

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 561/Ekonomi Pembangunan

**LAPORAN PENELITIAN
DOSEN PEMULA**



**POTENSI EKONOMI DAERAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM
UNGGULAN DI KOTA TANGERANG**

**Arief Rahman Susila, SE., M.Si
(0013028203)**

**Isnina Wahyuning Sapta Utami, SE., M.Si
(0006047003)**

**UNIVERSITAS TERBUKA
2013**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Kegiatan : Potensi Ekonomi Daerah Dalam Pengembangan UMKM Di Kota Tangerang

Peneliti / Pelaksana
Nama Lengkap : ARIEF RAHMAN SUSILA S.E.,M.Si.
NIDN : 0013028203
Jabatan Fungsional :
Program Studi : Ekonomi Pembangunan
Nomor HP : 082122026933
Surel (e-mail) : ariefrs@ut.ac.id

Anggota Peneliti (1)
Nama Lengkap : ISNINA WAHYUNING SAPTA UTAMI S.E
NIDN : 0006047003
Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS TERBUKA

Institusi Mitra (jika ada)
Nama Institusi Mitra :
Alamat :
Penanggung Jawab :
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp. 15.000.000,00
Biaya Keseluruhan : Rp. 15.000.000,00



(Dr. Yun Iswanto, M.Si)
NIP/NIK 195801261987031002



Menyetujui,
Ketua LPPM-UT

(Dra. Dewi Artati Padmo Putri, MA, Ph.D)
NIP/NIK 196107241987102001

Tangerang Selatan, 13 - 12 - 2013,
Ketua Peneliti,

(ARIEF RAHMAN SUSILA S.E.,M.Si.)
NIP/NIK198202132005011002

RINGKASAN

Pembangunan nasional merupakan usaha peningkatan kualitas manusia dan masyarakat Indonesia yang dilakukan secara berkelanjutan, berlandaskan kemampuan nasional, dengan memanfaatkan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta memperhatikan tantangan perkembangan global. UMKM mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi. karena tingkat penyerapan tenaga kerjanya yang relatif tinggi dan kebutuhan modal investasinya yang kecil, UMKM bisa dengan fleksibel menyesuaikan dan menjawab kondisi pasar yang terus berubah. Perkembangan jumlah UMKM yang meningkat belum diimbangi dengan perkembangan kualitas UMKM yang masih menghadapi permasalahan klasik yaitu rendahnya produktivitas. Kajian ini diperlukan untuk menjawab permasalahan-permasalahan (1) Jenis produk dan komoditas UMKM apakah yang potensial dan perlu untuk dikembangkan di Kota Tangerang? (2) Bagaimanakah tingkat penyerapan tenaga kerja UMKM di Kota Tangerang? (3) Bagaimanakah upaya-upaya yang harus dilakukan untuk mengembangkan jenis UMKM dan produk unggulan tersebut? Metode yang digunakan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian ini adalah Analisis *Location Quotient* (LQ), Analisis Deskriptif, dan Analisis SWOT. Hasil dari LQ diketahui bahwa di Kota Tangerang terdapat 4 sektor basis, yaitu industri pengolahan, listrik, gas dan air bersih, bangunan, dan sektor jasa. Kemudian penyerapan tenaga kerja sektor dominan berada dalam rentang usia 20-44 tahun. Kemudian dari hasil SWOT diketahui bahwa strategi yang bisa dilakukan adalah dengan memaksimalkan sumber daya yang ada, memperbaiki kualitas SDM, dan melakukan pemerataan pembangunan.

Kata Kunci : UMKM, Permasalahan UMKM, Analisis Location Quotient (LQ), Analisis Deskriptif, dan Analisis SWOT

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan tak lupa sholawat serta salam teruntuk Nabi Muhammad yang selalu memberikan petunjuk kepada umatnya untuk selalu berjalan di jalan yang lurus dan benar. Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian penulisan ini tidak lepas dari bantuan dan saran-saran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Ir. Tian Belawati, M.Ed., PhD selaku Rektor Universitas Terbuka.
2. Dra. Dewi Artati Padmo Putri, MA, PhD selaku Ketua LPPM Universitas Terbuka.
3. Drs. Suhartono., M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan.
4. Pihak lain yang ikut membantu dalam pengumpulan data sampai penulisan laporan final dalam penelitian ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Mudah-mudahan semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan yang lebih baik dari Allah SWT. Harapan penulis mudah-mudahan tulisan ini dapat berguna bagi pembaca. Amien.

Pondok Cabe, Desember 2013

TIM PENELITI

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Definisi Usaha Kecil	6
2.2. Definisi Usaha Menengah.....	6
2.3. Teori Pembangunan Ekonomi Daerah	9
2.4. Teori Pengembangan Wilayah	11
2.5. Teori Basis Ekonomi.....	12
2.6. Peranan Sektor Industri dalam Pengembangan Wilayah	12
2.7. Strategi Pengembangan Sektor Industri	13
2.8. Strategi Pengembangan Sektor UMKM	14
2.8. Pembangunan Sektor Industri dengan Kesempatan Kerja.....	17
2.9. Kondisi Umum UMKM Di Indonesia Saat Ini	18
2.10. Permasalahan Yang Dihadapi UMKM	21
a. Faktor Internal	21
b. Faktor Eksternal.....	22
2.11. Penelitian Terdahulu	26
III. METODE PENELITIAN	31
3.1. Lokasi Penelitian	31
3.2. Data dan Sumber Data	31
3.3. Kerangka Analisis Penelitian	31
3.5. Model dan Alat Analisis	33
a. Analisis SWOT	34

b. Analisis Deskriptif.....	36
c. Analisis <i>Location Quotient</i> (LQ).....	36
IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1. Analisis <i>Location Quotient</i> (LQ)	37
4.2. Analisis Tingkat Penyerapan Tenaga Kerja Kota Tangerang	39
4.3. Analisis SWOT	46
4.4. Rekomendasi Strategi Pengembangan UMKM	49
V. PENUTUP	54
5.1 Simpulan	54
5.2 Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Perkembangan Pemasukan PDB dari UMKM dan Usaha Besar 2006-2010.....	3
1.2 Perkembangan Jumlah UMKM di Kota Tangerang Tahun 2009-2011.....	4
2.1 Definisi Usaha Kecil dan Menengah	7
3.1 Matriks Analisis Penelitian.....	32
3.2 Matriks Analisis SWOT.....	33
3.3 Matriks Analisis SWOT Penelitian	34
4.1 Hasil Analisis Indeks <i>Location Quotient</i> (LQ) Kota Tangerang Tahun 2005 – 2011.....	37
4.2 Komposisi Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur Tahun 2011.....	39
4.3 Jumlah Usaha Menengah dan Usaha Besar Menurut kecamatan Tahun 2011.....	42
4.4 Komposisi Pencari Kerja Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2011.....	43
4.5 Komposisi Lowongan Kerja Berdasarkan Sektor Ekonomi Tahun 2011.....	44

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Perkembangan Usaha UMKM dan Usaha Besar Tahun 2006-2010.....	19
2.2 Kontribusi Penyerapan Tenaga Kerja UMKM Tahun 2006-2010.....	20
2.3 Kontribusi UMKM terhadap PDB Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2006-2010.....	20
4.1 Komposisi Kelompok Bekerja Berdasarkan Kelompok Umur 2011.....	40
4.2 Komposisi Kelompok Bekerja Berdasarkan Kelompok Umur 2011.....	41
4.3 Upah Minimum Kota Tangerang 2006-2012.....	45

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan nasional merupakan usaha peningkatan kualitas manusia dan masyarakat Indonesia yang dilakukan secara berkelanjutan, berlandaskan kemampuan nasional, dengan memanfaatkan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta memperhatikan tantangan perkembangan global. Untuk itu pembangunan ekonomi rakyat seharusnya menjadi prioritas utama pembangunan ekonomi nasional, karena tujuan pembangunan ekonomi rakyat sesuai dengan amanat konstitusi yaitu: meningkatkan kesejahteraan dan keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia. Reformasi dalam sistem ekonomi nasional harus diarahkan kepada sistem ekonomi kerakyatan yang memberikan prioritas pembangunan ekonomi pada Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Pada akhir dasa warsa ini daerah-daerah telah tumbuh dengan sangat pesat dengan ditandai oleh tiga hal. Pertama, jumlah pengangguran dan setengah menganggur yang besar dan semakin meningkat. Kedua, proporsi tenaga kerja yang bekerja pada sektor industri di kota hampir tidak dapat bertambah dan malahan mungkin berkurang. Ketiga, jumlah penduduk dan tingkat pertumbuhannya sudah begitu pesat sehingga pemerintah tidak mampu memberikan pelayanan kesehatan, perumahan, dan transportasi yang memadai. Ketiga hal tersebut menjadi ciri khas dari setiap kota yang mengalami pertumbuhan kegiatan ekonomi dengan cepat. Studi yang dilakukan oleh Todaro (2000), dikatakan bahwa sektor informal pada umumnya ditandai oleh beberapa karakteristik seperti sangat bervariasinya bidang kegiatan produksi barang dan jasa, berskala kecil, unit-unit produksinya dimiliki secara perorangan atau keluarga, banyak menggunakan tenaga kerja (padat karya), dan teknologi yang dipakai relatif sederhana. Para pekerja yang menciptakan sendiri lapangan kerjanya di sektor UMKM biasanya tidak memiliki pendidikan formal. Pada umumnya mereka tidak mempunyai ketrampilan khusus dan sangat kekurangan modal kerja. Oleh sebab itu, produktivitasnya dan pendapatan mereka cenderung lebih rendah daripada kegiatan-kegiatan bisnis lainnya. Selain itu, mereka yang berada di sektor tersebut juga tidak memiliki jaminan keselamatan kerja dan fasilitas-fasilitas kesejahteraan seperti yang dinikmati rekan-rekan mereka di sektor lain.

