

MENINGKATKAN DAYA SAING DALAM MENDORONG PENGEMBANGAN PRODUK BERBASIS KERAKYATAN MENUJU *GOOD LOCAL INDUSTRY*

Budi Prihatminingtyas
Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tungadewi
Email : hatmining@yahoo.co.id

Indonesia telah memasuki era komunitas ASEAN. Salah satu pilar Komunitas ASEAN yaitu Pilar Komunitas Ekonomi ASEAN. Hal tersebut berdampak pada sektor perekonomian. Persaingan produk di Indonesia sekarang ini sungguh sangat berat, selain bersaing dengan produk lokal, produk Indonesia harus bersaing dengan produk luar negeri. Sejak terbentuk CAFTA. China sebagai negara besar memiliki produk murah dan berkualitas, diproduksi secara massal siap bersaing di kawasan ASEAN. Indonesia dengan jumlah penduduk sekitar 230 juta jiwa merupakan salah satu pasar yang potensial, dengan tingkat produktivitas rendah, bahkan cenderung konsumtif. Tujuan penelitian ini menjelaskan kemampuan bersaing industri makanan dan minuman. Kemampuan menyediakan produk yang memiliki kualitas tinggi. Meningkatkan peran usaha kecil dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Penelitian ini merupakan penelitian eksplanatori menggunakan metode kualitatif dan pendekatan partisipatif untuk memperoleh informasi. Data primer diperoleh dari kuisisioner, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini merupakan penelitian MP3EI dilakukan mulai tahun 2013 sampai tahun 2015 di 5 desa, setiap desa diwakili 30 pengusaha di Kabupaten Magelang, Kabupaten Sleman dan Yogyakarta. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa produk industri makanan dan minuman di daerah penelitian memiliki kemampuan bersaing. sehingga dapat menciptakan peluang pasar terbuka dan mempercepat pertumbuhan ekonomi. Produk yang disediakan memiliki kualitas tinggi, karena menggunakan budaya bersih dan tanggung jawab sosial dalam proses produksi. Peranan usaha kecil dapat menyerap tenaga kerja, menciptakan peluang kerja baru, pada akhirnya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Keyword: Daya saing, produk berbasis kerakyatan

1. PENDAHULUAN

Indonesia telah memasuki era komunitas ASEAN. Salah satu pilar Komunitas ASEAN yaitu Pilar Komunitas Ekonomi ASEAN. Hal tersebut berdampak pada sektor perekonomian. Persaingan produk di Indonesia sekarang ini sungguh sangat berat, selain bersaing dengan produk lokal, produk Indonesia harus bersaing dengan produk luar negeri. Sejak terbentuk CAFTA. China sebagai negara besar memiliki produk murah dan berkualitas, diproduksi secara massal siap bersaing di kawasan ASEAN. Indonesia dengan jumlah penduduk sekitar 230 juta jiwa merupakan salah satu pasar yang potensial, dengan tingkat produktivitas rendah, bahkan cenderung konsumtif.

Perusahaan dibentuk dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik perusahaan, manajemen dan karyawan secara berkesinambungan. Hasil produk yang disediakan secara spesifik untuk memenuhi kebutuhan masyarakat baik secara lokal nasional maupun internasional. Salah satu cara untuk meningkatkan keuntungan antara lain dengan mengadakan perjanjian kerja sama baik nasional maupun internasional.

