

BAB VII

UKM DAN PENGUSAHA PEMULA

Usaha Kecil Menengah (UKM), usaha mikro, usaha pemula, bertebaran di seluruh Indonesia dengan perkiraan jumlahnya sekitar 40 juta unit (99% dari seluruh unit usaha di Indonesia). Keberadaan mereka harus kita akui sebagai salah satu penopang ekonomi Indonesia yang belum beranjak maju, terutama di pedesaan yang jauh dari sentuhan fasilitas-fasilitas yang layak untuk berkembangnya bisnis, seperti sistem telekomunikasi dan informasi, sarana pendidikan, listrik, transportasi, pelabuhan, bank, dan lain-lain. Dari 40 juta unit UKM, 43% pelakunya adalah perempuan. Jadi dalam bisnis tidak ada isu jender, pokoknya siapa saja yang mau dan mampu, baik laki-laki maupun perempuan, silakan berbisnis. Tenaga kerja yang diserap oleh ektor UKM lebih 20 juta oran.

UKM dan Pengusaha Pemula (PP) antara lain meliputi: Usaha dagang atau ritel, seperti toko, warung, mini market. Industri kecil menengah.

- Pertanian, dari mulai bercocok tanam, penanganan pascapanen, dan pemasarannya.
- Kerajinan tradisional.
- Usaha hotel atau penginapan bertaraf kecil, misalnya hotel melati.
- Pariwisata.
- Peternakan atau perikanan.
- Percetakan atau penerbitan.
- Perbengkelan logam, besi, bubut.
- Mebel atau alat rumah tangga.
- Macam-macam usaha jasa.
- Kontraktor.
- Pedagang kaki lima (PKL), dan lain-lain.

Kriteria Usaha Kecil secara formal didefinisikan di dalam, UU No. 9 Tahun 1995 dalam pasal 5 sebagai berikut:

1. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000;
3. milik Warga negara Indonesia;
4. berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar;



5. berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha ya|| tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadj hukum, termasuk koperasi.

Untuk Usaha Menengah belum ada kriteria yang pasti hanya dicantumkan dalam pasal 1 butir 2, bahwa Usaha Menengah dan Usaha Besar adalah kegiatan ekonomi ya mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar daripada kekayaan bersih dan penjualan tahunan Usaha Kecil. Sedangkan Usaha Mikro tidak tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995.

Data dari Kementrian Negara Koperasi dan UKM menunjukkan 99,85% usaha yang ada di Indonesia berupa UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah). Jadi hanya 0,15% berupa perusahaan yang berstatus korporasi. Dampaknya, 99,5% kesempatan kerja disediakan UMKM dan sebanyak 19% nilai ekspor Indonesia merupakan sumbangan UMKM.

Pembangunan UMKM untuk mengurangi kemiskinan juga telah menjadi isu global. Pada tanggal 18 November 2004, Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) bahkan mencanangkan Tahun Mikro Kredit Internasional 2005. Dan pada tanggal 26 Februari 2005, pemerintah Indonesia juga mencanangkan program pemberdayaan sektor yang selama ini terpinggirkan, yaitu usaha mikro, kecil, dan menengah. Secara bersamaan juga dicanangkan Tahun Keuangan Mikro Indonesia 2005 oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono.

Dengan adanya pencanangan ini, tentu saja bukan berarti pemerintah sudah benar-benar berpihak kepada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pencanangan itu baru bisa dikatakan bukan hanya slogan jika angan-angan tadi tercapai.

Sehubungan dengan dicanangkannya Tahun Keuangan Mikro Indonesia (TKMI) 2005 hari ini oleh Presiden, Direktur BRI Krisna Wijaya meminta pemerintah benar-benar berpihak kepada pengusaha mikro dan kecil. "Seharusnya yang diberdayakan bukan usaha mikro dan keci tapi pengusaha mikro dan kecil. Ini perlu dipertegas karena pengusaha besar bisa saja membuat usaha kecil sehingga dengan nama UMKM dia bisa memperoleh keringanan kredit. Padahal semangatnya kan memberdayakan orangnya atau pengusahanya" kata dia.