UMKM mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi. karena tingkat penyerapan tenaga kerjanya yang relatif tinggi dan kebutuhan modal investasinya yang

kecil, UMKM bisa dengan fleksibel menyesuaikan dan menjawab kondisi pasar yang terus berubah. Hal ini membuat UMKM tidak rentan terhadap berbagai perubahan eksternal. UMKM justru mampu dengan cepat menangkap berbagai peluang, misalnya untuk melakukan produksi yang bersifat substitusi impor dan meningkatkan pemenuhan kebutuhan dalam negeri. Karena itu, pengembangan UMKM dapat menunjang diversifikasi ekonomi dan percepatan perubahan struktural, yang merupakan prasyarat bagi pembangunan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan.

Perkembangan jumlah UMKM yang meningkat belum diimbangi dengan perkembangan kualitas UMKM yang masih menghadapi permasalahan klasik yaitu rendahnya produktivitas. Keadaan ini secara langsung berkaitan dengan: (a) rendahnya kualitas sumber daya manusia khususnya dalam manajemen, organisasi, teknologi, dan pemasaran; (b) lemahnya kompetensi kewirausahaan; (c) terbatasnya kapasitas UMKM untuk mengakses permodalan, informasi teknologi dan pasar, serta faktor produksi lainnya. Sementara itu, masalah eksternal yang dihadapi oleh UMKM di antaranya: (a) besarnya biaya transaksi akibat kurang mendukungnya iklim usaha; (b) praktik usaha yang tidak sehat; dan (c) keterbatasan informasi dan jaringan pendukung usaha. Selain itu, UMKM juga menghadapi tantangan terutama yang ditimbulkan oleh pesatnya perkembangan globalisasi ekonomi dan liberalisasi perdagangan bersamaan dengan cepatnya perkembangan teknologi.

Kemampuan UMKM untuk bersaing di era perdagangan bebas, baik di pasar domestik maupun di pasar ekspor, sangat ditentukan oleh dua kondisi utama yang perlu dipenuhi. Pertama, lingkungan internal UMKM mesti kondusif, yang mencakup aspek kualitas SDM, penguasaan teknologi dan informasi, struktur organisasi, sistem manajemen, kultur/budaya bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dengan pihak luar, dan tingkat kewirausahaan (entrepreneurship). Kedua, lingkungan eksternal harus juga kondusif, yang terkait dengan kebijakan pemerintah, aspek hukum, kondisi persaingan pasar, kondisi ekonomi-sosial-kemasyarakatan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat, dan perubahan ekonomi global. Selain kedua kondisi tersebut, strategi pemberdayaan UMKM untuk dapat memasuki pasar global menjadi sangat penting bagi terjaminnya kelangsungan hidup UMKM.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan

dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Indonesia yang masih menganggur. Selain itu UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang cukup besar dalam pembangunan ekonomi nasional, hal ini terlihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang terus meningkat setiap tahunnya.

Tabel 1.1. Perkembangan Pemasukan PDB dari UMKM dan Usaha Besar 2006-2010

Indikator	Satuan	2006 Jumlah	2007 Jumlah	2008 Jumlah	2009 Jumlah	2010 Jumlah
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	milyar	1035615	1100671	1165753	1212599	1282572
- Usaha Mikro (UM)	milyar	588505.9	620864	655703.8	682259.8	719070.2
- Usaha Kecil (UK)	milyar	189666.7	204395.4	217130.2	224311	239111.4
- Usaha Menengah (UM)	milyar	257442.6	275411.4	292919.1	306028.5	324390.2
Usaha Besar (UB)	milyar	734893	782878.2	832184.8	876459.2	935375.2

Sumber : Departemen Koperasi

Tentang komoditi yang kemungkinan berpeluang untuk dapat secara aktif diperdagangkan pada pasar regional/global yang kompetitif tersebut, tampaknya tidak ada pilihan, kecuali yang mempunyai keunggulan komparatif (*comparative advantages*). Komoditi tersebut terutama berasal dari sektor pertanian khususnya subsektor perkebunan dan sektor kelautan khususnya subsektor perikanan serta sektor industri khususnya subsektor industri pengolahan dan industri kecil. Kemudian kualifikasi usaha yang mempunyai peluang untuk dapat mengembangkan usahanya sekaligus menjadi motor penggerak perekonomian Indonesia adalah kegiatan usaha yang mempunyai pengalaman/catatan (*track record*) yang baik terutama selama sepuluh tahun terakhir. Selanjutnya atas dasar pengalaman terutama di masa krisis tujuh tahun terakhir, pilihan untuk memprioritaskan kegiatan usaha (pengusaha) dengan skala usaha kecil dan menengah (UMKM) adalah merupakan pilihan yang cukup bijaksana. Oleh karena itu, yang penting adalah bagaimana mencermati kemungkinan yang akan terjadi dalam kegiatan ekonomi dunia, regional dan di Indonesia sendiri dalam kurun lima tahun ke depan.

Namun dalam perkembangannya, UMKM memiliki keterbatasan dalam berbagai hal, diantaranya keterbatasan mengakses informasi pasar, keterbatasan jangkauan pasar, keterbatasan jejaring kerja, dan keterbatasan mengakses lokasi usaha yang strategis. Untuk itu diperlukan upaya untuk meningkatkan akses UMKM pada informasi pasar, lokasi usaha dan jejaring usaha agar produktivitas dan daya saingnya meningkat. Khusus untuk UMKM yang ada di Kota Tangerang, perkembangannya sudah sangat mengkhawatirkan. Pembangunan di Kota Tangerang, yang dulu gencar di sektor industri, kini sudah beralih ke sektor perdagangan dan jasa. Hal ini tentu saja mengancam keberadaan UMKM. Berikut ini adalah data mengenai perkembangan jumlah UMKM di Kota Tangerang tahun 2009-2011.

Tabel 1.2. Perkembangan Jumlah UMKM di Kota Tangerang Tahun 2009-2011.

Kecamatan	2009	2010	2011
1. Ciledug	42	102	122
2. Larangan	30	146	794
3. Karang Tengah	18	92	325
4. Cipondoh	54	197	429
5. Pinang	30	94	378
6. Tangerang	36	62	105
7. Karawaci	36	79	556
8. Cibodas	24	52	5.932
9. Jatiuwung	12	30	42
10. Periuk	18	46	155
11. Neglasari	30	42	42
12. Batucapeper	48	59	503
13. B e n d a	36	47	47
Jumlah / Total	414	1.048	9.430

Sumber : Dinas Perindagkop Kota Tangerang

Berdasarkan latar belakang tersebut perlu dilakukan kajian untuk mengetahui jenis UMKM yang potensial untuk dikembangkan termasuk jenis produknya dan bentuk kebijakan pendukung yang dilakukan oleh pemerintah Kota Tangerang. Kajian ini diperlukan untuk menjawab permasalahan-permasalahan berikut :

1. Jenis produk dan komoditas UMKM apakah yang potensial dan perlu untuk dikembangkan di Kota Tangerang?

2. Bagaimanakah tingkat penyerapan tenaga kerja UMKM di Kota Tangerang?
3. Bagaimanakah upaya-upaya yang harus dilakukan untuk mengembangkan jenis UMKM dan produk unggulan tersebut?

Selain itu, dalam penelitian ini juga bertujuan untuk:

1. Menganalisis jenis produk dan komoditas UMKM apakah yang potensial dan perlu untuk dikembangkan di Kota Tangerang.
2. Menganalisis tingkat penyerapan tenaga kerja UMKM di Kota Tangerang.
3. Menganalisis upaya-upaya yang harus dilakukan untuk mengembangkan jenis UMKM dan produk unggulan tersebut.

Beberapa manfaat yang ingin diperoleh dari kajian ini antara lain :

1. Memberikan rekomendasi kepada pemangku kebijakan di Kota Tangerang mengenai hal-hal yang berkaitan dengan perkembangan UMKM.
2. Menjadi bahan kajian studi banding untuk penelitian serupa.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

A. Definisi Usaha Kecil

Badan Pusat Statistik mendefinisikan Usaha Mikro sebagai usaha yang memiliki tenaga kerja lebih dari 4 orang . Sedangkan Usaha Kecil sebagaimana dimaksud Undang-undang No.9 Tahun 1995 adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah). World Bank mendefinisikan Usaha Kecil atau Small Enterprise, dengan kriteria: Jumlah karyawan kurang dari 30 orang; Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 3 juta; Jumlah aset tidak melebihi \$ 3 juta

Namun demikian pengertian terbaru mengenai Usaha Kecil menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 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 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) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00(tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

B. Definisi Usaha Menengah

Pengertian Usaha Menengah menurut Badan Pusat Statistik adalah usaha yang memiliki tenaga kerja antara 20 orang hingga 99 orang. Sedangkan Usaha Menengah sebagaimana dimaksud Inpres No.10 tahun 1998 adalah usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp.10.000.000.000,00, (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) s/d Rp.5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).

