

STRATEGI PENINGKATAN KINERJA DAN PERAN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) PENGOLAH PRODUK BERBASIS PANGAN

Musran Munizu

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, Makassar, email: m3.feunhas@gmail.com

Abstract

This study aimed to identify both internal factors and external that determined the food based SMEs performance, to know the role of SMEs in the supply of food-based products for the community, and to formulate strategies to improve the food based SMEs performance in Makassar. The population of this study was 119 firms. The number of respondents was 60 entrepreneurs. Sample selection used simple random technique. Data were analyzed using descriptive analysis method, and analytical Hierarchy Processes (AHP). Processing the data using both SPSS 16.00 and Super Decision 1.60. The results showed that market availability, long of business, quality control, business management, and sales promotion as internal factors that affected SMEs performance, and then access to capital, access to information market, pro-business government policies, interest rate loans and technical assistance as external factors. Role of SMEs in providing food-based products for the community was included in good categories with an average value (mean) = 3.55. Entrepreneurs should maintain the important factors in determining the performance, with constant improvements in the factors that are less implementation, in order to obtain best performance.

Keywords: strategi, faktor internal, faktor eksternal, produk berbasis pangan

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal dan internal yang menentukan kinerja usaha kecil dan menengah (UKM) pengolah produk berbasis pangan, mengetahui perannya dalam menyediakan produk-produk berbasis pangan bagi masyarakat, dan merumuskan strategi untuk meningkatkan kinerja UKM pengolah produk berbasis pangan di Kota Makassar. Populasi penelitian sebesar 119 perusahaan. Jumlah sampel responden sebesar 60 orang pengusaha. Penentuan besarnya sampel menggunakan teknik acak sederhana. Data dianalisis dengan menggunakan metode Analisis Deskriptif, dan *Analytical Hierarchy Processes* (AHP). Pengolahan data menggunakan program SPSS 16.00, dan Super Decision 1.60. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor penting dan prioritas yang menentukan kinerja UKM adalah ketersediaan pasar, lama berusaha, pengendalian kualitas, manajemen usaha, dan promosi penjualan sebagai faktor-faktor internal, dan akses permodalan, akses informasi pasar, kebijakan pemerintah yang pro bisnis, tingkat bunga pinjaman dan bimbingan teknis sebagai faktor-faktor eksternal. Peran UKM dalam menyediakan produk-produk berbasis pangan bagi masyarakat termasuk dalam kategori baik dengan nilai rata-rata (*mean*)= 3,55. Pengusaha UKM harus mempertahankan pelaksanaan faktor-faktor penting penentu kinerja usahanya, dengan tetap melakukan perbaikan pada faktor-faktor yang masih kurang pelaksanaannya, agar mendapatkan kinerja yang lebih baik.

Kata kunci: strategi, faktor internal, faktor eksternal, produk berbasis pangan

JEL Classification: M11, M13

1. Latar Belakang

Salah satu pelaku usaha di Indonesia yang memiliki eksistensi penting namun kadang-kadang dianggap terlupakan dalam percaturan kebijakan adalah Usaha Kecil dan Menengah

(UKM). Padahal jika mengenal lebih jauh dan dalam, peran UKM bukanlah sekedar pendukung dalam kontribusi ekonomi nasional (Setyobudi, 2007). Data BPS menunjukkan bahwa UKM dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Kondisi tersebut dapat dilihat dari berbagai data empiris yang mendukung bahwa eksistensi usaha tersebut cukup dominan dalam perekonomian Indonesia, yaitu: jumlah industri yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi. Pada tahun 2005 tercatat jumlah UMKM adalah 44,69 unit atau 99,9% dari jumlah total unit usaha nasional dan potensinya yang besar dalam penyerapan tenaga kerja. Setiap unit investasi pada sektor UMKM dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja bila dibandingkan dengan investasi yang sama pada usaha besar (UB). Sektor UMKM menyerap 77,68 juta tenaga kerja atau 96,77% dari total angkatan kerja yang bekerja, dan (3) kontribusi UMKM dalam pembentukan PDB cukup signifikan yakni sebesar 54,22% dari total PDB (BPS, 2006).