Dia menyarankan agar pemerintah mengubah definisi UMKM, dengan tidak lagi memakai basis penjualan atau omzet tetapi kekayaan pengusahanya.

la menambahkan, TKMI seharusnya tidak hanya menonjolkan bank, tetapi juga lembaga keuangan lainnya dan berbagai institusi yang masuk dalam komunitas mikro. Harus ditegaskan bahwa yang ingin dientaskan adalah masyarakat miskin, bukan kemiskinan. "Jadi obyeknya jelas," katanya. "CPPA Tidak Akan Hapus Tagih Aset Kredit UKM", Kompas, Sabtu, 26 Februari"

Meskipun demikian, UKM dapat menjadi suatu bibit untuk dapat dikembangkan menjadi usaha yang dapat berjalan sesuai dengan persyaratan usaha yang modern secara umum. Artinya, selain berbadan hukum, UKM kemudian dapat menata usahanya, sistem akuntansi keuangannya, asetnya, pasarnya, proses produksinya, dan melakukan lalu-lintas keuangannya melalui bank, memiliki NPWP. Diharapkan nanti usaha tersebut akan berkembang dari mikro menjadi kecil, menengah, kemudian menjadi besar. Meskipun tidak mungkin terwujud semuanya, tetapi sudah merupakan prestasi yang dahsyat kalau dari 40 juta UKM kita bisa mengangkat 1 juta saja menjadi pengusaha menengah.

Pemerintah telah mulai membuka kawasan-kawasan industri, hendak kawasan industri ini bukan hanya untuk industri besar tetapi juga industri kecil. Pemerintah seharusnya membuka kawasan industri yang di peruntukkan untuk UKM, kawasan ini memberikan fasilitas yang memadai dengan biaya yang disubsidi, fasilitas yang disediakan dapat berupa listrik, gas, pengolahan limbah, akses jalan, dan perbankan. Dengan fasilitas yang disediakan diharapkan UKM dapat menjadi besar dan dapat lebih bersaing dengan usaha besar dan produk impor.

Selain fasilitas, masalah lainnya adalah banyak UKM yang masih bersifat perorangan dan belum berstatus badan hukum yang menyulitkan ketika akan berhubungan dengan pihak bank. Pihak Bank dalam mencairkan kreditnya menuntut sebuah perusahaan harus berbadan hokum dan memiliki agunan yang memadai, untuk itu pemerintah hendaknya memberikan kemudahan bagi UKM yang akan mengurus perizinannya dan memberikan bantuan permodalan.

1. UKM dan Pengusaha Pemula (PP)

"Selama ini UKM identik dengan usaha orang-orang kecil dan bemodal kecil. Seharusnya UKM dilihat sebagai usaha kecil tetapi kualitasnya tidak kecil." -- Eva Riyanti Hutapea.

Keberadaan UKM yang berdampak dengan besarnya tenaga kerja yang dapat diserap merupakan hal yang positif bagi perekonomian Indonesia. Untuk itu harus dilakukan upaya bagaimana keberadaan UKM dan PP lebih berkembang. Artinya bagaimana peranan pemerintah, perguruan tinggi, pengusaha besar dan UKM itu sendiri mengembangkan diri menjadi pengusaha besar. Perguruan tinggi dapat memberikan pemikiran inovasi-inovasi terutama inovasi teknologi untuk UKM, sedangkan pengusaha besar memberikan bantuan pelatihan dan teknologi untuk UKM terutama UKM yang merupakan hulu (pemasok) bagi industri mereka. Bagi mereka yang berminat untuk membantu mengembangkan UKM terlebih dahulu sebaiknya bisa menyikapi keberadaan UKM dan PP dengan tepat. Oleh sebab itu, sebaiknya perlu diperhatikan hal-hal berikut ini:

- Jangan samakan UKM di daerah dengan UKM di kota besar. Mungkin saja wawasan dan tingkat pendidikan parapemilik UKM di daerah tidak sama dengan yang di kota besar.
- Membantu para pemilik UKM untuk dapat mengatasi relasi yang eksploitatif yang terdapat dalam mata rantai hulu-hilir usaha kecil sebagai

Berikut adalah beberapa cara dalam berhubungan dengan UKM dan PP dalam rangka membantu mengembangkan mereka, baik secara perorangan, pelajaran di kelas, diskusi, dan sebagainya:

- Usahakan cara berinteraksi jangan sampai merepotkan atau membuat mereka merasa direpotkan hingga mereka pusing, bingung, karena usaha mereka terganggu. Sebaiknya mereka mau berinteraksi secara sukarela, bukan karena keterpaksaan.
- Pendekatan dilakukan melalui pendekatan manusia ke manusia, bukan dengan pendekatan formal atau kelembagaan.
- Selidiki terlebih dahulu dengan cara bertanya, mencari tahu problem-problem UKM dari situasi setempat. Misalnya dari aparat Pemda, camat, lurah, RW/RT, DKM, dan tokoh masyarakat setempat.
- Berusahalah berbaur dengan kehidupan masyarakat setempat agar lebih memahami sisi lain dalam kehidupan di sekitar. Meskipun dengan cara sederhana, tetapi pendekatan "apa-mengapa-kapan-dimana-bagaimana" dapat memudahkan dalam melakukan pembinaan sehingga maksud dan tujuannya cepat terserap.
- Lakukan pembinaan tapi jangan dengan cara menggurui, apalagi kalau yang membina bukan pelaku ekonomi artinya belum pernah menjadi pedagang, pengusaha.
- Anjurkan mereka melakukan pencatatan keuangan.
- Berikan tekanan betapa pentingnya masalah mutu dan bagaimana menentukan standard an meningkatkannya.
- Berikan penjelasan mengenai desain produk terutama harus sesuai dengan selera konsumen yang pilih.
- Berikan bantuan untuk mencari pasar atau mendapatkan pasar baru.
- Bantulah dalam mengakses dan berhubungan dengan sumber-sumber permodalan seperti BPR, bank, lembaga kredit, LSM, koperasi, pegadaian, dan lain-lain.
- Kalau ada beberapa perusahaan sejenis, bentuklah paguyuban atau koperasi agar dapat bergabung dalam membeli bahan baku (supaya lebih murah) dan memasarkan hasil produksi bersama-sama, terutama untuk pasar ekspor.
- Terangkan apa itu *entrepreneurship* dan bagaimana menerapkannya sesuai situasi dan kondisi setempat pada para pelaku UKM dengan bahasa yang dapat mereka pahami. Berikan contoh-contoh yang nyata agar mudah dimengerti.

Contoh pengusahaan besar yang memberikan bantuan kepada UKM adalah perusahaan mie instan Indofood yang menjadikan para pengusaha kecil sebagai mitra usaha dengan peran penjual perantara pada konsumen akhir,



perusahaan jamu Sidomuncul yang memosisikan para penjual jamu gendong sebagai mitra usaha, atau Susi Pudjiastuti di Pangandaran yang bermitra dengan para nelayan dalam bisnis ikan laut. Hasilnya, para mitra usaha maju, para pengusaha besar pun bisnisnya lancar, maju, dan saling menguntungkan. Sedang contoh koperasi yang dibentuk oleh UKM adalah koperasi penjual bakso yang dapat secara bersama-sama membeli sapi sebagai bahan baku, koperasi sapi perah yang secara teroganisir menjual susu hasil perahannya.

Tentunya semua itu harus didasarkan pada kemitraan yang dilakukan dengan itikad baik, kejujuran semua pihak, atas dasar saling membutuhkan dan saling menguntungkan. Selain itu, pembinaan perlu dilakukan dalam semua hal secara berkelanjutan agar produk-produk yang dihasilkan mempunyai mutu yang baik dan harga yang bersaing.

Belum lama ini Universitas Indonesia menggelar lomba penulisan mengenai usaha mikro. Banyak peserta yang ikut serta dengan mengirimkan tulisan berkaitan dengan usaha mikro itu. Banyak tulisan baik yang dihasilkan karena itu diperoleh dari hasil penelitian lapangan.

Namun banyak pula tulisan yang terpaksa dieliminasi. Mengapa? Karena banyak orang salah mendefinisikan tentang usaha mikro. Banyak orang menduga sama antara usaha mikro dan usaha kecil. Akibatnya mereka salah melakukan pendekatan dan yang selanjutnya salah dalam melakukan *judgement*, penilaian.