Penelitian ini memilih pengusaha kecil makanan dan minuman dengan pertimbangan usaha ini banyak ditekuni masyarakat dan banyak menyerap tenaga kerja, walaupun kelompok ini mempunyai kekurangan, seperti kekurangan modal, kurang memiliki kemampuan manajemen. Bentuk kegiatan juga difokuskan pada pengembangan produk, sebagai sarana membangun kreativitas dan budaya inovasi yang pada saat ini menjadi salah satu kelemahan usaha kecil makanan dan minuman, sementara kreativitas dan inovasi menjadi salah satu strategi utama. Mempopulerkan kepada pelaku usaha makanan dan minuman mengenai peranan teknologi dalam kegiatan pemasaran produk sehingga pendistribusiannya lebih meluas. Permasalahan yang dihadapi sebagai berikut: 1. Bagaimana kemampuan bersaing industri makanan dan minuman. 2. Bagaimana kemampuan untuk menyediakan produk yang memiliki kualitas tinggi. 3. Bagaimana peran usaha kecil dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Tujuan penelitian ini. 1. Menjelaskan kemampuan bersaing industri makanan dan minuman. 2. Menjelaskan kemampuan menyediakan produk yang memiliki kualitas tinggi. 3. Meningkatkan peran usaha kecil dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Pada dasarnya, konsep pengembangan dari industri yang berbasis kerakyatan adalah suatu kegiatan atau usaha yang dilakukan oleh masyarakat, dari tingkat bawah dan menengah. Saat ini produk impor menguasai pasar dalam negeri. Pemerintah dituntut segera meningkatkan daya saing produk lokal dengan cara menggerakkan industri yang ada di masyarakat. Ekonomi kerakyatan berbasis pada kekuatan masyarakat dibangun berlandaskan semangat untuk mewujudkan kemandirian. Secara swadaya mengelola sumber daya ekonomi apa saja yang dapat dijadikan usaha meliputi berbagai sektor seperti pertanian, peternakan, kerajinan, makanan dan minuman, pakaian, sehingga terjadi kegiatan ekonomi yang positif di masyarakat.

Usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun yang berkaitan dengan seni dan budaya. Usaha kecil sering kali diartikan dengan pengusaha golongan ekonomi lemah. Sampai saat ini masih banyak perbedaan pendapat tentang usaha kecil. Kajian teori pada penelitian antara lain:

2.1 Makanan dan minuman di Daerah Rawan Bencana

Makanan dan minuman pada dasarnya merupakan industri yang menggunakan bahan baku utama dari produk tanaman dan kebun. Perkembangan makanan dan minuman mendapat perhatian besar dari berbagai kalangan. Makanan dan minuman ini telah mampu meningkatkan nilai tambah produk-produk pertanian. Usaha peningkatan nilai tambah pendapatan petani

telah banyak dilakukan melalui pemanfaatan produk yang tidak hanya untuk makanan pokok, tetapi juga sebagai bahan baku pengembangan produk makanan dan minuman (Prihatminingtyas, 2010). Gambaran tersebut menuntut Indonesia untuk mampu menggali potensi daya saing, sehingga dapat memperkuat daya saing dan nilai jual produk. Sementara usaha kecil makanan dan minuman di daerah rawan bencana memiliki kendala yang lebih kompleks. Selain harus mendapatkan pasar yang lebih luas, juga menanggung resiko faktor alam yang tidak terduga khususnya bencana erupsi. Usaha mengatasi resiko juga bisa dilakukan dengan cara memanfaatkan lembaga asuransi sebagai lembaga proteksi apabila terjadi resiko bencana alam. Sampai saat ini pengetahuan pelaku usaha makanan dan minuman terhadap masalah asuransi relatif masih kurang.

2.2 Mengidentifikasi Peluang

Pasca erupsi yang melanda suatu wilayah biasanya wilayah tersebut menjadi obyek wisata mendadak, biasanya masyarakat tertarik untuk melihat secara langsung bencana tersebut, oleh karena itu jika peluang yang ada dimanfaatkan dengan baik akan mendatangkan peluang bagi usaha kecil makanan dan minuman untuk memasarkan hasil produksi

2.3 Pertumbuhan Ekonomi

(Susanto, 2015) menyatakan bahwa pada dasarnya pertumbuhan ekonomi dalam suatu wilayah terjadi karena adanya efek pengganda dari pembelanjaan kembali pendapatan yang diperoleh melalui penjualan barang dan jasa yang dihasilkan wilayah itu yang dipasarkan ke luar wilayah. Besarnya efek kekuatan pengganda tersebut mendorong pertumbuhan ekonomi yang ditunjukkan oleh koefisien pengganda yang dihasilkan.