Secara nasional dapat pula diketahui bahwa Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia tahun 2007 tumbuh sebesar 6,3 persen terhadap tahun 2006. Bila dirinci menurut skala usaha, pertumbuhan PDB Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mencapai 6,4 persen dan Usaha Besar (UB) tumbuh 6,2 persen. Jika dibandingkan tahun 2006 pertumbuhan PDB UKM hanya 5,7 persen, dan PDB UB hanya 5,2 persen. Pada tahun 2007 total nilai PDB Indonesia mencapai Rp 3.957,4 triliun, dimana UKM memberikan kontribusi sebesar Rp 2.121,3 triliun atau 53,6 persen dari total PDB Indonesia. Pada tahun 2007 jumlah populasi UKM mencapai 49,8 juta unit usaha atau 99,99 persen terhadap total unit usaha di Indonesia yang berjumlah 49,845 juta unit usaha. Sementara jumlah tenaga kerjanya mencapai 91,8 juta orang atau 97,3 persen terhadap seluruh tenaga kerja Indonesia yang berjumlah 94,3 juta pekerja. Bila dilihat secara sektoral, lebih dari separuh (52,5 persen) populasi UMKM di tahun 2007 bergerak di sektor pertanian, diikuti oleh sektor perdagangan sebanyak 28,1 persen, dan sektor industri sebanyak 6,5 persen (Statistik UKM, 2008).

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebagai salah satu komponen dalam industri nasional, mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian nasional, penyerapan tenaga kerja, pemerataan distribusi hasil-hasil pembangunan, dan penanggulangan kemiskinan. Oleh karena itu, pemerintah telah memiliki pilar-pilar kebijakan strategis yang diimplementasikan melalui berbagai kebijakan/program dan kegiatan tahunan untuk mendukung pengembangan dan penguatan UKM di Indonesia. Usaha Mikro dan Kecil (UKM) umumnya memiliki keunggulan dalam bidang yang memanfaatkan sumberdaya alam dan padat karya, misalnya pertanian tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan dan restoran.

Disisi lain, perekonomian Indonesia masih didominasi oleh sektor dengan produktivitas yang rendah, yaitu: sektor pertanian, perdagangan dan industri rumah tangga. Pada sektor dengan produktivitas yang rendah inilah jumlah usaha mikro dan kecil, dan menengah (UMKM) terkonsentrasi (Munizu, 2010). Berbagai permasalahan-permasalahan selalu terdapat pada kebanyakan UKM. Hal tersebut dapat menghambat UKM untuk dapat berkembang dengan baik, terutama dalam mengoptimalkan peluang yang ada. Kondisi tersebut memberikan isyarat bahwa UKM sepantasnya diberikan bantuan dan pengembangan sesuai dengan kebutuhannya (Sulaeman, 2004).

Menurut Hafsah (2004) pengembangan UKM perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah kedepan perlu diupayakan lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UKM. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UKM di samping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas sumber daya manusianya.

Faktor-faktor yang paling menentukan pengembangan dan pertumbuhan usaha UKM, dikemukakan Lasceviva (2004) sebagai berikut:

- a. Sektor; Perusahaan yang beroperasi pada sector kegiatan ekonomi yang berbeda memiliki pertumbuhan yang berbeda. Pada level agregat, perusahaan dalam sektor pengolahan dan jasa umumnya tumbuh yang lebih tinggi dari pada yang beroperasi disektor perdagangan.
- b. Lokasi; UKM yang berlokasi di daerah pedesaan tumbuh kurang cepat daripada yang berlokasi di daerah perkotaan, demikian juga yang berlokasi dalam pasar tradisional, distrik komersial; atau disepanjang jalan tumbuh lebih cepat daripada yang berlokasi di dalam rumah.
- c. Regional; UKM yang berada di suatu daerah kabupaten yang tingkat pendapatan perkapitanya tinggi tumbuh lebih cepat dari kabupaten yang tingkat pendapatan perkapita penduduknya rendah.

Sebagai bagian dari industri nasional, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang sangat penting bagi perekonomian wilayah. Sejalan dengan program ketahanan pangan nasional, peran pengusaha UKM pengolah produk berbasis pangan sangat penting dalam mewujudkan kondisi ketersediaan pangan yang cukup bagi masyarakat. Ketersediaan pangan dalam arti luas, mencakup pangan yang berasal dari tanaman, ternak, dan ikan untuk memenuhi kebutuhan atas karbohidrat, protein, lemak, vitamin dan mineral serta turunannya, yang bermanfaat bagi pertumbuhan kesehatan manusia. Berdasarkan uraian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

- a. Mengidentifikasi faktor-faktor eksternal dan internal yang menentukan kinerja UKM pengolah produk berbasis pangan.
- b. Mengetahui peranan UKM pengolah produk berbasis pangan dalam menyediakan akses bagi masyarakat terhadap produk-produk berbasis pangan.
- c. Merumuskan strategi dalam meningkatkan kinerja UKM pengolah produk berbasis pangan .