Karena dianggap sama antara usaha mikro dan usaha kecil, dinilai samalah kebutuhan keduanya. Salah satunya, usaha mikro dianggap butuh akses kredit perbankan.

Bahwa para pelaku usaha mikro membutuhkan adanya modal, itu memang benar. Namun, mereka tidak membutuhkan modal dari sistem perbankan karena memang mustahil bidang itu ditangani bank formal.

Selain kriterianya yang tidak mungkin bisa memenuhi kriteria perbankan, dari sisi nilai modal yang dibutuhkan, terlalu mahal pula apabila itu harus ditangani oleh perbankan.

Dari studi yang secara riil terjadi di lapangan, terlihat bahwa yang lebih dibutuhkan pengusaha mikro adalah pendampingan. Mereka yang bergerak di bidang usaha mikro umumnya tidak memiliki jiwa *entrepreneur*.

Kehadiran pendamping pertama-tama ditujukan untuk membangkitkan jiwa kewirausahaan itu. Paling tidak perlu dibangun jiwa kewirausahaan yang benar, di mana dasar perhitungan usahanya bukan hanya keberanian tanpa perhitungan, tetapi keberanian yang didukung sistem pengadministrasian yang benar.



Memang tampak bahwa tingkat kegagalan pada tahap-tahap awal usaha begitu tinggi. Namun, dengan pendampingan yang benar dan secara terus-menerus disuntikkan sistem manajemen yang benar, maka dari proses *trial and error*, akhirnya banyak juga yang berhasil.

Keberhasilan dari usaha mikro inilah yang menjadi kunci bagi mereka untuk naik kelas membangun usaha kecil dan kemudian menjadi usaha menengah. Banyak contoh keberhasilan itu meski tidak mudah untuk dibuat semacam standar keberhasilan, yang bisa ditularkan atau diterapkan pada bidang usaha lain ataupun daerah lain.

("Apa Makna Pencanangan Tahun Keuangan Mikro", *Kompas*, Senin, 28 Februari 2005, halaman 4.)

2. Sistem Keuangan UKM

Sistem keuangan UKM merupakan salah satu sumber permasalahan yang menghambat kemajuan dan kemandirian UKM. UKM hendaknya diajak dan dilatih bagaimana membuat sistem keuangan yang baik, atau paling tidaknya mereka sudah mengetahui bagaimana membuat jurnal keuangan. Kemungkinan problem keuangan itu antara lain:

1. Keuntungan. Pada umumnya, yang dinamakan untung oleh para pelaku.
2. Keuntungan pada umum bagi para UKM dalam pengertian yang sangat sederhana, yaitu selisih yang mereka peroleh dari harga jual dengan ongkos produksi (harga pokok). Mereka kadang-kadang melupakan biaya-biaya lain yang semestinya dibebankan ke dalam harga pokok, seperti biaya penyimpanan, bunga bank, tenaga kerja yang umumnya mereka sendiri yang melakukan sehingga lupa diperhitungkan.
3. Belum menghitung biaya depresiasi investasi kedalam biaya produksi.
4. Belum menghitung bunga sebagai komponen biaya dalam biaya produksi.
5. Belum menghitung biaya inventori (persediaan).
6. Belum melakukan pencatatan kas dengan baik.
7. Belum menghitung biaya discount maupun kredit penjualan.
8. Belum menghitung beban pajak, retribusi, dan pungut lainnya ke dalam biaya produksi.
9. Belum mampu membuat sistem akuntansi untuk laporan keuangan.
10. Belum mampu memisahkan antara uang perusahaan dan uang pribadi.
11. Belum terlalu peduli dengan mutu (kualitas) maupun tanggal penyerahan (due date).
12. Belum memanfaatkan jasa asuransi.

Akibat dari masalah-masalah keuangan tersebut:

1. Sulit atau belum mampu membuat perencanaan usaha, antara lain:
 - Analisis biaya produksi (biaya total)
 - Analisis titik impas produk (break even point)
 - Perkiraan pendapatan (revenue)



- Perkiraan rugi dan laba
- Perkiraan arus kas

Padahal perencanaan usaha ini penting untuk memprediksi penjualan dan harga yang ditetapkan.