Tabel 1.
Kriteria Jenis Usaha Kecil Menurut UU No. 20 Th. 2008 tentang usaha kecil

No	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha menengah
1	Merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.	Merupakan 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 memenuhi kriteria usaha kecil.	Merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan 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
2	Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
3	Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak	Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari	Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari



	Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).	Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).	Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).
4	Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)	Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).	Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah)

Sumber: UU No. 20 Th. 2008

Pada era CAFTA Efek buruk manajemen modal kerja berpengaruh pada kemampuan bersaing usaha kecil, jika diteruskan tanpa dicari solusi akan berpengaruh pada keberadaan dan daya saing usaha kecil itu. Sesuai dengan undang - undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha kecil yaitu kriteria jenis usaha yang disajikan pada Tabel 1. undang-undang 20 tahun 2008 tentang usaha kecil, yang dimaksud 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 memenuhi kriteria.

2.4 Perluasan Akses

Faktor penyebab kinerja pengusaha makanan dan minuman yang terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi: (1) Kelemahan dalam memperoleh peluang (akses) pasar dan memperbesar pangsa pasar, (2) Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur (akses) terhadap sumber-sumber permodalan; (3) Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen; (4) Keterbatasan dalam pemanfaatan (akses) dan penguasaan teknologi; (5) Keterbatasan jaringan usaha dan kerja sama usaha. Faktor eksternal meliputi: (1) Iklim berusaha yang kurang mendukung (konduusif); karena masih ada persaingan yang tidak sehat; (2) Sarana dan prasarana perekonomian yang kurang memadai; (3) Pembinaan yang masih kurang terpadu; (4) Masih kurang pemahaman, kepercayaan dan kepedulian dari sebagian masyarakat terhadap usaha kecil (Prihatminingtyas, 2010).

2.5 Strategi Bersaing yang Sesuai dengan Potensi SDM

Perusahaan harus mampu bertahan dan memiliki keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing adalah kemampuan perusahaan untuk menang secara konsisten dalam jangka panjang pada situasi persaingan. Untuk mencapai keunggulan kompetitif perlu diperhatikan enam faktor (Prihatminingtyas, 2010), antara lain:

1. Kejujuran artinya perilaku pengusaha harus jujur pada produk yang dijual, keaslian barang yang dijual.

2. Menghargai waktu, ada pepatah waktu adalah uang sehingga pengusaha dalam menjalankan bisnis harus memperhatikan bagaimana mendistribusikan waktu dengan baik
3. Penentuan harga produk berdasarkan pengeluaran biaya tetap dan biaya tidak tetap, ditambah dengan keuntungan. Harga jual yang rendah dapat meningkatkan permintaan terhadap produk, tetapi juga mengurangi keuntungan.
4. Kualitas produk adalah dimensi dari suatu produk yang ditetapkan oleh konsumen. Produk yang dipasarkan merupakan produk yang dipesan konsumen harus sesuai dengan perjanjian.
5. Fleksibilitas dalam menangkap selera konsumen, yaitu operasi perusahaan yang memungkinkan dapat merespons kebutuhan pelanggan secara tepat dan efisien. Pengusaha dituntut mampu untuk mencapai daya saing.
6. Norma agama, merupakan hal yang tidak boleh dilupakan dalam membentuk daya saing usaha kecil.

2.6 Usaha Kecil Makanan dan Minuman Menurut Klasifikasinya (Berkembang, Bertahan, Menurun dan Berhenti)

Era pasar bebas membutuhkan daya saing bagi perusahaan. Untuk mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat, pengusaha dituntut memiliki dan memahami konsep daya saing. Pengusaha di pulau Jawa di mana sebagian usahanya adalah usaha tradisional dan sifatnya turun temurun. Menurut (Prihatminingtyas, 2015) kemampuan yang tinggi didukung kinerja yang baik pasti meningkatkan kepuasan.