World Bank mendefinisikan Usaha Menengah atau *Medium Enterprise* adalah usaha dengan kriteria : Jumlah karyawan maksimal 300 orang; Pendapatan setahun hingga sejumlah \$ 15 juta; Jumlah aset hingga sejumlah \$ 15 juta. Sedangkan pengertian Usaha Menengah menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 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 yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah). Secara detil berbagai definisn usaha kecil dan menengah dipaparkan pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1. Definisi Usaha Kecil dan Menengah

Organisasi	Jenis Usaha	Kriteria
Biro Pusat Statistik (BPS)	Usaha Kecil	Pekerja 5 – 19 orang
	Usaha Menengah	Pekerja 20 – 99 orang
Bank Indonesia (BI)	Usaha Mikro (SK Dir BI No 31/24/KEP/ DIR Tgl 5 Mei 1998)	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin • Dimiliki oleh keluarga sumber daya lokal dan teknologi sederhana • Lapangan usaha mudah untuk <i>exit</i> dan <i>entry</i>
	Usaha Menengah (SK Dir BI No 30/45/Dir/ UK tgl 5 Januari 1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Aset < Rp 5 M untuk industri • Aset < Rp 600 juta diluar tanah & bangunan • Omzet tahunan < Rp 3 M
Bank Dunia	Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah karyawan < 30 orang • Pendapatan setahun < \$ 3 juta • Jumlah aset < \$ 3 juta
	Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah karyawan maksimal 300 org • Pendapatan setahun hingga sejumlah \$ 15 juta • Jumlah aset hingga sejumlah \$ 15 juta

Kementerian Koperasi dan UMKM (Undang-undang No. 20 tahun 2008)	Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> • Kekayaan Bersih (tidak termasuk tanah & bangunan) Lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta • Hasil Penjualan Tahunan (Omset/tahun) Lebih dari Rp.300 juta sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 Milyar
	Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> • Kekayaan Bersih (tidak termasuk tanah & bangunan) Lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan paling banyak Rp. 10 Milyar • Hasil Penjualan Tahunan (Omset/tahun) Lebih dari Rp. 2,5 Milyar sampai dengan paling banyak Rp. 50 Milyar

Sumber : Bank Indonesia dalam Sriyana, 2010

Sebagai acuan utama pengertian UMKM pada kajian ini mengacu pada Undang-undang UMKM Nomor 20 Tahun 2008, yaitu:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. 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 Usaha Kecil. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - 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) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha Menengah adalah 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 sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
- 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) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).
- d. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

C. Teori Pembangunan Ekonomi Daerah

Pembangunan ekonomi merupakan suatu proses yang terjadi terus menerus dan bersifat dinamis. Pembangunan ekonomi berkaitan pula dengan pendapatan perkapita riil yang diterima oleh penduduk. Menurut (Todaro, 2000) bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi ditunjukkan oleh tiga nilai pokok, yaitu (1) berkembangnya kemampuan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pokoknya (*basic needs*); (2) meningkatnya rasa harga diri (*self esteem*) masyarakat sebagai manusia; dan (3) meningkatnya kemauan masyarakat untuk memilih (*freedom from servitude*). Pembangunan ekonomi daerah dan nasional sedang dan akan menghadapi perubahan fundamental yang berlangsung sangat cepat dan perlu kesiapan terutama pelaku Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM). Usaha kecil dan menengah *atau Small and Medium Enterprise (SME)* secara umum memiliki karakteristik yang hampir sama antara satu negara dengan negara lain, namun dari segi patokan/ standar ukuran berada antara satu negara dengan negara lain, seperti: aset maksimal, omset usaha, permodalan, jumlah tenaga kerja, gaya manajemen yang

dilaksanakan, dan sebagainya. Meskipun kriteria umum UMKM hampir sama antara satu negara dengan negara lain tetapi karena kondisi eksternal maupun internal perusahaan berbeda-beda antara satu negara dengan negara lain maka ukuran UMKM tidak dapat digeneralisasi. Peranan UMKM sangat besar dalam Perekonomian Nasional (Kementerian Negara Koperasi dan UMKM, 2004) antara lain sebagai berikut:

1. Mendorong munculnya kewirausahaan domestik dan sekaligus menghemat sumberdaya negara.
2. Menggunakan teknologi padat karya, sehingga dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja dibandingkan yang disediakan oleh perusahaan skala besar.
3. Dapat didirikan, dioperasikan dan memberikan hasil dengan cepat.
4. Pengembangannya dapat mendorong proses desentralisasi inter-regional dan intra-regional, karena usaha kecil dapat berlokasi di kota-kota kecil dan pedesaan.
5. Memungkinkan tercapainya obyektif ekonomi dan sosial-politik dalam arti luas.

Pentingnya UMKM dalam perekonomian nasional akan meningkatkan komitmen dan pemihakannya dalam pembangunan nasional. Hal ini didukung oleh pranata konstitusi dan aturan pelaksanaannya (GBHN, UU Usaha Kecil, UU Perkoperasian, dan UU Propenas) yang memberikan prioritas pembangunan ekonomi pada UMKM dalam rangka mewujudkan sistem ekonomi kerakyatan. Setiap usaha pembangunan ekonomi daerah mempunyai tujuan utama untuk meningkatkan jumlah dan jenis peluang kerja untuk masyarakat daerah. Dalam upaya untuk mencapai tujuan tersebut, pemerintah daerah dan masyarakatnya harus secara bersama-sama mengambil inisiatif pembangunan daerah. Oleh karena itu pemerintah daerah, partisipasi masyarakat dan beragam sumber daya yang ada harus mampu menaksir sumber daya yang diperlukan untuk merancang dan membangun perekonomian daerah (Arsyad, 1999).

Di samping itu, otonomi daerah yang diharapkan mampu menumbuhkan iklim usaha yang kondusif bagi UMKM, ternyata belum menunjukkan kemajuan yang merata. Sejumlah daerah telah mengidentifikasi peraturan-peraturan yang menghambat sekaligus berusaha mengurangi dampak negatif yang ditimbulkan dan bahkan telah meningkatkan pelayanan kepada UMKM dengan mengembangkan pola pelayanan satu atap. Namun masih terdapat daerah lain yang memandang UMKM sebagai sumber pendapatan asli daerah dengan mengenakan pungutan-pungutan baru bagi UMKM sehingga biaya usaha UMKM meningkat.

Dalam rangka mendukung pertumbuhan ekonomi nasional ke depan serta mengurangi pengangguran dan sekaligus untuk mampu bersaing dalam pasar global dan

dinamika perubahan situasi dalam negeri, maka pengembangan UMKM perlu mempertimbangkan aspek potensial yang ada, yaitu (Sopannah, 2013) : (a) seyogyanya mulai meningkatkan pengembangan UMKM untuk lebih proporsional menerapkan perpaduan antara tenaga kerja terdidik dan terampil dengan adopsi penerapan teknologi; (b) UMKM di sektor agribisnis dan agroindustri, karena prospeknya yang sangat menarik, perlu didukung oleh meningkatnya kemudahan dalam pengelolaan usaha, seperti status kepemilikan tanah, ketersediaan bahan baku (jumlah dan kualitas), teknologi, informasi pasar dan SDM serta oleh berkembangnya wadah organisasi usaha bersama yang sesuai dengan kebutuhan dan efisien, seperti antara lain asosiasi produsen dan koperasi; (c) sumber permodalan UMKM harus semakin berkembang dengan meluasnya akses terhadap sumber permodalan yang memiliki kapasitas dukungan lebih besar seperti perbankan; (d) pengembangan usaha menengah yang kuat merupakan pilihan strategis yang dapat diandalkan untuk mendukung proses industrialisasi, perkuatan keterkaitan industri, percepatan pengalihan teknologi, dan peningkatan kualitas SDM. Peran, ini juga diharapkan dapat mengurangi ketergantungan industri besar nasional terhadap impor input antara; (e) penyederhanaan prosedur pendaftaran usaha dan penyediaan insentif bagi usaha informal, khususnya yang berskala mikro, diprioritaskan dalam rangka perlindungan, kesetaraan berusaha dan kontinuitas peningkatan pendapatan; dan (f) pengintegrasian pengembangan usaha dalam konteks pengembangan regional. Tujuannya selain untuk menyesuaikan dengan karakteristik pengusaha dan jenis usaha di setiap daerah dan setiap sektor usaha, juga untuk memperluas kegiatan ekonomi yang lebih merata.

D. Teori Pengembangan Wilayah

Teori pertumbuhan wilayah merupakan teori pertumbuhan ekonomi nasional yang disesuaikan pada skala wilayah dengan anggapan dasar bahwa suatu wilayah adalah mini nation (Tommy Firman, 1985). Perbedaan teori pertumbuhan ekonomi wilayah dan teori pertumbuhan ekonomi nasional terletak pada sifat keterbukaan dalam proses input output barang dan jasa maupun orang. Dalam sistem wilayah keluar masuk orang atau barang dan jasa relatif bersifat terbuka, sedangkan pada skala nasional bersifat lebih tertutup (*closed region*). Menurut John Glasson (1977) pertumbuhan wilayah dapat terjadi sebagai akibat dari penentu endogen atau eksogen, yaitu faktor-faktor yang terdapat di dalam wilayah yang bersangkutan ataupun faktor-faktor di luar wilayah, atau kombinasi dari keduanya. Dalam model-model ekonomi makro disebutkan bahwa ekonomi penentu intern pertumbuhan wilayah adalah modal, tenaga kerja, tanah (sumberdaya alam), dan sistem

sosio-politik, sedangkan menurut model ekspor pertumbuhan, industri ekspor dan kenaikan permintaan adalah penentu pokok pertumbuhan wilayah yang bersifat ekstern.