2. Telaah Pustaka dan Kerangka Berpikir

Secara konseptual definisi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) ditemukan beragam dalam berbagai literatur. Konsep dan kriteria UKM dalam penelitian ini mengacu pada UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang dengan kriteria: (a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau (b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang dengan kriteria: (a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau (b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

Usaha dalam meningkatkan kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) hendaknya diawali dengan mengenali faktor-faktor yang menjadi permasalahan penguatan dan pemberdayaan usaha tersebut. Kemudian mengidentifikasi faktor-faktor penting yang menentukan kinerja UKM

sesuai dengan konteksnya. Setyobudi (2007) membagi permasalahan UKM dalam tiga kategori yakni:

- a. Permasalahan yang bersifat klasik dan mendasar pada UKM (*basic problems*), antara lain berupa permasalahan modal, bentuk badan hukum yang umumnya non-formal, SDM, pengembangan produk dan akses pemasaran.
- b. Permasalahan lanjutan (*advanced problems*), antara lain pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman terhadap desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut hak paten, prosedur kontrak penjualan serta peraturan yang berlaku di negara tujuan ekspor.
- c. Permasalahan antara (*intermediate problems*), yaitu permasalahan dari instansi terkait untuk menyelesaikan masalah dasar agar mampu menghadapi persoalan lanjutan secara lebih baik. Permasalahan tersebut antara lain dalam hal manajemen keuangan, agunan dan keterbatasan dalam kewirausahaan. Dengan pemahaman atas permasalahan di atas, akan dapat ditengarai berbagai problem dalam UKM dalam tingkatan yang berbeda, sehingga solusi dan penanganannya pun seharusnya berbeda pula.

Sehubungan dengan peningkatan kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Haeruman (2000) mengatakan bahwa tantangan bagi dunia usaha terutama dalam pengembangannya mencakup aspek yang luas yakni:

- a. Peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam hal kemampuan manajemen, organisasi dan teknologi,
- b. Kompetensi kewirausahaan,
- c. Akses yang lebih luas terhadap permodalan,
- d. Informasi pasar yang transparan,
- e. Faktor input produksi lainnya, dan
- f. Iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan, dan praktek bisnis serta persaingan yang sehat.

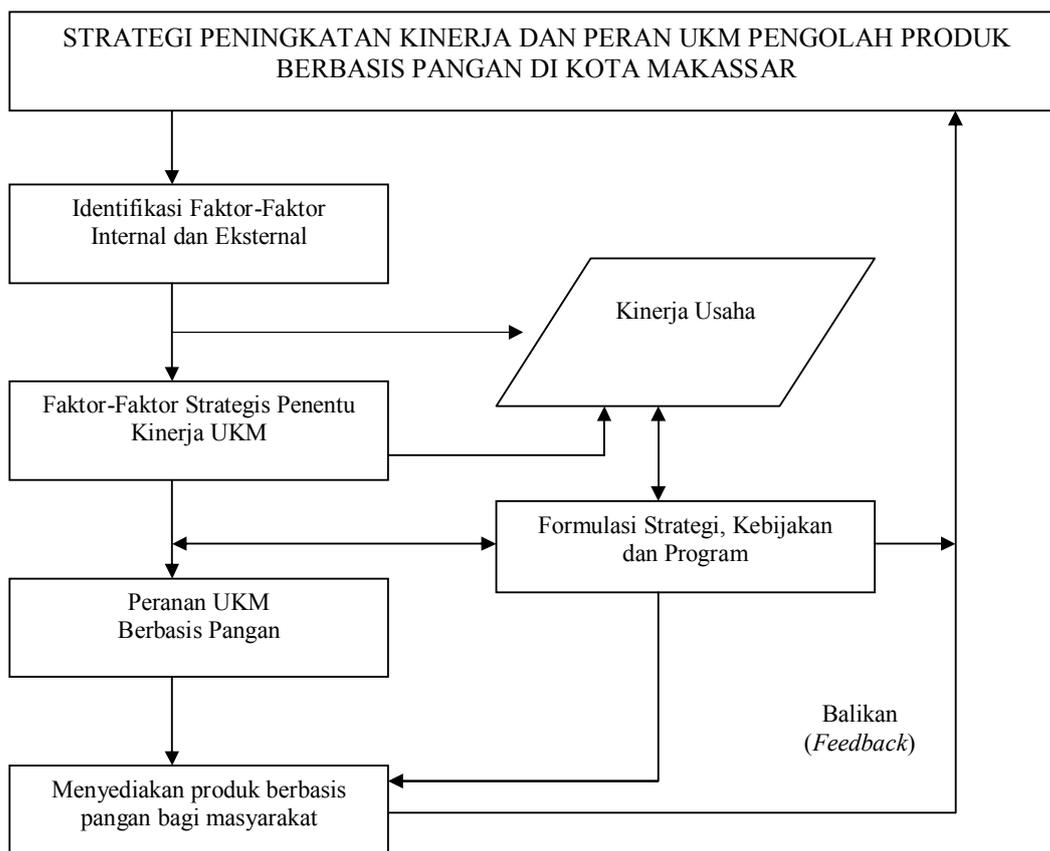
Tambunan (2002) mengemukakan bahwa aspek-aspek yang menjadi kekuatan dan kelemahan UKM adalah faktor manusia; yang terdiri atas motivasi yang kuat, penawaran tenaga kerja, etos kerja, produktivitas kerja, dan kualitas tenaga kerja; dan faktor ekonomi/bisnis; yang meliputi bahan baku, akses sumber keuangan, nilai ekonomis, dan segmen pasar yang dilayani. Kedua faktor tersebut harus mampu diasiasi oleh pengusaha UKM untuk mendorong kinerja usahanya. Bagi pemerintah, pemberian dukungan pada pengusaha perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal, dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan, dan pengembangan usaha seluas-luasnya. Oleh karena itu, UKM mampu meningkatkan perannya dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan.