2.7 Produk yang disediakan memiliki kualitas tinggi

Budaya bersih dan tanggung jawab sosial dalam proses produksi Semakin meningkatnya kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi makanan yang aman bagi kesehatan dan pola makan yang cenderung cepat saji serta modern, belum didukung sepenuhnya oleh tersedianya produk pangan yang mengandung bahan tambahan makanan (BTM) yang alami dan aman. Kadangkala pengusaha menambahkan bahan kimia untuk menjaga agar makanan menjadi awet, namun sesuai PP Menkes Nomor 1168/Menkes/PER/X/1999 penggunaan bahan kimia untuk produk makanan dan minuman dilarang.

BAB 3. METODOLOGI

Penelitian ini merupakan penelitian eksplanatori menggunakan metode kualitatif dan pendekatan partisipatif untuk memperoleh informasi. Data primer diperoleh dari kuisisioner, wawancara dan dokumentasi. Pelaksanaan penelitian di 5 desa, setiap desa diwakili 30 pengusaha di Kabupaten Magelang, Kabupaten Sleman dan Yogyakarta.

3.1. Lokasi penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian *explanatory* yang dilaksanakan di 3 kelompok di Kabupaten Magelang Propinsi Jawa Tengah dan 2 kelompok di Kabupaten Sleman Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan difokuskan pada usaha kecil makanan dan minuman berperan utama sebagai pengelola. dengan mempertimbangkan:

1. Jarak lokasi usaha dengan sungai.
2. Frekuensi lahar yang melewati sungai.

Berbagai faktor yang mempengaruhi keberhasilan kegiatan ini mempertimbangkan, faktor sosial budaya, ketersediaan SDM, kemudahan dalam pembinaan dan pemantauan, ketersediaan sarana dan prasarana penunjang, dukungan pemerintah dan masyarakat, peluang pengembangan dan diversifikasi produk.

4.2. Populasi, sampel dan pengumpulan data penelitian

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh pengusaha kecil yang memiliki usaha di bidang makanan minuman di daerah bencana gunung merapi, dengan kriteria masih beroperasi minimal 1 tahun (Tabel 2). Metode pengambilan sampel dilakukan secara sensus (setiap kelompok terdiri dari 20 pengusaha kecil dibidang makanan dan minuman). Pengumpulan data primer menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan kuesioner mengenai identitas, usaha makanan dan minuman, perencanaan, target penghasilan dan harapan kedepan. Penelitian ini memanfaatkan data sekunder.

Tabel 2 Jumlah Usaha kecil makanan minuman

No	Desa	Jumlah pengusaha
1	Plosodege	45
2	Bimomartani	60
3	Sindumartani	35
4	Seloboro	40
5	Huntap Pagerjurang	25
	jumlah	205

Sumber : Dinas perindustrian dan perdagangan di Kab. Magelang dan Sleman. Diolah 2013

4.3. Analisis Data

Setelah data dikumpulkan, maka langkah berikutnya adalah melakukan analisis data menggunakan metode kualitatif untuk menjelaskan gambaran kelayakan usaha yang meliputi 1. Kemampuan bersaing usaha makanan dan minuman, baik dari aspek pasar, aspek finansial, aspek sosial ekonomi maupun aspek lingkungan. 2. Kemampuan tenaga kerja. 3 Penerapan budaya bersih dan tanggung jawab sosial dalam proses produksi. 4 Perluasan akses.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Menjelaskan kemampuan bersaing industri makanan dan minuman