E. Teori Basis Ekonomi

Teori Basis Ekonomi (*Economic Base Theory*) adalah salah satu teori atau pendekatan yang bertujuan untuk menjelaskan perkembangan dan pertumbuhan wilayah. Ide pokoknya adalah bahwa beberapa aktivitas ekonomi di dalam suatu wilayah secara khusus merupakan aktivitas basis ekonomi, yaitu dalam arti pertumbuhannya memimpin dan menentukan perkembangan wilayah secara keseluruhan, sementara aktivitas lainnya yang non basis adalah secara sederhana merupakan konsekuensi dari keseluruhan perkembangan wilayah tersebut. Dengan demikian perekonomian wilayah dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu aktivitas basis dan aktivitas bukan basis atau non basis. Glasson (1978) menyatakan bahwa aktivitas basis adalah aktivitas yang mengeksport barang dan jasa ke tempat di luar batas perekonomian wilayah yang bersangkutan, atau yang memasarkan barang dan jasa mereka kepada orang dari luar perbatasan perekonomian masyarakat yang bersangkutan. Sedangkan aktivitas non basis adalah aktivitas yang menyediakan barang yang dibutuhkan oleh orang yang bertempat tinggal di dalam batas perekonomian yang bersangkutan ruang lingkup produksi dan daerah pasar sektor non basis terutama adalah wilayah yang bersangkutan atau bersifat lokal .

F. Peranan Sektor Industri dalam Pengembangan Wilayah

Peranan industri dalam pertumbuhan wilayah secara jelas dikemukakan oleh Yeates dan Gardner (Arifin, 1997), bahwa kegiatan industri merupakan salah satu faktor penting dalam mekanisme perkembangan dan pertumbuhan wilayah. Hal ini disebabkan adanya efek multiplier dan inovasi yang ditimbulkan oleh kegiatan industri yang berinteraksi dengan potensi dan kendala yang dimiliki wilayah. Seorang pakar ekonomi Rusia (Rostow), juga mengatakan bahwa tahap tinggal landas dalam pembangunan ekonomi ditandai oleh pertumbuhan yang pesat pada satu atau beberapa sektor industri (Rostow dalam Jhingan, 1990). Hubungan antara industri dan wilayah adalah bervariasi antar berbagai wilayah. *Pertama* yaitu adanya keterkaitan dengan lingkungan, meningkatkan kesempatan kerja, kebutuhan akan bahan baku, sumberdaya alam dan manusia, serta perbandingan keuntungan nasional dan internasional dalam penggunaannya pada berbagai industri. *Kedua*, dalam kaitannya dengan industri sendiri yang meliputi :

1. Kepentingan industri dan fungsi yang berkaitan dengan berbagai elemen ekonomi wilayah, seperti jenis pekerjaan, kesempatan kerja, pendapatan rumah tangga,

- penggandaan antar sektor, pendapatan sektor ekspor dan penggunaan lahan dari berbagai kegiatan ekonomi.
2. Organisasi sistem dalam arti kepemilikan, pengendalian, skala ekonomi, teknologi, kapitalisasi dan keterkaitan antara organisasi.
 3. Dinamika sistem , terlihat dari adanya pertumbuhan, perkembangan, stagnasi, kemunduran dan stagnasi, kemunduran dan restrukturisasi yang dihasilkan dari kombinasi kelahiran, migrasi masuk, migrasi keluar atau perubahan lain terhadap kondisi perusahaan yang ada.
 4. Tipe industri seperti terlihat pada sektor ekonomi fungsi industri dalam mata rantai produksi, serta tempatnya dalam, divisi tenaga kerja baik secara nasional maupun internasional

Ketiga, adanya dampak dari sistem industri dan dinamikanya terhadap kualitas ekonomi, sosial, fisik dan komponen terbangun dari lingkungan masyarakat, khususnya kondisi pasar tenaga kerja, pendapatan riil, kesejahteraan, dan sejenisnya. Untuk dapat mengatasi persoalan yang akan ditimbulkan oleh pembangunan industri, pemerintah daerah perlu mengetahui gambaran menyeluruh mengenai industri itu sendiri serta dampak-dampak yang mungkin ditimbulkan.

G. Strategi Pengembangan Sektor Industri

Tambunan (2000) mengemukakan bahwa untuk mengurangi ketergantungan pembangunan industri di negara berkembang terhadap negara maju dapat ditempuh strategi industri pengganti impor yang disertai dengan politik proteksi. Ditempuhnya strategi pengganti impor tersebut berdasarkan pertimbangan bahwa : (1) sumber-sumber ekonomi relatif tersedia di dalam negeri, (2) respon permintaan barang-barang industri dari negara maju masih rendah, (3) mengurangi akibat-akibat ketidakstabilan pasar internasional terhadap pasar di dalam negeri, (4) mendorong industri di dalam negeri supaya lebih berkembang, (5) adanya potensi permintaan di dalam negeri yang memadai, membuka kesempatan kerja, meningkatkan nilai tambah dan menghemat devisa, (7) mempercepat proses pengalihan teknologi, (8) oleh karena strategi tersebut akan diikuti dengan proteksi yang tinggi, sedangkan potensi permintaan dalam negeri cukup luas, maka lebih menarik investasi dari dalam dan luar negeri.

Selain itu menurut Zain (1986) dalam Sahara (1999) strategi yang perlu dilakukan untuk pengembangan industri dimasa yang akan datang adalah :

1. Keunggulan komparatif, yaitu dilihat dari sumber daya alam yang tersedia di Indonesia

2. Keterkaitan antar sektor terutama sektor hulu hilir. Dari strategi kedua ini diharapkan timbul suatu ketekaitan dimana pertumbuhan yang terjadi pada sektor industri pemakai akan ikut menumbuhkan industri komponen. Efek selanjutnya adalah terciptanya penghematan devisa, meningkatkan pendapatan, keahlian dan kesempatan kerja.
3. Teknologi yang tinggi dan selalu berkembang untk pembangunan industri hulu secara simultan. Faktor untuk industri hulu harus merupakan pertimbangan yang dominan karena apabila industri hulu menggunakan teknologi yang tinggi dan efisien maka industri hilirnya tidak akan mengalami biaya yang tinggi dan ini sesuai dengan sasaran untuk mengembangkan industri yang kompetitif untuk ekspor.

H. Strategi Pengembangan Sektor UMKM

Pengembangan dunia usaha khususnya industri kecil merupakan komponen penting dalam perencanaan pembangunan ekonomi daerah karena dapat memberdayakan masyarakat melalui penyerapan tenaga kerja dan peluang lapangan kerja, daya tahan industri kecil merupakan cara terbaik untuk mengembangkan perekonomian daerah yang sehat. Selanjutnya Suryana, 2000, menyatakan bahwa, pertumbuhan industri yang menggunakan sumberdaya lokal, termasuk tenaga kerja dan bahan baku untuk diekspor, akan menghasilkan kekayaan daerah dan penciptaan peluang kerja. Asumsi ini memberikan pengertian bahwa suatu daerah akan mempunyai sektor unggulan apabila daerah tersebut dapat memenangkan persaingan pada sektor yang sama denghan daerah lain sehingga menghasilkan ekspor. Dalam kaitannya dengan pengembangan usaha kecil dapat dilihat dari teori basis. Menurut Glasson (1990) basis ekonomi membagi perekonomian menjadi dua sektor, yaitu:

- a. Sektor basis adalah sektor yang mengekspor barang dan jasa ke tempat di luar batas perekonomian masyarakat yang bersangkutan atas masukandari luar perbatasan perekonomian masyarakat yang bersangkutan.
- b. Sektor bukan basis yaitu sektor yang menjadikan barang yang dibutuhkan oleh orang yang bertempat tinggal di dalam batas perekonomian masyarakat yang bersangkutan.

Menurut Suryana (2001) bahwa Teori Dinamik dan Teori *Resource-Based Strategy* sesuai jika diterapkan pada pengembangan UMKM di Indonesia. Model dasar *resource-based strategy* adalah strategi perusahaan yang memanfaatkan sumber daya internal yang superior (potensial) untuk menciptakan kemampuan inti (keunggulan) dalam menciptakan

nilai tambah untuk mencapai keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif. Akibatnya, keberadaan UMKM tidak tergantung pada strategi kekuatan pasar melalui monopoli dan fasilitas pemerintah. Dalam strategi ini, UMKM mengarah pada keahlian khusus secara internal yang bisa menciptakan produk inti yang unggul untuk memperbesar pangsa pasar manufaktur. Teori tersebut dapat memanfaatkan sumber daya lokal. UMKM termasuk industri kecil mampu berkembang bukan karena fasilitas dari pemerintah melainkan karena kreativitasnya.