Temtime dan Pansiri (2004) melakukan penelitian pada 203 UKM di Bostwana. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pengembangan sumber daya manusia, pengembangan organisasi, latar belakang manajer/pemilik, kepemimpinan manajemen, dan strategi bersaing merupakan komponen penting yang mempengaruhi kinerja UKM. Sejalan dengan hasil tersebut Maupa (2004) menemukan: (a) Karakteristik individu manajer/pemilik, karakteristik perusahaan, lingkungan eksternal bisnis, dan dampak kebijakan ekonomi dan sosial mempunyai pengaruh langsung, positif, dan signifikan terhadap strategi bisnis dan pertumbuhan usaha kecil, (b) Karakteristik perusahaan, dan dampak kebijakan sosial dan ekonomi mempunyai pengaruh langsung yang negatif terhadap strategi bisnis; dan (c) Strategi bisnis mempunyai pengaruh langsung, positif, dan signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan.

Hasil penelitian tersebut relevan dengan temuan Munizu (2010) bahwa faktor-faktor internal yang terdiri atas aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek teknik

produksi/operasional, dan aspek pasar dan pemasaran mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap kinerja usaha mikro dan kecil. Kemudian faktor-faktor eksternal yang terdiri atas aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial budaya dan ekonomi, dan aspek peranan lembaga terkait mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap kinerja usaha mikro dan kecil di Sulawesi Selatan.

Kemampuan setiap pengusaha dalam mengubah tantangan menjadi peluang merupakan hal yang sangat penting dilakukan agar kinerja usahanya tetap tumbuh dan mempunyai peran yang optimal dalam perekonomian nasional. Kontribusi yang signifikan dari UKM dapat berlanjut secara berkesinambungan apabila pemerintah dan segenap *stakeholders* dapat mengambil peran sesuai dengan bidang dan kewenangannya masing-masing dalam pengembangan usaha tersebut. Bagi pemerintah peran tersebut antara lain dapat diwujudkan dalam pemberian fasilitas permodalan, penciptaan iklim usaha yang kondusif, akses informasi dan pasar, dan bantuan teknis dan manajemen usaha. Kemudian pihak lain (LSM, PTN/PTS, dan lain-lain) dapat memberikan kontribusinya dalam bidang advokasi, promosi, dan bantuan teknologi. Kegiatan yang dilakukan secara sinergi antara berbagai pihak dapat menjadi pendorong utama bagi tumbuhnya kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM), utamanya UKM pengolah produk berbasis pangan. Adapun kerangka pikir penelitian ini secara skematis dapat disajikan secara lengkap pada gambar berikut.



Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian

3. Metode Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian survei. Variabel-variabel yang diteliti meliputi faktor-faktor internal, faktor-faktor eksternal, kinerja usaha dan peran UKM. Unit analisis dalam

penelitian ini adalah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang bergerak dalam bidang produk berbasis pangan atau industri makanan dan minuman. Kriteria UKM mengacu pada BPS dan UU No. 20 Tahun 2008 yakni:

- i) Kriteria Usaha Kecil yakni: (a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau (b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 5 – 19 orang.
- ii) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: (a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau (b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah) dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 20 – 99 orang.

Populasi penelitian sebesar 119 perusahaan. Responden penelitian adalah pengusaha yang mewakili usahanya masing-masing. Penentuan besarnya sampel menggunakan teknik acak sederhana (*simple random sampling*). Teknik ini digunakan karena populasi relatif homogen (Cooper dan Emory, 1999; Sugiyono, 2008). Oleh karena itu, jumlah sampel ditetapkan sebanyak 50% dari jumlah populasi yakni 60 pengusaha. Penentuan faktor-faktor prioritas penentu kinerja UKM, dan formulasi strategi peningkatan kinerja UKM melibatkan segenap *stakeholders* yakni: pemerintah, pengusaha, LSM, dan perguruan tinggi dengan jumlah 10 orang. Pemilihan responden/informan pada bagian ini dilakukan secara *purposive sampling* (Sekaran, 2004; Arikunto, 2005).