Berdasarkan olah data di daerah penelitian menjelaskan bahwa produk industri makanan dan minuman di daerah penelitian memiliki kemampuan bersaing. sehingga dapat menciptakan peluang pasar terbuka dan mempercepat pertumbuhan ekonomi. Potensi yang dimiliki Masyarakat di desa Seloboro sebagian besar menjadi sentra produk makanan dan minuman, beberapa produk seperti unggulan yaitu: permen tape, permen sirsat, jenang krasikan, wajik kletik dan dodol Bandung. Diproduksi secara rutin dan musiman. Produk rutin artinya setiap hari memproduksi untuk memenuhi kebutuhan pasar local di Yogyakarta, Magelang, Sleman dan daerah Jawa Tengah. Sedangkan produk musiman artinya memproduksi untuk memenuhi kebutuhan pada even tertentu misalnya masyarakat yang memiliki hajat dan yang paling banyak pada saat satu bulan menjelang hari raya Idul Fitri. Meskipun desa Seloboro posisinya kurang lebih 300 meter dari sungai putih, namun hampir setiap rumah dapat memproduksi. Kelompok Taniwati yang dipimpin Wiyatno di dusun sukowati merupakan salah satu lembaga sosial yang mendapatkan pembinaan pembuatan kue, sehingga semua anggota sekitar 30 orang pada saat hari raya selalu memproduksi berbagai makanan olahan. Salah satu produk yaitu Dodol Bandung sepintas terlihat bahwa produk dodol Bandung adalah makanan khas Bandung yang berasal dari kota Bandung. Ternyata produk dodol Bandung diproduksi oleh sentra industri makanan dari desa seloboro. Kelemahan sentra industri makanan dari seloboro adalah produksi sebagian besar secara musiman. Warna hasil produksi permen tape cukup bagus secara natural, tetapi produk lainnya seperti permen sirsat, dodol Bandung dan jenang tape warnanya terlalu mencolok yaitu merah hijau dan kuning.

Pada era global saat ini faktor lingkungan luar yang berubah dengan cepat, mampu mengarahkan yang lebih baik, sehingga masyarakat membutuhkan perubahan yang lebih baik, melakukan perubahan menjadi lebih baik dengan menggunakan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki pengusaha kecil.

4.2 Menjelaskan kemampuan menyediakan produk yang memiliki kualitas tinggi

Produk Unik di Huntap pagerjuran yaitu Abon lele, kripik kulit lele dan stik duri dan kepala lele. Ibu Yuni salah satu warga yang belum dikaruniahi putra ini, menuturkan bahwa sejak rumah dan hartanya habis terkena bencana. Akhirnya mengungsi di huntara disela-sela waktu kosong mendapatkan pelatihan memelihara lele, setelah panen harga lele menjadi murah. Agar tidak rugi mengikuti pelatihan membuat abon lele. Tahun 2011 Pidah di huntara pagerjuran, banyak peminat membuat abon lele. Untuk membuat abon lele membutuhkan waktu seharian, bahan pokok 17 Kg lele basah, setelah diolah hanya mendapatkan 3, 15 Kg abon lele, memiliki dua produk abon rasa original dan rasa pedas, agar tidak menimbulkan limbah kulit lele dibuat krepik, kepala dan duri diambil sarinya untuk dibuat stik. Kesulitannya adalah 1. Bahan baku, jika tidak memiliki stok yang cukup, membeli di pasar terdekat. 2. Pemasaran bersifat lokal.

Slondrok getuk dan slondrok singkong merupakan sentra produk unggulan dari desa Plosogede. Pengusaha slondrok. Bapak Dwiyanto, berasal dari dusun Dongkelan, Desa Plosogede, kecamatan Ngluwar Kabupaten Magelang. merupakan pengusaha yang memproduksi makanan ringan slondrok singkong. Setelah lulus SMP membantu orang tuanya bertani, adanya kenaikan bahan kebutuhan pokok menuntut Dwiyanto untuk bekerja keras, untuk mencukupi kebutuhan hidup. Melakukan usaha dengan memproduksi slondrok Untuk memproduksi slondrok memerlukan waktu sehari menghasilkan 10 kg Slondrok. Adapun kendala yang dihadapi jika pada saat menjemur terjadi hujan abu, sehingga produk kurang bagus. Pemasaran terbatas pada lingkungan sekitar, biasanya dibeli pedagang secara los artinya pembelian tanpa pembungkus.