2. Sulit untuk mengembalikan pinjaman, berupa bunga dan pokok, ke bank sesuai dengan kewajiban dalam jadwal pengembalian kredit, karena tidak ada perencanaan usaha, anggaran keuangan, dan perencanaan arus kas.
3. Sulit memperbesar usaha dengan cara mencari mitra usaha.
4. Sulit melakukan transaksi-transaksi formal karena belum berbadan hukum.

Lalu-lintas uang belum memakai jasa bank, kebanyakan para pemilik UKM belum memiliki rekening giro di bank. Transaksinya selalu memakai uang tunai, bukan dengan cek, giro, transfer, atau L/C. Akibatnya sulit mendapatkan kredit dari bank dan berhubungan dengan pembeli di luar negeri untuk produk-produk orientasi ekspor karena transaksi memakai L/C melalui bank.

3. Sumber Daya Manusia UKM

Selain adanya masalah keuangan, tidak kalah pentingnya yaitu kemungkinan masalah dari manusianya sebagai pelaku bisnis. Kemungkinan masalah sumber daya manusia tersebut antara lain adalah:

1. Kurang disiplin dan menaati aturan.
2. Kurang pengetahuan tentang teknologi informasi dan bagaimana memamfaatkannya.
3. Belum mengerti pentingnya kualitas, sehingga sering membuat produk yang tidak memenuhi standar yang ada.
4. Latar belakang pendidikan yang kurang mendukung.
5. Cepat merasa puas, kurang mau belajar dan memperbaiki diri.
6. Banyak pimpinan yang tidak mempunyai Leadership.
7. Boros dan konsumtif.
8. Kurang kreatif dan inovatif.
9. Kurang mampu membuat perencanaan usaha secara utuh dan jelas.
10. Belum mengerti konsep perancangan dan perencanaan produk.
11. Belum mampu membangun jaringan.
12. Kurang peduli dengan kesepakatan dalam kerjasama.
13. Tidak mempunyai kemampuan berkomunikasi yang baik, sehingga kurang mampu melakukan negosiasi.
14. Kurang memahami aspek-aspek hukum, perpajakan, dan perbankan.
15. Tidak mengerti membuat perencanaan bisnis.
16. Tidak mampu memperhatikan ketertiban, kebersihan lingkungan, kebersihan tempat kerja, ketertiban dan keselamatan kerja, kesehatan kerja, kelestarian alam, dan masalah polusi.



Kinerja UKM tidak sebaik usaha besar dalam berbagai aspek. Di antaranya, daya saing produk, produktivitas, maupun pendataan. Hal ini dipicu karena UKM secara umum masih menghadapi kendala internal maupun eksternal.

Beberapa kendala internal kinerja UKM dari sistem teknologi antara lain adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia, rendahnya penguasaan teknologi, rendahnya kemampuan akses sumber daya ekonomi, serta manajerial *skill*, termasuk kurangnya jiwa kewirausahaan.

4. Model Pengembangan UKM dan Pengusaha Pemula

Upaya mengembangkan dan memajukan para pelaku UKM bisa dilakukan oleh berbagai unsur yang ada di masyarakat, baik secara sendiri-sendiri ataupun dengan cara bekerja sama. Adapun unsur-unsur yang dapat berkiprah dalam memajukan para pelaku UKM tersebut antara lain: Pemerintah baik pusat maupun daerah yang seyogianya mempunyai kepentingan dalam memajukan pelaku UKM, insititusi pendidikan (perguruan tinggi), lembaga bank yang mempunyai tujuan untuk menyalurkan kreditnya sekaligus sebagai lembaga intermediasi dalam bidang keuangan, dan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) yang mengkhususkan bergerak dalam pembinaan UKM atau bisa juga yang sifatnya pribadi.