Ada dua jenis data yang akan dikumpulkan untuk penelitian ini, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung kepada responden. Data sekunder berasal dari perusahaan berupa laporan-laporan/dokumen kegiatan yang telah diterbitkan, dan berasal dari luar perusahaan, yakni berupa dokumen atau laporan yang relevan atau dipublikasikan oleh lembaga terkait. Pengumpulan data menggunakan teknik observasi, kuesioner, dokumentasi, dan FGD (*focus group discussion*).

Tabel 1. Nilai dan Definisi Skala AHP

Nilai	Definisi
1	Atribut yang satu dengan yang lainnya sama penting
3	Atribut yang satu sedikit lebih penting (agak kuat) dari atribut yang lainnya
5	Sifat lebih pentingnya atribut yang satu dengan lain kuat
7	Menunjukkan sifat sangat penting satu atribut dengan atribut lain
9	Satu atribut ekstrim penting dari atribut lainnya
2, 4, 6, 8	Nilai tengah di antara dua penilaian

Sumber: Mulyono (2000)

Metode analisis yang digunakan adalah: (a) Analisis Deskriptif. Analisis ini digunakan untuk menggambarkan secara jelas karakteristik responden penelitian dan variabel dalam bentuk nilai persentase (%), dan nilai rata-rata (mean) (Santosa, 2009) dan (b) *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Menurut Mulyono (2000), *Analytical Hierarchy Process* (AHP) adalah sebuah alat analisis yang di dukung oleh pendekatan matematika sederhana dan dapat dipergunakan untuk memecahkan permasalahan *decision making* seperti pengambilan kebijakan atau penyusunan prioritas. Pengolahan data menggunakan bantuan software SPSS for windows versi 16.00 dan Super Decison 1.60.

Tujuan penelitian ini adalah peningkatan kinerja usaha. Faktor-faktor yang dinilai terdiri dari faktor-faktor internal dan eksternal. Penentuan bobot tujuan dan faktor dilakukan oleh Tim

Pakar (multi sektor/stakeholder) dan menggunakan teknik Perbandingan Berpasangan (*pairwise comparison*). Tim pakar multi sektor diminta untuk memberikan penilaian tingkat kepentingan dengan skala penilaian AHP sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Deskripsi Karakteristik Responden

Responden pengusaha dalam penelitian ini berdomisili di Kota Makassar. Usaha yang dimiliki bergerak di bidang industri makanan dan minuman. Berdasarkan jenis kelamin, responden dominan dengan jenis kelamin laki-laki (91,67%) dan perempuan (8,33%). Sebagian besar responden berasal dari daerah yang secara tradisional dipandang memiliki kultur berdagang yang kuat yaitu suku Makassar (41%) dan suku Bugis (36%). Sisanya berasal dari suku Jawa, Palu, Manado, Dayak, dan Sunda. Tingkat pendidikan responden dominan berada pada tingkat SMA (53%), sedangkan sisanya mempunyai tingkat pendidikan yang bervariasi yakni Sarjana (S1), Diploma, SMP, dan SD.

Diamati dari segi usia, responden penelitian ini dominan berada dalam kategori usia produktif, yaitu 31-40 tahun (36%) dan 41-50 tahun (30%), sisanya berada pada usia 20-30 tahun, usia 50-60 tahun, dan di atas 60 tahun. Umumnya responden telah cukup lama menggeluti usaha yang sekarang dikelolanya dengan kisaran pengalaman berusaha 5-10 tahun (57%) dan 11-20 tahun (25%), sedangkan sisanya adalah responden yang telah menggeluti usaha di bawah 5 tahun, 21-30 tahun, dan 31-40 tahun.

4.2. Faktor-Faktor Prioritas Penentu Kinerja UKM

Kinerja usaha diukur dengan menggunakan indikator pertumbuhan modal, keuntungan (profit), dan tenaga kerja. Peningkatan atau penurunan indikator-indikator tersebut ditentukan oleh beberapa faktor yang meliputi faktor-faktor eksternal, dan faktor-faktor internal. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan metode AHP, diperoleh faktor-faktor prioritas penentu kinerja UKM pengolah produk berbasis pangan sebagaimana disajikan secara lengkap pada Tabel berikut.