Dalam prakteknya, para pelaku UMKM cenderung menggunakan model perilaku pasar yang bersifat *non-price competition* melalui pengembangan pola dan desain produk unggulan baru yang lebih inovatif dan sulit ditiru dari pada model persaingan harga. Kluster industri termasuk UMKM mengidentifikasi bahwa jenis baru daerah industri telah muncul. Teori ini dikenal *New Industrial District (NID)*. Dalam Teori daerah industri tradisional mengabaikan kerja sama antara Industri Besar Dan Menengah (IBM) dengan Industri Kecil Kerajinan Rumah Tangga (IKRT). Teori ini menilai kisah sukses kluster IKRT (UMKM) terlalu tinggi, dan menilai terlalu rendah kekuatan perusahaan besar, serta gagal dalam membedakan tahap-tahap industrialisasi awal dan lanjut (Kuncoro, 2007). Ada tiga jenis *industrial district*, menurut Kuncoro, (2007) dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Kawasan industri yang terspesialisasi (*specialized industrial district*). Sesuai dengan garis teori tersebut, selanjutnya kluster yang terspesialisasi merupakan konsentrasi geografis subsektor manufaktur yang sama. Model ini cocok untuk kluster industri di Italia.
- b. Daerah industri diturunkan dari model kompleks industri yang muncul dari Teori klasik dan neoklasik. Ciri utama dalam model ini adalah ada sekumpulan hubungan yang dapat diidentifikasi dan stabil, serta meminimasi biaya transaksi dan biaya spasial. Model ini dikembangkan di Amerika dan Jepang.
- b. Model jaringan sosial (*social network model*). Model ini dikembangkan literatur sosiologis dan neo institusionalis. Kluster ini hanya menggambarkan respon ekonomi terhadap peluang yang tersedia dan melengkapi, tetapi tingkat kelekatan dan integrasi sosial yang tidak biasa. Karena adanya bentuk modal sosial, yang dihasilkan dan dilestarikan melalui kombinasi sejarah sosial dan tindakan bersama yang menerus, merupakan faktor kunci, selanjutnya kluster ini sering disebut kluster dewasa.

Teori *Industrial District* lebih menonjolkan pada daerah-daerah industri di Eropa dan Amerika. Teori ini telah mengalami evolusi yang cukup lama dan berakar dalam konteks tradisional, institusional, serta kultural bukan didirikan melalui intervensi pemerintah. Teori *industrial district* tersebut memiliki daya penjas yang lebih baik dalam menganalisis kluster UMKM dibandingkan dengan model Teori *New Economic Geography* (NEG). Karena dalam Teori NEG, sebenarnya mengabaikan peran dan keberadaan industri kecil rumah tangga (IKRT) dalam kluster industri secara regional, sehingga ciri-ciri dan peran dari UMKM menjadi kurang diperhatikan.

Pada era otonomi daerah paradigma dalam pembangunan daerah, keberhasilan pembangunan tidak lagi hanya diukur dari kemajuan fisik yang diperoleh atau berapa besar Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang dapat diterima. Keberhasilan pembangunan harus dapat diukur dengan parameter yang lebih luas dan lebih strategis yang meliputi semua aspek kehidupan baik materiil maupun non materiil. Agar dapat memenuhi kriteria luas dan strategi tersebut, maka pelaksanaannya harus diawali berdasarkan prioritas dan pemilihan sasaran-sasaran yang mempunyai nilai strategis dan memberikan dampak yang positif dalam meningkatkan citra Kota Tangerang dengan membangun sektor-sektor ekonomi yang memiliki potensi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

Berkaitan dengan pembangunan ekonomi daerah, pembangunan ekonomi wilayah hingga saat ini masih menghadapi masalah, diantaranya adalah keterbelakangan ekonomi. Upaya masyarakat dalam memanfaatkan atau mengelola sumber daya belum berhasil sepenuhnya, hal ini disebabkan karena sebagian penduduk masih terbelakang secara ekonomi, artinya kualitas penduduk adalah rendah yang tercermin dalam produktivitas yang rendah Padahal tingkat produktivitas berpengaruh terhadap tingkat kesejahteraan. Sektor ekonomi unggulan pada dasarnya adalah motor penggerak perekonomian di suatu wilayah. Melalui sektor ekonomi unggulan, suatu wilayah secara tidak langsung menggantungkan diri pada kontribusi hasil penjualan dari sektor ekonomi unggulan tersebut bagi pembentukan PDRB wilayahnya digunakan sebagai salah satu sarana pelaksanaan pembangunan daerah. Potensi ekonomi daerah adalah kemampuan ekonomi yang ada didaerah yang mungkin dan layak dikembangkan sehingga akan terus berkembang menjadi sumber penghidupan rakyat bahkan pendorong perekonomian daerah secara keseluruhan untuk berkembang dengan sendirinya dan berkesinambungan (Suparmoko, 2001). Sebelum sebuah strategi pengembangan disusun sebaiknya diketahui dahulu kekuatan dan kelemahan daerah. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan

tersebut akan lebih tepat dalam menyusun strategi guna mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan dengan diketahuinya tujuan dan sasaran maka strategi pengembangan lebih terarah dan strategi tersebut akan menjadi pedoman bagi siapa saja yang melaksanakan usaha di daerah yang bersangkutan. Oleh karena itu dalam mempersiapkan strategi ada langkah-langkah yang dapat ditempuh:

- a. Mengidentifikasi sektor-sektor yang mempunyai potensi untuk dikembangkan dengan memperhatikan kekuatan dan kelemahan masing-masing sektor.
- b. Mengidentifikasi sektor-sektor yang potensinya rendah untuk dikembangkan dan mencari faktor penyebabnya.
- c. Mengidentifikasi sumber daya yang siap digunakan untuk mendukung pengembangan
- d. Dengan menggunakan pembobotan terhadap variabel kekuatan dan kelemahan maka akan ditemukan potensi yang menjadi unggulan dan patut dikembangkan.
- e. Menentukan strategi untuk mengembangkan sektor yang dapat menarik sektor lain untuk tumbuh sehingga perekonomian dapat berkembang.

I. Pembangunan Sektor Industri dengan Kesempatan Kerja

Ada hubungan antara aktivitas pertumbuhan ekonomi dan kesempatan kerja yang mana hal ini terlihat bila terdapat pertumbuhan ekonomi maka mengakibatkan meningkatnya aktivitas kegiatan ekonomi, demikian sebaliknya. Dengan adanya kegiatan ekonomi yang meningkat akan membuka lapangan kerja dan menambah kesempatan kerja. Dalam hal ini pertumbuhan ekonomi juga akan mengakibatkan transisi penduduk berupa memungkinkan terjadinya transisi antara pengusaha dan pemilik tenaga kerja. Besar kecilnya transisi ini tergantung dari kuantitas dan kualitas tenaga kerja. Variabel penentu dari kualitas tenaga kerja ialah : pendidikan, kesehatan dan perilaku, yakni pandangan dan sikap ditempat kerja yang biasa juga disebut budaya kerja. Mengenai kualitas tenaga kerja meliputi komposisi tenaga kerja dan lapangan kerja, seperti sektor pertanian, industri dan jasa. Pertumbuhan ekonomi juga akan mempengaruhi pergeseran jenis pekerjaan yang dikerjakan oleh tingkat pendidikan, usia pensiun, jam kerja dan sebagainya.

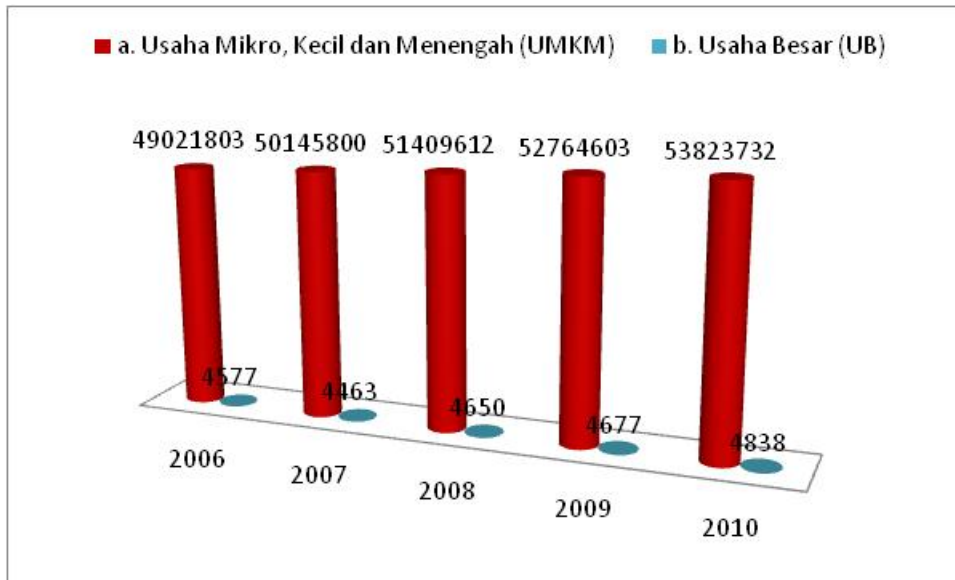
Sepanjang waktu, proses tersebut semakin memperburuk disparitas regional pada suatu negara hingga mekanisme kerja mulai beroperasi dalam arah berlawanan, misalnya melalui: (1) penciptaan pekerjaan baru pada wilayah kurang berkembang yang menurunkan atau menghentikan emigrasi ke wilayah lebih kaya; (2) menurunnya daya tarik wilayah lebih maju karena kejenuhan pasar dan kepadatan fisik yang selanjutnya

meningkatkan sewa tanah dan menurunkan tingkat profit rata-rata; (3) pertumbuhan investasi publik pada wilayah lemah yang mempunyai efek ganda yaitu lahirnya sistem produksi lokal yang memerlukan lebih banyak investasi dalam kapital sosial dan tumbuhnya investasi privat pada wilayah lemah; dan (4) munculnya efek penuh pengaruh wilayah kuat ke wilayah lemah.