A. Pemerintah

Pemerintah mempunyai peranan yang sangat besar dalam memajukan UKM untuk kemakmuran bangsa dan Negara. Persaingan antar Negara pada saat ini bukan hanya disegi pertahanan tetapi juga ekonomi, suatu Negara yang para pelaku ekonominya kuat maka Negara tersebut mempunyai posisi yang kuat di dunia Internasional. Karena alasan inilah maka pemerintah harus mendorong dan memberikan fasilitas yang baik untuk UKM agar dapat berkembang menjadi pengusaha besar. Untuk itu, sebaiknya fungsi pemerintah terhadap pengembangan ekonomi adalah sebagai berikut:

1. Sebagai regulator dengan cara membuat UU, PP, Perda, Keppres, dan sebagainya, supaya iklim usaha di Indonesia aman, nyaman, dan penuh kepastian, terutama untuk para pelaku UKM.
2. Sebagai fasilitator dengan cara membangun infrastruktur sebagai wahana usaha yang diperlukan agar memungkinkan adanya pengembangan ekonomi dalam suatu wilayah atau daerah.
3. Pemerintah melalui menteri keuangan dan Bank Indonesia dapat membuat kebijakan bunga rendah.
4. Sebagai motivator dengan melakukan penerangan dan penyuluhan betapa pentingnya jadi pengusaha dan pemerintah sangat memerlukan keberadaan pengusaha. Selain itu, pemerintah juga menyelenggarakan pendidikan-pendidikan *entrepreneurship* baik secara formal maupun informal, seperti adanya Balai Latihan Kerja (BLK) dari Departemen Tenaga Kerja, atau membentuk Balai Latihan *Entrepreneur* (BLE).

5. Sebagai stimulator. Pada suatu situasi dan kondisi tertentu, pemerintah dapat menjadi stimulator untuk menggerakkan ekonomi misalnya dengan melakukan pembangunan yang berdampak pada lapangan pekerjaan dan ekonomi.

B. Institusi Keuangan (modal ventura, bank konvensional, bank syariah, BPR)

Institusi keuangan dengan modal dan dana yang mereka miliki dapat melakukan kebijakan-kebijakan untuk UKM, antara lain:

1. Memberikan bimbingan kepada UKM dalam masalah keuangan supaya bisnis UKM berkembang.
2. Meningkatkan penyaluran, mempermudah dan mempercepat proses penyaluran kredit kepada UKM atau pengusaha pemula.
3. Menurunkan tingkat suku bunga kredit, serta memberikan penyuluhan bagaimana caranya mengajukan kredit beserta persyaratan-persyaratannya.
4. Mau memberikan penyuluhan dan informasi yang menyangkut masalah pasar, bahan baku, teknologi, dan lain-lain, pada UKM.
5. Memberikan solusi kepada UKM yang layak mendapatkan kucuran kredit tetapi tidak memiliki agunan yang memadai sesuai dengan besarnya kredit yang bisa diterima.
6. Memberikan pelatihan dan bimbingan manajemen perusahaan.
7. Membantu membangun jaringan dan mitra bisnis.

Memanfaatkan jasa konsultan (*outsourcing*) mitra bank dalam pembinaan UKM, terutama dalam penilaian kelayakan usaha untuk mendapat kucuran kredit dari bank tersebut, dan juga memberikan penyuluhan-penyuluhan yang diperlukan agar usahanya maju dan berkembang.

Sebanyak 61 persen dari sekira 40 juta unit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Indonesia hingga saat ini belum mendapat akses perbankan. Selain itu, harapan untuk bisa memajukan salah satu pilar ekonomi yang tetap eksis di tengah krisis ekonomi Indonesia, masih dihadapkan dengan masalah perizinan dan jaminan.

C. Institusi Pendidikan

Untuk melahirkan para *entrepreneur* di masa depan, tentunya institusi pendidikan—seperti perguruan tinggi, sekolah kejuruan, kursus-kursus, dan lain-lain—diharapkan partisipasinya dengan dapat memberikan wawasan tentang *entrepreneurship*. Wawasan tersebut dapat diberikan dalam bentuk mata kuliah, seminar, perpustakaan, ceramah, konseling bagi mahasiswa atau siswanya yang berminat dalam masalah *entrepreneurship*.



Institusi pendidikan seharusnya membekali anak didiknya (lulusan) dengan kompetensi kewirausahaan selain kompetensi utama jurusannya. Dengan bekal ilmu kewirausahaan yang cukup diharapkan para lulusan perguruan tinggi bukan hanya mencari kerja tetapi berani membuka usaha yang berarti membuka lapangan pekerjaan.