Tabel 2. Faktor-faktor Penentu Kinerja UKM

No.	Faktor-Faktor Eksternal		Faktor-Faktor Internal	
	Indikator	Bobot	Indikator	Bobot
1.	Akses permodalan	0,1898	Lama berusaha	0,1334
2.	Akses informasi pasar	0,1758	Pendidikan formal	0,0758
3.	Pertumbuhan ekonomi	0,1102	Modal sendiri	0,1502
4.	Pendapatan masyarakat	0,0822	Pinjaman (lembaga keuangan)	0,0922
5.	Selera konsumen	0,0673	Ketersediaan bahan baku	0,0773
6.	Bimbingan teknis (Bintek)	0,1303	Teknologi produksi	0,0803
7.	Bantuan pendampingan	0,1213	Pengendalian kualitas	0,1270
8.	Bantuan promosi (pameran)	0,0690	Ketersediaan pasar	0,1690
9.	Kebijakan pro bisnis	0,1522	Promosi penjualan	0,1065
10.	Tingkat bunga pinjaman	0,1473	Manajemen usaha	0,1177

Hasil olahan data pada tabel diatas, menunjukkan bahwa dari 10 kriteria yang dinilai oleh reponden untuk faktor-faktor internal, kriteria atau indikator ketersediaan pasar memiliki bobot yang paling tinggi (0,1690), diikuti penggunaan modal sendiri (0,1502), lama berusaha (0,1334), pengendalian kualitas (0,1270), manajemen usaha (0,1177), dan promosi penjualan (0,1065). Sedangkan kriteria lainnya relatif rendah. Ketersediaan pasar berkaitan dengan jangkauan wilayah pemasaran, dan kemudahan mendistribusikan produk ke konsumen. Penggunaan modal sendiri berkaitan dengan kebutuhan investasi awal, modal kerja, dan pembiayaan kegiatan operasional perusahaan. Lama berusaha berkaitan dengan sudah berapa lama usaha tersebut didirikan dan dioperasikan, sedangkan kegiatan pengendalian kualitas berkaitan dengan kegiatan jaminan mutu

produk. Pembuatan kemasan (*packaging*) yang menarik, produk higienis, tahan lama, dan sertifikasi jaminan mutu (SNI), ISO 9001 merupakan hal yang penting dilakukan agar kinerja IKM produk berbasis pangan dapat ditingkatkan secara konsisten dan berkesinambungan.

Analisis terhadap faktor-faktor eksternal menunjukkan bahwa kriteria atau indikator akses permodalan memiliki bobot yang paling tinggi (0,1898), diikuti akses informasi pasar (0,1758), kebijakan pemerintah yang pro bisnis (0,1522), tingkat bunga pinjaman (0,1473) dan bimbingan teknis (0,1303), sedangkan kriteria lainnya relatif rendah. Akses permodalan berkaitan dengan kemudahan akses sumber-sumber pinjaman atau pembiayaan pada lembaga keuangan (bank dan non bank), dan persyaratan pinjaman. Akses informasi pasar berkaitan dengan seberapa banyak informasi yang mampu diperoleh pengusaha IKM berkaitan dengan pasar produknya. Kebijakan pemerintah yang pro bisnis antara lain berkaitan dengan program bantuan permodalan, skim-skim pembiayaan, dan teknikal asistensi. Tingkat bunga pinjaman lebih khusus pada besarnya bunga yang dibebankan pada nilai pinjaman pengusaha (kreditur). Bimbingan teknis (bintek) melibatkan segenap pemangku kepentingan (*stakeholders*) yakni pemerintah, LSM, Perguruan Tinggi, dan Swasta.

Hasil penelitian ini memperkuat temuan Maupa (2004) bahwa karakteristik individu manajer atau pemilik, karakteristik perusahaan, lingkungan eksternal bisnis, dan dampak kebijakan ekonomi dan sosial mempunyai pengaruh langsung dan signifikan terhadap strategi bisnis dan pertumbuhan usaha kecil. Penelitian ini juga sejalan dengan Munizu (2010) bahwa Faktor-faktor internal yang terdiri atas aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek teknik produksi/operasional, dan aspek pasar dan pemasaran, dan faktor-faktor eksternal yang terdiri atas aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial budaya dan ekonomi, dan aspek peranan lembaga terkait mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha mikro dan kecil di Sulawesi Selatan. Temuan penelitian ini juga relevan dengan Temtime dan Pansiri (2004) yang menemukan bahwa pengembangan sumber daya manusia, pengembangan organisasi, latar belakang manajer/pemilik, kepemimpinan manajemen, dan strategi bersaing merupakan komponen penting yang mempengaruhi kinerja usaha kecil dan menengah (UKM).

