangkauan layanan pasar sama pula, tentu akan mempengaruhi laju pertumbuhan dan perkembangan bisnis tersebut.¹⁵¹

Sebagai contoh, dalam satu wilayah kota terdapat banyak pelaku bisnis roti atau bakery. Bagi konsumen dan pelanggan hal ini tentu menguntungkan karena lebih banyak pilihan produk. Namun, sulit bagi pelaku bisnis roti dan bakery, persaingan dalam dunia bisnis tersebut akan menjadi semakin ketat. Apalagi jika terdapat pula pemain yang skala bisnisnya menengah bahkan besar, tentu akan menggerus keuntungan dan keberadaan pemain bisnis skala kecil bahkan dapat mengancam hasilnya. Makaa Menerapkan strategi yang baik akan sangat dibutuhkan, tentu mereka yg pandai dalam hal mengatur strategi akan selamat dari persaingan sehingga bisa eksis melayani pasar. Sementara bagi mereka yang hanya mengandalkan keterampilan berproduksi saja, tentu akan sulit menjangkau pasar karena tidak dibarengi dengan strategi pemasaran yang maksimal.

Ilustrasi kecil di atas tampak jelas bahwa persaingan ketat dalam bisnis menjadikan ruang gerak untuk menjangkau pasar yang semakin terbatas. Keterbatasan tersebut secara otomatis akan dapat mempengaruhi kemampuan bisnis dalam melebarkan sayapnya. Oleh karena itulah bisnis kecil dengan banyak pesaing sulit untuk berkembang. Sehingga para pelaku bisnis usaha kecil harus memiliki strategi sendiri, misalkan dengan memberikan voucher makan gratis, memberikan diskon, dan lainnya. Tentunya strategi juga harus selalu update dengan mengikuti trend masyarakat zaman sekarang.

¹⁵¹ Sudati Nur Sarfiah, "Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa *Msmes The Pillar For Economy*", Jurnal Rep (Riset Ekonomi Pembangunan), P-Issn: 2541-433x E-Issn: 2508-0205, Vol 4/ No.1/2019, h. 10

3. Kurang Mengikuti Gaya Hidup Masyarakat

Setiap orang pastilah memiliki kebutuhan hidup yang harus dipenuhi. Namun, sering kali kebutuhan tersebut kalah oleh gaya hidup atau disebut Fashion style, sehingga kehidupan yang dijalani berbiaya tinggi. Semakin tinggi biaya hidup yang dijalani, maka semakin besar dorongan untuk menghasilkan pendapatan yang lebih banyak. Pelaku bisnis skala besar cenderung memiliki gaya hidup yang tinggi seiring dengan tingkat pendapatan yang diperolehnya.¹⁵² Sedangkan pelaku bisnis berskala kecil tidaklah demikian atau sebaliknya. tingkat pendapatan yang diperolehnya tidak sebesar pelaku bisnis dalam skala besar yang istilah kerennya para eksekutif.

Bagi pelaku bisnis kecil yang menerapkan gaya hidup mewah pastinya membutuhkan tingkat pendapatan yang lebih tinggi. Mereka berusaha sekuat tenaga untuk mengembangkan bisnisnya. Tetapi sebaliknya, bagi pelaku bisnis kecil yang memang menerapkan gaya hidup sederhana dan tidak neko-neko, mereka akan menerima pendapatan yang dihasilkan dari bisnisnya harus dengan sikap lapang dada. Artinya, tidak ada ambisi kuat dan khusus untuk melakukan ekspansi bisnis agar pendapatannya meningkat. Mereka menganggap pendapatan yang diperoleh dari bisnisnya tersebut sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya saja tanpa ingin tampil keren. Hal ini yang kemudian menyebabkan bisnis kecil sulit untuk berkembang.

4. Sumber Daya Manusia Terbatas

Sumber daya manusia merupakan salah satu aset dalam bisnis. Peranan penting yang tak bisa dihilangkan begitu saja. Keberadaan sumber daya manusia turut andil dalam menentukan suatu bisnis, kemudian untuk digunakan dalam mengukur mampu berkembang atau tidak. Ketika bisnis dijalankan oleh sumber daya

¹⁵² Sudati Nur Sarfiah, "Ukm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa *Msmes The Pillar For Economy*", Jurnal Rep (Riset Ekonomi Pembangunan , P-Issn: 2541-433x E-Issn: 2508-0205, Vol 4/ No.1/2019, h. 10

manusia yang berkompeten, profesional, dan cukup secara kuantitas, maka dipercaya bisnis tersebut akan berkembang dengan baik. Demikian pula berlaku sebaliknya. Jika bisnis dijalankan secara serampangan oleh orang-orang yang tidak memiliki kompetensi dan profesionalisme apalagi kurang secara kuantitas, bisa dipastikan bahwa bisnis tersebut tidak akan berkembang dengan baik bahkan hancur dengan sendirinya.¹⁵³

Keberadaan sumber daya manusia yang cukup secara kuantitas memiliki peranan yang penting dalam bisnis. Kuantitas sumber daya manusia inilah yang menentukan tercapai tidaknya target produksi dari produk atau layanan utama bisnis tersebut. Misalnya dalam menekuni bisnis konveksi skala kecil dan hanya mempekerjakan dua orang karyawan. Seiring berjalannya waktu, masyarakat mulai mengenal produk dan tertarik untuk membelinya. Maka yg terjadi orderan akan semakin banyak berdatangan. Jumlah karyawan yang hanya terhitung dua orang, tentu akan mempersulit untuk memenuhi orderan tersebut. Jika tidak segera berusaha menambah jumlah karyawan, maka bisnis konveksi yang dijalankan akan sulit berkembang, karena kemampuan produksi sangatlah terbatas.

Maka kemudian sulit berkembangnya bisnis skala kecil disebabkan oleh faktor internal dan juga eksternal yang keberadaannya tidak bisa dikendalikan. Berkembang tidaknya bisnis kecil lebih merupakan pilihan dari pelaku bisnis itu sendiri. Sedikit yang memang nyaman dengan bisnis kecilnya karena mereka lebih mudah mengontrol dan menjaga ekuitas tanpa perlu khawatir memikirkan tuntutan *stakeholder*. Selain itu, mengurus bisnis kecil juga akan memiliki lebih banyak waktu untuk melakukan hal-hal penting lainnya, seperti berkumpul dengan keluarga dan menikmati

¹⁵³ Sudati Nur Sarfiah, "Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa *Msmes The Pillar For Economy*", Jurnal Rep (Riset Ekonomi Pembangunan), P-Issn: 2541-433x E-Issn: 2508-0205, Vol 4/ No.1/2019, h. 10

hiburan untuk diri sendiri. Sebaliknya jika bisnis skala besar akan lebih sulit untuk mengkondisikan jika tanpa di barengi dengan strategi yang matang.