Selain itu, institusi pendidikan dapat pula mengembangkan lembaga semacam lembaga inkubator bisnis, seperti yang sudah dilakukan Institut Teknologi Bandung, yang bisa menjadi tempat untuk melakukan konsultasi, pendidikan, pelatihan, untuk para pengusaha pemula, para pemilik UKM, dan sebagainya. Demikian pula Institut Teknologi Sepuluh November Surabaya (ITS) yang membentuk Surabaya Business Incubator Centre (SBIC). Inkubator seperti ini diharapkan dapat berperan menumbuhkan UKM yang berwawasan ilmu pengetahuan dan teknologi. Dan perguruan tinggi diharapkan dapat menjadi pelopor dalam pengembangan inkubator-inkubator bisnis. Hal seperti inilah yang masih jarang ada pada institusi pendidikan di Indonesia.

D. Peran LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat)

Kalau kita mendengar LSM, kebanyakan LSM bergerak dalam bidang kemanusiaan, politik, sosial, hukum, dan pemerhati kebijakan yang diambil pemerintah. Tetapi masih sedikit LSM yang bergerak dalam rangka memajukan ekonomi rakyat dan UKM. Sebaiknya dalam hal ini ada LSM yang berperan sebagai lembaga bantuan pengembangan usaha. Aktivitas LSM seperti ini sebagai berikut:

1. Memberikan penerangan dan penyuluhan pentingnya anggota masyarakat untuk mau menjadi *entrepreneur*.
2. Membuat dan mengelola perpustakaan dan warung informasi teknologi (warintek), juga mengadakan akses internet dengan sistem computer sebagai sumber informasi dalam pengembangan usaha.
3. Memberikan pelatihan dalam hal cara-cara pengembangan usaha, perencanaan usaha dan pembuatan proposal pendirian perusahaan.
4. Memberikan pelatihan, membantu dalam bidang pemasaran produk-produk baik ekspor maupun domestik dengan mencari pembeli atau melakukan akses ke pasar yang sudah berjalan.
5. Memberikan informasi peluang-peluang usaha, supaya tumbuh UKM baru dan pengusaha baru.
6. Membantu memberi saran-saran pada pengelolaan UKM yang sedang berjalan, baik teknis maupun nonteknis, misalnya tentang administrasi, hukum, HAKI, keuangan, akuntansi, pajak-pajak, kredit, dan sebagainya.
10. Menjadi koordinator dalam promosi, pameran, secara bersama-sama oleh beberapa UKM, baik di dalam maupun di luar negeri dalam rangka mengembangkan pasar dan menghubungkan mereka dengan calon pembeli.
11. Untuk usaha-usaha sejenis, para UKM dibantu untuk dapat bergabung dengan membentuk dan mengembangkan koperasi yang sehat.

Misalnya dalam pengadaan bahan baku, alat produksi, pemasaran, simpan-pinjam, permodalan, dan lain-lain.

12. Membantu para pemilik UKM bila ada perlakuan dari pemerintah dan aparat yang dapat menghambat kemajuan usaha atau yang menyangkut masalah HAKI dengan melakukan upaya hukum, *lobby*, protes, dan unjuk rasa.
13. Memberikan penerangan, meyakinkan dan juga mencari solusi agar para pemilik UKM jangan terjebak atau terjerat lintah darat atau rentenir dalam mendapatkan modal usaha, karena hal ini akibatnya sangat memberatkan, meskipun prosesnya memang lebih mudah dan cepat dibandingkan dengan bank.
14. Membantu UKM dalam pemasaran produk-produknya supaya tidak dipermainkan, didikte oleh para tengkulak atau pembeli lainnya dalam soal harga jual dan cara pembayaran yang kadang-kadang tidak kontan. Perlu diingat bahwa pembayaran dengan tenggang waktu menimbulkan kerugian akibat biaya bunga.
15. Meyakinkan dan memberi solusi kepada pelaku UKM untuk mau berhemat sehingga keuntungan yang didapat bisa dijadikan tambahan modal atau aset yang diperlukan untuk mengembangkan usahanya daripada mempunyai pola hidup konsumtif. Karena aset tersebut dapat dijadikan agunan untuk kebutuhan kredit yang lebih besar kepada bank.