Bapak Sriyanto, berasal dari dusun Druju tegal, Desa Plosogede, kecamatan Ngluwar Kabupaten Magelang. merupakan pengusaha yang memproduksi makanan ringan slondrok getuk. Lokasi rumah tempat tinggal dengan sungai berjarak kurang dari 300 m, menempati rumah sejak tahun 2000. Setelah lulus SMA membantu orang tuanya bertani, Adanya kenaikan bahan kebutuhan pokok menuntut Sriyanto untuk bekerja keras, untuk mencukupi kebutuhan hidup. berusaha memproduksi slondrok Untuk memproduksi slondrok memerlukan waktu sehari menghasilkan 30 kg Slondrok. Adapun kendala yang dihadapi jika pada saat menjemur terjadi hujan abu, sehingga produk kurang bagus.

Bapak Sutono, berasal dari dusun Plosowetan, Desa Plosogede, kecamatan Ngluwar Kabupaten Magelang. merupakan pengusaha yang memproduksi makanan ringan bolu rasa jahe. Lokasi rumah tempat tinggal dengan sungai berjarak kurang dari 500 m, menempati rumah sejak lahir tahun 1959, rumah tersebut merupakan peninggalan orang tua. Setelah lulus SMP membantu orang tuanya bertani, Adanya kenaikan bahan kebutuhan pokok menuntut Sutono untuk bekerja keras, untuk mencukupi kebutuhan hidup. berusaha memproduksi bolu rasa jahe Untuk memproduksi bolu rasa jahe sampai pengepakan memerlukan waktu 8 jam menghasilkan 600 biji bolu rasa jahe, Bekerja hanya berdua dengan istrinya. Bpk dan Ibu Sutono enggan untuk meminjam dana. Hanya memanfaatkan. dana operasional milik sendiri. Pemasaran terbatas pada lingkungan sekitar, biasanya dipasarkan ke pasar tradisional terdekat.

Bapak Mariyat, berasal dari dusun Plosokidul, Desa Plosogede, kecamatan Ngluwar Kabupaten Magelang. merupakan pengusaha yang memproduksi makanan ringan gula jawa murni. Lokasi rumah tempat tinggal dengan sungai berjarak kurang dari 500 m, menempati rumah sejak lahir tahun 1962, rumah tersebut merupakan peninggalan orang tua. Setelah lulus SD membantu orang tuanya bertani sayur, Adanya kenaikan bahan kebutuhan pokok menuntut Mariyat untuk bekerja keras, untuk mencukupi kebutuhan hidup. berusaha memproduksi gula jawa murni. Produksi gula jawa murni sampai pengepakan memerlukan waktu 5 jam. Banyaknya hasil produksi gula jawa tergantung pada kemauan dan keterampilan memanjat pohon kelapa, untuk mengambil nira. Keterbatasan bekerja hanya berdua dengan istrinya. Pemasaran terbatas pada lingkungan sekitar, biasanya dipasarkan ke pasar tradisional terdekat. Pada saat bencana datang terutama adanya abu vulkanik pohon kelapa menjadi rusak sehingga butuh waktu lama untuk dapat berproduksi lagi.

Industri kecil makanan olahan di desa Bimomartani memiliki keunikan salah satunya emping kecil, perlu satu emping blinjo digepengkan di jemur kemudian diolah menjadi produk emping kecil. Mengolah emping kecil memerlukan waktu 2 hari. Emping sedang dan emping besar mengolahnya memerlukan waktu 4 jam. Bahan untuk membuat emping diperoleh dari pemasok

Industri sale pisang diproduksi oleh kelompok wanita tani, bahan baku cukup tersedia, jika kurang membeli dari pasar tradisional, hasil produksi berupa kripik pisang manis dan krepik pisang gurih dijual ke toko terdekat. Adapun limbah kulit pisang dijual untuk pakan kambing. Walaupun harga minyak goreng naik atau turun produksi tetap berjalan. Khusus menjelang hari raya Idul Fitri permintaan kripik pisang ini meningkat. Di samping Sale pisang ada produk Ceriping pisang. Permintaan cukup bagus, pemasaran menggunakan sepeda motor keliling. Sebagian besar produk tradisional ini belum memiliki ijin P-IRT. Produksinya masih tradisional. Dalam rangka meningkatkan pendapatan sebagian besar pengusaha kecil di desa Bimomartani memerlukan tambahan pendampingan secara berkelanjutan.