J. Kondisi Umum UMKM Di Indonesia Saat Ini

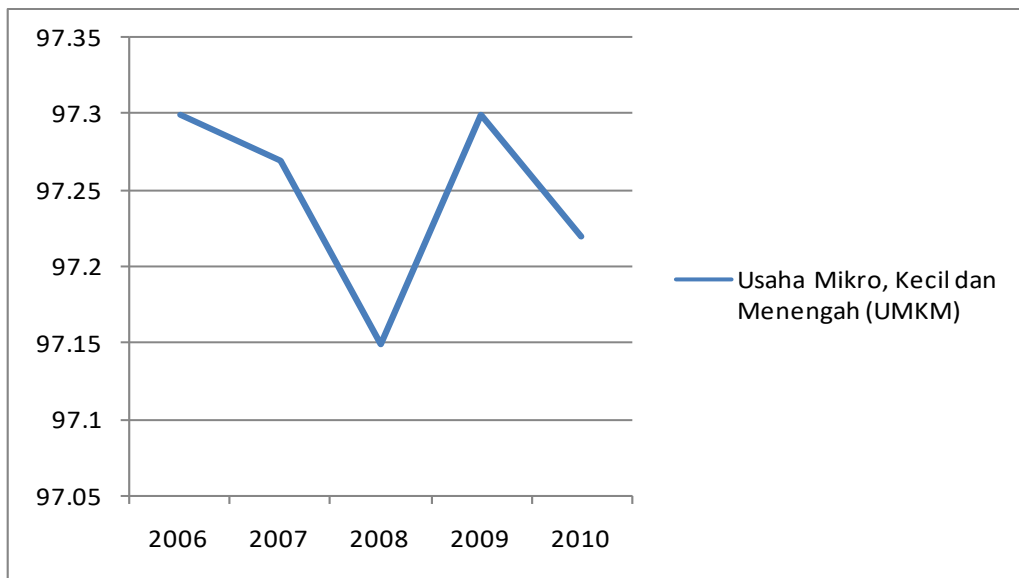
Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan Koperasi merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian terbesar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan. Dengan demikian upaya untuk memberdayakan UMKM harus terencana, sistematis dan menyeluruh baik pada tataran makro, meso dan mikro yang meliputi (Bappenas, 2006): (1) penciptaan iklim usaha dalam rangka membuka kesempatan berusaha seluas-luasnya, serta menjamin kepastian usaha disertai adanya efisiensi ekonomi; (2) pengembangan sistem pendukung usaha bagi UMKM untuk meningkatkan akses kepada sumber daya produktif sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya, terutama sumber daya lokal yang tersedia; (3) pengembangan kewirausahaan dan keunggulan kompetitif usaha kecil dan menengah (UMKM); dan (4) pemberdayaan usaha skala mikro untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala usaha mikro, terutama yang masih berstatus keluarga miskin. Selain itu, peningkatan kualitas koperasi untuk berkembang secara sehat sesuai dengan jati dirinya dan membangun efisiensi kolektif terutama bagi pengusaha mikro dan kecil.

Perkembangan peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang besar ditunjukkan oleh jumlah unit usaha dan pengusaha, serta kontribusinya terhadap pendapatan nasional, dan penyediaan lapangan kerja. Pada tahun 2006 - 2010, persentase jumlah UMKM sebesar 99,9 persen dari seluruh unit usaha. Dan persentase perkembangan jumlah unit usaha UMKM tahun 2006-2010 sebesar 9,68 persen atau 4.695.062 unit untuk Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK) yang terdiri 100.999 unit usaha atau 21,37 persen dan jumlah usaha menengah sebanyak 5.868 unit usaha atau 15,96 persen. Sedangkan perkembangan dari Usaha Besar periode 2006-2010 hanya sebesar 5,69 persen. Untuk lebih jelasnya perhatikan Gambar 2.1. berikut:



Gambar 2.1. Perkembangan Usaha UMKM dan Usaha Besar Tahun 2006-2010.
 Sumber : Departemen Koperasi (www.depkop.go.id)

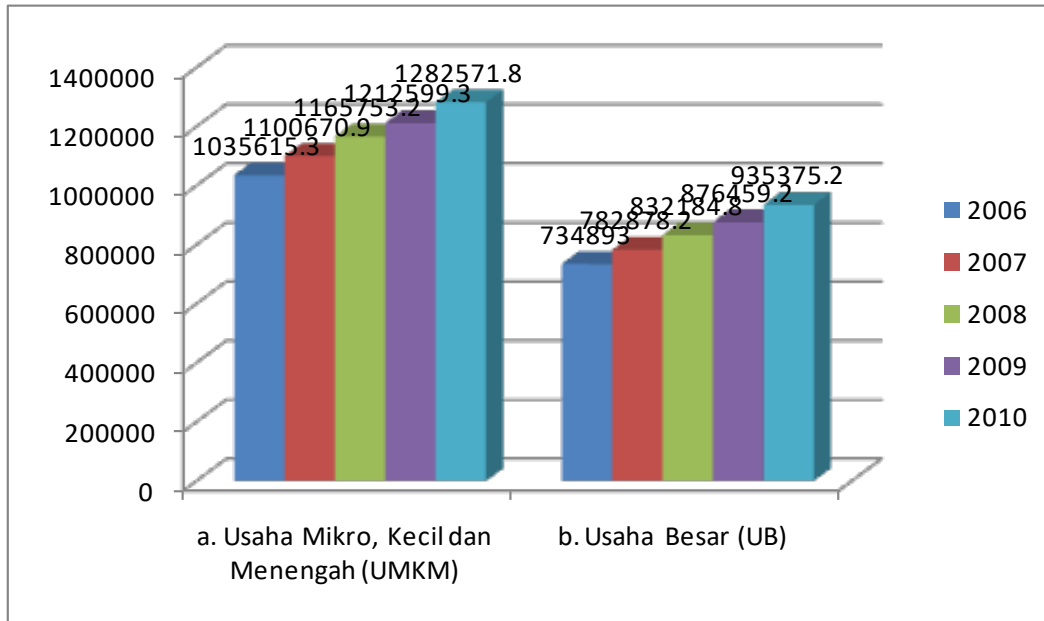
UMKM telah menyerap lebih dari 87,9 juta tenaga kerja atau 97,30 persen dari jumlah tenaga kerja pada tahun 2006 jumlah UMKM diperkirakan telah melampaui 49 juta unit. Jumlah tenaga kerja ini meningkat rata-rata sebesar 13,07 persen per tahunnya dari posisi tahun 2006 - 2010.



Gambar 2.2. Kontribusi Penyerapan Tenaga Kerja UMKM Tahun 2006-2010
 Sumber : Departemen Koperasi (www.depkop.go.id)

Kontribusi UMKM dalam PDB atas dasar harga konstan pada tahun 2007 adalah sebesar 58,44 persen dari total PDB nasional. Kemudian tahun 2008 menjadi 58,35 persen,

dan pada akhir tahun 2010 menjadi 57,83 pesen. Jika dilihat *trend* kontribusi UMKM dalam PDB memang mengalami penurunan, akan tetapi jumlahnya masih dominan.



Gambar 2.3. Kontribusi UMKM terhadap PDB Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2006-2010

Sumber : Departemen Koperasi (www.depkop.go.id)

Berbagai hasil pelaksanaan kebijakan, program dan kegiatan pemberdayaan koperasi dan UMKM, antara lain ditunjukkan oleh tersusunnya berbagai rancangan peraturan perundangan, antara lain RUU tentang penjaminan kredit UMKM dan RUU tentang subkontrak, RUU tentang perkreditan perbankan bagi UMKM, RPP tentang KSP, tersusunnya konsep pembentukan biro informasi kredit Indonesia, berkembangnya pelaksanaan unit pelayanan satu atap di berbagai kabupaten/kota dan terbentuknya forum lintas pelaku pemberdayaan UMKM di daerah, terselenggaranya bantuan sertifikasi hak atas tanah kepada lebih dari 40 ribu pengusaha mikro dan kecil di 24 propinsi, berkembangnya jaringan layanan pengembangan usaha oleh BDS providers di daerah disertai terbentuknya asosiasi BDS providers Indonesia, meningkatnya kemampuan permodalan sekitar 1.500 unit KSP/USP di 416 kabupaten/kota termasuk KSP di sektor agribisnis, terbentuknya pusat promosi produk koperasi dan UMKM, serta dikembangkannya sistem insentif pengembangan UMKM berorientasi ekspor dan berbasis teknologi di bidang agroindustri (Bappenas, 2006). Hasil-hasil tersebut, telah mendorong peningkatan peran koperasi dan UMKM terhadap perluasan penyediaan lapangan kerja, pertumbuhan ekonomi, dan pemerataan peningkatan pendapatan.

K. Permasalahan Yang Dihadapi UMKM

Pada umumnya, permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), antara lain meliputi (Mohammad, 2004):

a. Faktor Internal

1. Kurangnya Permodalan dan Terbatasnya Akses Pembiayaan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UMKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UMKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan.

2. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya.

3. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, ditambah lagi produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif.

4. Mentalitas Pengusaha UMKM

Hal penting yang seringkali pula terlupakan dalam setiap pembahasan mengenai UMKM, yaitu semangat entrepreneurship para pengusaha UMKM itu sendiri. Semangat yang dimaksud disini, antara lain kesediaan terus berinovasi, ulet tanpa menyerah, mau berkorban serta semangat ingin mengambil risiko. Suasana pedesaan yang menjadi latar belakang dari UMKM seringkali memiliki andil juga dalam membentuk kinerja.

b. Faktor Eksternal

1. Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Upaya pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) dari tahun ke tahun selalu dimonitor dan dievaluasi perkembangannya dalam hal kontribusinya terhadap penciptaan Produk Domestik Brutto (PDB), penyerapan tenaga kerja, ekspor dan perkembangan pelaku usahanya serta

keberadaan investasi usaha kecil dan menengah melalui pembentukan modal tetap bruto (investasi). Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM adalah mendapatkan perijinan untuk menjalankan usaha mereka. Keluhan yang seringkali terdengar mengenai banyaknya prosedur yang harus diikuti dengan biaya yang tidak murah, ditambah lagi dengan jangka waktu yang lama.

2. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan. Selain itu, tak jarang UMKM kesulitan dalam memperoleh tempat untuk menjalankan usahanya yang disebabkan karena mahalnya harga sewa atau tempat yang ada kurang strategis.

3. Pungutan Liar

Praktek pungutan tidak resmi atau lebih dikenal dengan pungutan liar menjadi salah satu kendala juga bagi UMKM karena menambah pengeluaran yang tidak sedikit. Hal ini tidak hanya terjadi sekali namun dapat berulang kali secara periodik, misalnya setiap minggu atau setiap bulan.

4. Implikasi Otonomi Daerah

Dengan berlakunya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah yang kemudian diubah dengan UU No. 32 Tahun 2004, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mempunyai implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada UMKM. Jika kondisi ini tidak segera dibenahi maka akan menurunkan daya saing UMKM. Disamping itu, semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

5. Implikasi Perdagangan Bebas

Sebagaimana diketahui bahwa AFTA yang mulai berlaku Tahun 2003 dan APEC Tahun 2020 berimplikasi luas terhadap usaha kecil dan menengah untuk bersaing dalam perdagangan bebas. Dalam hal ini, mau tidak mau UMKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas

6. Sifat Produk dengan Ketahanan Pendek

Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk-produk dan kerajinan-kerajinan dengan ketahanan yang pendek. Dengan kata lain, produk-produk yang dihasilkan UMKM Indonesia mudah rusak dan tidak tahan lama.

7. Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.

8. Terbatasnya Akses Informasi

Selain akses pembiayaan, UMKM juga menemui kesulitan dalam hal akses terhadap informasi. Minimnya informasi yang diketahui oleh UMKM, sedikit banyak memberikan pengaruh terhadap kompetisi dari produk ataupun jasa dari unit usaha UMKM dengan produk lain dalam hal kualitas. Efek dari hal ini adalah tidak mampunya produk dan jasa sebagai hasil dari UMKM untuk menembus pasar ekspor. Namun, di sisi lain, terdapat pula produk atau jasa yang berpotensi untuk bertarung di pasar internasional karena tidak memiliki jalur ataupun akses terhadap pasar tersebut, pada akhirnya hanya beredar di pasar domestik.

Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dan langkah-langkah yang selama ini telah ditempuh, maka kedepannya, perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut (Tambunan, 2003):

1. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2. Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skema kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk UMKM sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada maupun non bank. Lembaga Keuangan Mikro bank antara Lain: BRI unit Desa dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Sampai saat ini, BRI memiliki sekitar 4.000 unit yang tersebar diseluruh Indonesia. Dari kedua LKM ini sudah tercatat sebanyak 8.500 unit yang melayani UMKM. Untuk itu perlu mendorong pengembangan LKM agar dapat berjalan dengan baik, karena selama ini LKM non koperasi memiliki kesulitan dalam legitimasi operasionalnya.

3. Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).

4. Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antar UMKM, atau antara UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Selain itu, juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian, UMKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

5. Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Selain itu, juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

6. Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuhkembangan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UMKM.

7. Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.

8. Mengembangkan Promosi

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara UMKM dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu, perlu juga diadakan talk show antara asosiasi dengan mitra usahanya.

9. Mengembangkan Kerjasama yang Setara

Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha (UMKM) untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.

10. Mengembangkan Sarana dan Prasarana

Perlu adanya pengalokasian tempat usaha bagi UMKM di tempat-tempat yang strategis sehingga dapat menambah potensi berkembang bagi UMKM tersebut.

Berbagai permasalahan mikro yang terdapat pada kebanyakan UMKM, dapat menghambat UMKM untuk dapat berkembang dengan baik, terutama dalam mengoptimalkan peluang yang ada. Hasil penelitian kerjasama Kementerian KUMKM dengan BPS (2003) menginformasikan bahwa jenis layanan yang paling banyak diharapkan dari lembaga pelayanan bisnis (LPB) atau *Business Development Services Provider* (BDSP) adalah: fasilitasi permodalan, fasilitasi perluasan pemasaran, fasilitasi jasa informasi, fasilitasi pengembangan desain produk, organisasi dan manajemen, fasilitasi penyusunan proposal pengembangan usaha, fasilitasi pengembangan teknologi.

Strategi yang diterapkan dalam upaya mengembangkan UMKM di masa depan terlebih dalam menghadapi pasar bebas di tingkat regional dan global, sebaiknya memperhatikan kekuatan dan tantangan yang ada, serta mengacu pada beberapa hal sebagai berikut (Sulaeman, 2004):

- a. Menciptakan iklim usaha yang kondusif dan menyediakan lingkungan yang mampu mendorong pengembangan UMKM secara sistemik, mandiri dan berkelanjutan
- b. Mempermudah perijinan, pajak dan restribusi lainnya,
- c. Mempermudah akses pada bahan baku, teknologi dan informasi
- d. Menyediakan bantuan teknis (pelatihan, penelitian) dan pendampingan dan manajemen (SDM, keuangan dan pemasaran).
- e. Secara rutin melakukan pertemuan, lokakarya model pelayanan bisnis yang baik dan tepat
- f. Mendorong UMKM untuk masing masing memiliki keahlian khusus.

- g. Menciptakan sistem penjaminan kredit (*financial guarantee system*) yang terutama disponsori oleh pemerintah pusat dan daerah
- h. Secara bertahap dan berkelanjutan mentransformasi sentra bisnis (parsial) menjadi kluster bisnis (sistemik).

D. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan Gofur Ahmad (2004) terhadap UMKM yang berusaha di bidang pengrajin garmen yang berlokasi di Sentra Warung Buncit, diantaranya menyebutkan bahwa saat ini yang paling dibutuhkan oleh pengrajin adalah adanya bantuan modal berupa kredit lunak, agar mereka dapat mengembangkan usaha mereka di bidang garmen.

Rusdarti (2010), menghasilkan bahwa kecenderungan fenomena industri kecil (UMKM) di Kota Semarang pada industri pengolahan. Industri kecil mampu menyerap tenaga kerja dan menciptakan peluang kerja yang jumlahnya relatif besar dan memberdayakan masyarakat dalam upaya menanggulangi kemiskinan. Sektor potensial yang dapat menjadi sektor penggerak adalah industri pengolahan, dalam kaitan dengan industri kecil (UMKM) adalah jenis industri makanan dan minuman, kemudian obat-obatan tradisional. Industri pengolahan merupakan sektor basis dan penyumbang terbesar dalam pertumbuhan ekonomi.

Susilo et al., (2008) melakukan kajian masalah dan kinerja industri kecil di Kabupaten Bantul Provinsi DIY. Survei dilakukan terhadap 100 pengusaha yang tergolong industri skala kecil dan menengah (IKM). Hasil kajian tersebut menjelaskan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pengusaha adalah ketidakmampuan memenuhi kewajiban finansial terhadap pihak lain dan keterbatasan untuk menambah modal. Masalah lain yang dihadapi adalah menurunnya hasil produksi dan pemasaran hasil produksi. Dengan indikator kinerja tingkat produksi maka sebagian besar unit usaha (65%) mengalami penurunan, sedangkan 23% produksinya tetap, dan sebanyak 12% mengalami peningkatan. Hasil kajian ini menunjukkan bahwa para pengusaha pada skala IKM memiliki kerentanan yang tinggi terhadap berbagai sumber guncangan. Adanya bencana gempa bumi berdampak cukup besar terhadap kemampuan finansial perusahaan.

Tarigan dan Susilo (2008) melakukan kajian masalah dan kinerja industri kecil pada industri kerajinan perak di Kota Yogyakarta. Dari hasil kajian tersebut dapat diberikan kesimpulan bahwa, pengusaha/pengrajin perak menghadapi permasalahan yang terkait dengan terganggunya kegiatan produksi karena adanya kerusakan bangunan serta

prasarana produksi, terganggunya proses produksi menyebabkan berkurangnya jumlah produksi yang berimplikasi pada kemampuan melayani permintaan, dan penurunan permintaan pada gilirannya akan mengurangi pendapatan dan berimplikasi pada kemampuan memenuhi kewajiban finansial.

Dalam hal perbedaan masalah yang dihadapi tergantung dari jenis dan karakteristik industri kecil. Ada yang menyatakan masalah pokok yang dihadapi adalah kemampuan bersaing di pasar, pemasaran produk, dan ketersediaan tenaga kerja terampil. Dalam hal dinamika usaha, persamaan diantara mereka terutama dalam diversifikasi produk. Pengusaha industri kecil melakukan diversifikasi dari sisi bahan baku dan hasil produksi. Perbedaan dinamika usaha terjadi dalam hal diversifikasi usaha. Pengusaha industri kecil melakukan diversifikasi usaha yang berbeda sama sekali dengan usaha sebelumnya, namun juga ada yang melakukan diversifikasi usaha yang terkait dengan usaha sebelumnya (Ali dan Swiercz, 1991).