4.3. Peran Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Pengolah Produk Berbasis Pangan

Tingkat peran Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pengolah produk berbasis diukur dengan menggunakan 4 (empat) indikator yakni: (a) menciptakan lapangan kerja, (b) mengurangi pengangguran, (c) mengurangi kemiskinan, dan (d) menyediakan produk-produk berbasis pangan bagi masyarakat. Penentuan seberapa besar peran usaha tersebut dapat diketahui dengan menggunakan pendekatan persepsi/tanggapan responden pengusaha terhadap pertanyaan atau pernyataan setiap indikator dalam instrumen pengumpulan data (kuesioner). Adapun hasil olahan data secara lengkap dapat disajikan pada Tabel berikut.

Tabel 3. Deskripsi Indikator Peran UKM di Kota Makassar

No.	Indikator	Rata-rata (Mean)	Keterangan *)
1.	Menciptakan lapangan kerja	3,38	Cukup baik
2.	Mengurangi pengangguran	3,12	Cukup baik
3.	Mengurangi kemiskinan	2,95	Cukup baik
4.	Menyediaan produk berbasis pangan	3,55	Baik

*) Catatan :

1,00 – 1,80 = Sangat Rendah; 1,81 – 2,60 = Rendah; 2,61 – 3,40 = Sedang/Cukup Baik; 3,41 – 4,20 = Baik; 4,21 – 5,00 = Sangat Baik

Berdasarkan hasil pada Tabel di atas dapat diketahui secara berturut-turut bahwa: (a) peran Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pengolah produk berbasis pangan dalam menciptakan lapangan kerja termasuk dalam kategori cukup baik dengan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 3,38. (b) Perannya dalam mengurangi pengangguran dan mengurangi kemiskinan juga termasuk dalam

kategori cukup baik dengan nilai rata-rata (*mean*) masing-masing sebesar (3,12), dan (2,95), dan (c) Peran Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pengolah produk berbasis pangan dalam menyediakan produk-produk berbasis pangan termasuk dalam kategori yang baik dengan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 3,55. Hal ini mengindikasikan bahwa peran UKM harus dipertahankan dan ditingkatkan secara terus-menerus dalam hal penyediaan produk-produk berbasis pangan untuk mendukung program ketahanan pangan nasional. Peran UKM pada indikator-indikator yang masih kurang tentu saja harus diperbaiki misalnya dalam hal mengurangi tingkat kemiskinan, dan pengangguran.

4.4. Strategi Peningkatan Kinerja dan Peran UKM Pengolah Produk Berbasis Pangan

Berdasarkan hasil analisis *Analytical Hierarchy Process* (AHP) tentang faktor-faktor prioritas penentu kinerja UKM dan hasil analisis statistik deskriptif tentang tingkat peran usaha tersebut dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi pengangguran, mengurangi kemiskinan, dan menyediakan produk berbasis pangan bagi masyarakat, dapat disusun beberapa hal yang penting sebagai dasar penyusunan strategi dalam meningkatkan kinerja dan peran UKM pengolah produk berbasis pangan sebagai berikut:

- a. Bantuan permodalan. Diperlukan perluasan skim kredit dengan bunga yang ringan, termasuk skim khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi pelaku usaha. Upaya pemerintah melalui program pemberian KUR (kredit usaha rakyat) untuk modal kerja bagi pelaku usaha merupakan salah satu program dan kegiatan strategis yang perlu dikembangkan untuk penguatan permodalan bagi UKM. Di samping itu, UKM tetap konsisten memanfaatkan jasa-jasa Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun lembaga non bank lainnya.
- b. Penciptaan iklim usaha yang kondusif. Pemerintah perlu secara terus menerus mendorong terciptanya iklim yang kondusif bagi keberadaan/eksistensi UKM. Beberapa upaya tersebut adalah menciptakan ketenteraman dan keamanan berusaha, penyederhanaan prosedur perijinan usaha, dan insentif/keringan pembayaran pajak. Praktik perizinan satu atas (SINTAP) di beberapa daerah yang berhasil (*best management practices*) perlu di sosialisasikan, diadopsi, dan diadaptasi sesuai dengan konteks lokal agar memudahkan pelaku UKM.
- c. Pelatihan/Bintek/pendampingan. Pelaku usaha UKM perlu ditingkatkan pengetahuan dan keterampilannya melalui kegiatan pelatihan/bimbingan teknis yang meliputi beberapa aspek penting misalnya aspek kewirausahaan, manajemen, administrasi dan keuangan serta keterampilan teknis produksi dan pengendalian kualitas. Kegiatan monitoring dan evaluasi hendaknya dilakukan secara periodik untuk mengetahui tingkat keberhasilan dan capaian program kegiatan bagi *stakeholders* yang terlibat.
- d. Informasi pasar dan jaringan pemasaran. Diperlukan fasilitasi pemerintah dalam bentuk penyediaan pusat informasi pasar di sentra-sentra UKM. Selama ini para pelaku usaha tidak mempunyai akses dan informasi yang sama terhadap informasi pasar (*assymetric information*) misalnya informasi harga produk, dan permintaan pasar.
- e. Sosialisasi produk dan promosi. Untuk lebih mudah dalam memasarkan hasil produk Usaha Kecil dan Menengah (UKM), maka pemerintah perlu mewadahi hal tersebut dengan kegiatan promosi produk-produk UKM secara periodik dengan melibatkan para pelaku usaha lainnya sebagai mitra usaha. Salah satu wujud dari dukungan pemerintah adalah dengan secara konsisten mengikutsertakan produk-produk UKM pada pameran baik ditingkat lokal, nasional, maupun internasional.
- f. Penguatan kelembagaan. Perlu adanya kerjasama dan koordinasi yang serasi antara berbagai pihak (*stakeholders*) dengan dunia usaha (pelaku UKM) untuk tetap konsisten dalam menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan

masalah, dan tantangan yang dihadapi dalam upaya penguatan kelembagaan UKM baik pada tingkat local maupun nasional.

Kinerja UKM pengolah produk berbasis pangan sangat ditentukan oleh ketersediaan pasar, lama berusaha, pengendalian kualitas, manajemen usaha, dan promosi penjualan sebagai faktor-faktor internal, dan akses permodalan, akses informasi pasar, kebijakan pemerintah yang pro bisnis, tingkat bunga pinjaman dan bimbingan teknis sebagai faktor-faktor eksternal. Penguatan peran UKM dalam menyediakan produk-produk berbasis pangan bagi masyarakat sudah dalam kategori yang baik, akan tetapi hal itu dapat berkesinambungan dengan dukungan semua pihak terkait (*stakeholders*). UKM dapat tumbuh dan berkembang dengan dukungan regulasi pemerintah dan kebijakan yang probisnis UKM. Fasilitasi dan mediasi yang diberikan pemerintah hendaknya lebih difokuskan pada kemudahan pelaku usaha terhadap akses sumber-sumber pembiayaan/permodalan, pelatihan teknis dan manajerial, kemudahan perizinan, ketersediaan sentra/lokasi usaha, dan informasi pasar serta jaringan pemasaran.

Daftar Pustaka

- Arikunto, Suharsimi, 2005, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi V, Jakarta: Rhineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik, 2006, *Berita Resmi Statistik*, No. 28/05/Th. XI, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik, 2008, *Berita Resmi Statistik*, No. 26/03/Th. VII, Jakarta.
- BPS Kota Makassar, 2010, *Kota Makassar dalam Angka*, Makassar.
- Cooper, Donald R. dan C. William Emory, 1999, *Business Research Methods*, Fifth Edition, Chicago, USA: Richard D. Irwin Inc.
- Haeruman, H., 2000, Peningkatan Daya Saing UMKM untuk Mendukung Program PEL, *Makalah Seminar Peningkatan Daya Saing*, Jakarta: Graha Sucofindo.
- Hafsah, Mohammad Jafar, 2004, Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), *Infokop*, 25, 40-44.
- Lescevaiva, M., 2004, Rural Entrepreneurship Success Determinant, *Unpublished Working Papers*, Faculty of Economics, Latvian University of Agriculture, Eksjo, Latvian.
- Santoso, Singgih, 2009, *SPSS Statistik Multivariate*, Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Sekaran, Uma, 2004, *Research Methods for Business: A Skill-Bulding Approach*, New York: John Wiley & Sons.
- Maupa, Haris, 2004, Faktor-Faktor yang Menentukan Pertumbuhan Usaha Kecil di Sulawesi Selatan, *disertasi tidak dipublikasikan*, Program Pascasarjana Unhas.
- Mulyono, Sri, 2000, *Teori Pengambilan Keputusan*, Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI.
- Munizu, Musran, 2010, Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 12, 33-41.
- Setyobudi, Andang, 2007, Peran Serta Bank Indonesia dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan*, 5, 29-35.
- Sugiyono, 2008, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta.
- Sulaeman, Suhendar, 2004, Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global, *Infokop*, 25, 113-120.
- Tambunan, Tulus T.H., 2002, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, Jakarta: Salemba Empat.
- Temtime, Zelealem T. dan J. Pansiri, 2004, Small Business Critical Succes/Failure Factors in Developing Economies: Some Evidence From Bostwana, *American Journal of Applied Sciences*, 1, 18-25.
- Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Jakarta.