Salah satu warga di desa Bimomartani memiliki ternak burung puyuh, setelah burung puyuh tidak lagi memproduksi untuk menghasilkan telur, Satu burung puyuh dijual dengan harga Rp. 4.000,-. Hal ini dijadikan peluang oleh Ibu Warjiyah untuk membuat abon dari burung puyuh yang tidak memproduksi. Burung puyuh menghasilkan daging yang sangat sedikit. Oleh karena itu harganya cukup mahal. Harga 1 ons berkisar Rp. 70.000,-. Produksi sesuai pesanan saja. masih menggunakan alat tradisional.

Ibu Subaidah, berasal dari dusun Bokesan, Desa Sindumartani, kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman. merupakan pengusaha yang memproduksi makanan baby nila krispy. Lokasi rumah tempat tinggal dengan sungai berjarak kurang dari 100 m, menempati rumah sejak lahir tahun 1995, Setelah lulus SMP membantu orang tuanya bertani, Adanya kenaikan bahan kebutuhan pokok menuntut Ibu Subaidah untuk bekerja keras, untuk mencukupi kebutuhan hidup, berusaha memproduksi baby nila krispy. Produksi baby nila krispy. sampai pengepakan memerlukan waktu 4 jam untuk proses 5 kg nila basah. Banyaknya hasil produksi baby nila krispy tergantung pada kemauan dan keterampilan mengolah baby nila, Bekerja dalam satu tim yang semula 20 orang sekarang tinggal 8 orang yang masih aktif. Pemasaran terbatas pada lingkungan sekitar, biasanya dipasarkan ke pasar tradisional terdekat. Pengepakan sudah cukup bagus. Bahan baku cukup banyak tersedia.

Ibu Lasminiyat, berasal dari dusun Jelapan, Desa Sindumartani, kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman. merupakan pengusaha yang memproduksi makanan krispi jamur. Lokasi rumah tempat tinggal dengan sungai berjarak kurang dari 300 m, menempati rumah sejak lahir tahun 2003, Setelah lulus SMA membantu orang tuanya bertani, Adanya kenaikan bahan kebutuhan pokok menuntut Ibu Lasminiyat untuk bekerja keras, untuk mencukupi kebutuhan hidup. berusaha memproduksi krispi jamur. Produksi krispi jamur sampai pengepakan memerlukan waktu 2 jam. Banyaknya hasil produksi krispi jamur tergantung pada kemauan dan keterampilan mengolah krispi jamur, Pemasaran terbatas pada lingkungan sekitar, biasanya dipasarkan ke pasar tradisional terdekat. Pengepakan sudah cukup bagus. Bahan baku cukup banyak tersedia.

Pengusaha bakpia ketela ungu, bakpia kacang hijau, dan bakpia keju merek 55555 diproduksi oleh ibu Retno, disela-sela kesibukan sebagai guru Sekolah Dasar Hasil produksi bakpia dari kemasan dan Rasa sudah cukup bagus. Bakpia merupakan makanan khas Yogyakarta yang masa kadaluwarsanya pendek tidak lebih dari satu minggu. Oleh karena itu untuk memproduksi bakpia membutuhkan perencanaan dan waktu yang baik. Produk yang disediakan memiliki kualitas tinggi, karena menggunakan budaya bersih dan tanggung jawab sosial dalam proses produksi.

4.3 Meningkatkan peran usaha kecil dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

Sesuai fakta di lapangan aktivitas usaha-usaha perekonomian didominasi oleh Usaha Kecil. Pada usaha kecil memiliki potensi menyerap tenaga kerja lebih banyak. Dengan adanya potensi yang dimiliki masyarakat terutama usaha kecil seharusnya lebih diutamakan dalam pembangunan ekonomi. Pengusaha kecil berusaha memfokuskan pada kualitas produk dan membandingkannya dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing. Ketersediaan bahan baku dan kandungan gizi di dalamnya membuat prospek pengolahan makanan dan minuman mendapat respons yang baik dari masyarakat. Hal ini didukung juga pola konsumsi masyarakat yang mulai memperhatikan kandungan gizi makanan dan gaya hidup vegetarian maka dilakukan kegiatan pengolahan makanan dan minuman tersebut sebagai alternatif makanan yang menyehatkan. Bimbingan dan pelatihan terus dilakukan di usaha kecil makanan dan minuman. Terutama untuk meningkatkan kualitas produk.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa produk industri makanan dan minuman di daerah penelitian memiliki kemampuan bersaing, sehingga dapat menciptakan peluang pasar terbuka dan mempercepat pertumbuhan ekonomi. Produk yang disediakan memiliki kualitas tinggi, karena menggunakan budaya bersih dan tanggung jawab sosial dalam proses produksi. Peranan usaha kecil dapat menyerap tenaga kerja, menciptakan peluang kerja baru, pada akhirnya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah penelitian. Ekonomi kerakyatan merupakan suatu sistem ekonomi yang berasas kekeluargaan, berkedaulatan rakyat, dan menunjukkan pemihakan sungguh-sungguh pada rakyat.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

1. Produk industri makanan dan minuman di daerah penelitian memiliki kemampuan bersaing. memberikan peluang pasar terbuka dan mempercepat pertumbuhan ekonomi.
2. Produk yang disediakan memiliki kualitas tinggi, karena menggunakan budaya bersih dan tanggung jawab sosial dalam proses produksi



3. Peranan usaha kecil dapat menyerap tenaga kerja, menciptakan peluang kerja baru, pada akhirnya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

SARAN

Membangun ekonomi kerakyatan di Indonesia bukanlah perkara mudah. Terlebih lagi karena, pola pikir masyarakat masih berorientasi sebagai pekerja. Dalam rangka meningkatkan daya saing untuk mendorong pengembangan produk berbasis kerakyatan menuju *good local industry*. Perlu kerja sama yang baik antara Perguruan tinggi, dinas terkait, pemerintah daerah dan masyarakat, untuk bersama-sama melakukan pendampingan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Prihatmingtyas, B. 2010. Analisis Faktor- Faktor yang Berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Kecil yang Dikelola Perempuan di Kota Malang. *Disertasi*. Universitas Merdeka. Malang

Prihatmingtyas, B. 2005. *Pengaruh Kemampuan terhadap Kinerja dan Dampaknya pada Kepuasan Kerja*. Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial. Vol 17 Nomor 1 Agustus 118-123

Prihatmingtyas B, R Y Susanto 2015, The Business Opportunity of Micro Industry of Crispy Chicken and Crispy Salty Fish in Malang City, Indonesia. International Journal of Economic, Commerce & Management ISSN (2348 – 0386, (Online) IJECM.co.uk/wp-content/uploads/2015/02/3237.pdf Volume II Issue 2 .<http://IJECM.co.uk/volume-iii-issue2/>

PP Menkes Nomor 1168/Menkes/PER/X/1999

Susanto, R Y, Prihatmingtyas B 2015 Business Development of Iwak Peyek Business Group. European Journal of Business and Management. ISSN 2222-1905 (Paper) ISSN 2222-2839 (Online)

www.iiste.orgwww.IISTE.org/Jurnal/index.php/EJBM/articelview/19488. Volume 7, No. 3

UU No. 20 Th. 2008 tentang usaha kecil

Author profile:

Dr. B Prihatmingtyas., SE., M.AB Adalah dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi, saat ini menjabat sebagai Kepala lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat di Universitas Tribhuwana Tungadewi. Alamat Jln Telaga Warna Malang.