Susilo dan Krisnadewara (2007) menyatakan bahwa, berdasarkan hasil riset yang mereka lakukan tentang strategi bertahan industri pasca gempa di Yogyakarta, strategi yang bisa diterapkan untuk pengembang UMKM adalah berproduksi dengan fasilitas / peralatan terbatas, berproduksi dengan jumlah bahan baku terbatas, berproduksi dengan jumlah tenaga kerja terbatas, berproduksi dengan modal finansial terbatas, membuka show-room/outlet, melakukan usaha sampingan. Rekomendasi dari hasil kajian in berkaitan dengan upaya percepatan pemulihan kembali untuk berusaha adalah dengan melakukan kegiatan produksi kembali yang menekankan pada tambahan modal. Dengan tambahan modal maka berbagai keterbatasan dalam kegiatan produksi dapat diatasi, sehingga kegiatan produksi akan lebih lancar sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

Menurut Priyono (2004), pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Dalam kerangka pikiran itu, upaya memberdayakan masyarakat, dapat dilihat dari tiga sisi. Pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). Di sini titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, karena, kalau demikian akan sudah punah. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

Kedua, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari

hanya menciptakan iklim dan suasana. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (input), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Untuk itu, perlu ada program khusus bagi masyarakat yang kurang berdaya, karena program-program umum yang berlaku untuk semua, tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat ini.

Ketiga, memberdayakan mengandung pula arti melindungi. Dalam proses pemberdayaan, harus dicegah yang lemah menjadi bertambah lemah, oleh karena kekurangberdayaan dalam menghadapi yang kuat. Oleh karena itu, perlindungan dan pemihakan kepada yang lemah amat mendasar sifatnya dalam konsep pemberdayaan masyarakat. Melindungi tidak berarti mengisolasi atau menutupi dari interaksi. Melindungi harus dilihat sebagai upaya untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang, serta eksploitasi yang kuat atas yang lemah. Pemberdayaan masyarakat bukan membuat masyarakat menjadi makin tergantung pada berbagai program pemberian (*charity*) karena pada dasarnya setiap apa yang dinikmati, harus dihasilkan atas usaha sendiri (yang hasilnya dapat dipertukarkan dengan pihak lain). Dengan demikian, tujuan akhirnya adalah memandirikan masyarakat, memampukan, dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik secara sinambung. Pemberdayaan ekonomi rakyat adalah tanggung jawab pemerintah. Akan tetapi, juga merupakan tanggung jawab masyarakat, terutama mereka yang telah lebih maju, karena telah terlebih dahulu memperoleh kesempatan bahkan mungkin memperoleh fasilitas yang tidak diperoleh kelompok masyarakat lain.

Studi yang dilakukan oleh International Labour Organization (ILO) seperti dikemukakan dalam Sethuraman (1993), dijelaskan bahwa aktivitas-aktivitas UMKM tidak terbatas pada pekerjaan-pekerjaan tertentu, tetapi bahkan juga meliputi berbagai aktivitas ekonomi yang antara lain ditandai dengan: mudah untuk dimasuki, bersandar pada sumberdaya lokal, usaha milik sendiri, opersinya dalam skala kecil, padat karya dan teknologinya bersifat adaptif, ketrampilan dapat diperoleh di luar sistem sekolah formal, dan tidak terkena langsung oleh regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif. Studi yang dilakukan ILO ini menyebutkan sektor UMKM punya ciri: ukuran usaha kecil, kepemilikan keluarga, intensif tenaga kerja, status usaha individu, tanpa promosi, dan tidak ada hambatan masuk.

Menurut Chris Manning, dkk (1991) sektor UMKM adalah bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah atau

belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan atau telah menerima bantuan tetapi belum sanggup dikembangkan. Sektor UMKM di Indonesia, umumnya mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: Kegiatan usaha tidak terorganisasikan secara baik, karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas/kelembagaan yang tersedia, tidak mempunyai izin usaha, pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja, pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini. Pada umumnya UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai permasalahan yang menghambat kegiatan usahanya. Berbagai hambatan tersebut meliputi kesulitan pemasaran, keterbatasan finansial, keterbatasan SDM berkualitas, masalah bahan baku, keterbatasan teknologi, infrastruktur pendukung dan rendahnya komitmen pemerintah.

BAB 3

METODOLOGI PENELITIAN

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Kota Tangerang. Pemilihan lokasi penelitian untuk mengetahui jenis dan produk yang potensial dikembangkan oleh UMKM yang ada di Kota Tangerang.

2. Data Dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini terbagi menjadi dua tipe yaitu:

- a. Data sekunder terdiri dari data PDRB Kota Tangerang Tahun 2000-2011, data jumlah UMKM, data potensi wilayah Kota Tangerang, Data RPJMD/RPJPD Kota Tangerang. Data-data tersebut diperoleh dari BPS Banten, BPS Pusat, Departemen Koperasi, Bappeda Kota Tangerang.
- b. Data sekunder terdiri dari potret bentuk UMKM di Kota Tangerang.

3. Kerangka Analisis Penelitian

Substansi penelitian ini bertujuan untuk menjawab 3 (tiga) pertanyaan penelitian mengenai permasalahan potensi ekonomi daerah dalam pengembangan umkm unggulan di kota tangerang. Dalam penelitian ini, isu potensi unggulan menjadi dasar utama. Kondisi nyata yang terjadi dalam pengembangan UMKM dengan segala permasalahan yang dihadapi bermuara pada masalah seperti jenis potensi unggulan dan strategi yang diambil, masalah permodalan, dan kualitas sumber daya manusianya. Sektor UMKM merupakan sektor yang bisa bertahan dalam krisis yang menyerang Indonesia pada tahun 1997/1998. Dan sektor UMKM juga merupakan penyerap jumlah tenaga kerja yang sangat besar dan mampu menjadi sektor penyumbang bagi APBN Indonesia.

Data yang digunakan merupakan data sekunder mengenai tingkat PDRB Kota Tangerang dan Provinsi Banten tahun 2005-2011, yang digunakan untuk menganalisis tingkat indeks LQ dari Kota Tangerang. Selain data mengenai tingkat PDRB, juga dipergunakan data jumlah pencari kerja, komposisi penduduk bekerja, bukan angkatan kerja, dan pengangguran. Juga dipergunakan data mengenai perkembangan Upah Minimum Kota (UMK) dari Kota Tangerang, dan data penyerapan tenaga kerja dari sektor UMKM. Dari hasil analisis Indeks LQ, akan diketahui sektor ekonomi apa sajakah yang menjadi sektor komoditi unggulan dari Kota Tangerang. Tujuan dari perlu diketahuinya

sektor unggulan ini adalah untuk dijadikan dasar bagi UMKM yang akan mengembangkan usahanya dan potensi yang menonjol dan merupakan inti dasar dari permasalahan mengenai UMKM di Kota Tangerang. Permasalahan pertama yang ditinjau dalam penelitian ini adalah jenis produk dan komoditas UMKM apakah yang potensial dan perlu untuk dikembangkan di Kota Tangerang. Untuk mengetahui komoditas potensial yang perlu dikembangkan dilakukan analisis *Location Quotient* (LQ). Langkah selanjutnya adalah dengan melakukan analisis deskriptif mengenai tingkat penyerapan tenaga kerja dan jumlah lowongan pekerjaan yang ada di Kota Tangerang, serta penyerapan tenaga kerja oleh sektor UMKM. Dari hasil pengolahan ini akan terlihat seberapa besar pengaruh UMKM dalam perekonomian Kota Tangerang.

Hasil dari dua analisis tersebut dihubungkan dengan kebijakan-kebijakan dan strategi untuk mengembangkan UMKM yang ada di Kota Tangerang. Kebijakan dan strategi ini ini dalam bentuk program pemerintah melalui Departemen Koperasi dan instansi yang bersangkutan serta hasil dari analisis SWOT. Dalam langkah ini, akan dievaluasi program yang diambil dalam usaha mengembangkan UMKM, sehingga diharapkan pemerintah mampu membuat suatu kebijakan yang mendukung kemajuan usaha UMKM. Sedangkan untuk melihat matriks analisis dalam penelitian ini bisa dilihat pada Tabel 3.1 berikut:

Tabel 3.1. Matriks Analisis Penelitian

No	Tujuan Penelitian	Analisis	Sumber Data	Keluaran
1	Menganalisis jenis produk dan komoditas UMKM apakah yang potensial dan perlu untuk dikembangkan di Kota Tangerang	Analisis LQ	PDRB Kota Tangerang Tahun 2000-2011, data jumlah UMKM, data potensi wilayah Kota Tangerang, Data RPJMD/RPJPD Kota Tangerang Sumber : BPS Banten, BPS Pusat, Departemen Koperasi, Bappeda Kota Tangerang	Jenis usaha potensial
2	Menganalisis tingkat penyerapan tenaga kerja UMKM di Kota Tangerang	Analisis Deskriptif	Data RPJMD/RPJPD Kota Tangerang Sumber : BPS Banten, BPS Pusat, Departemen Koperasi, Bappeda Kota Tangerang	Bentuk tingkat penyerapan tenaga kerja sektor UMKM
3	Menganalisis upaya-upaya yang harus dilakukan untuk mengembangkan	Analisis SWOT	Data RPJMD/RPJPD Kota Tangerang Sumber : BPS Banten, BPS Pusat, Departemen Koperasi, Bappeda Kota Tangerang	Bentuk kekuatan (<i>Strength</i>) dan kelemahan (<i>Weakness</i>).

	jenis UMKM dan produk unggulan tersebut			peluang (<i>Opportunity</i>) dan tantangan (<i>Threath</i>) dari UMKM
--	---	--	--	---

4. Model dan Alat Analisis

a. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan sebagai dasar penentuan strategi untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan serta tantangan dan peluang yang akan dihadapi oleh UMKM. Analisis SWOT adalah analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja (Rangkuti, 1997). Analisis internal meliputi peniaian terhadap faktor kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*). Sementara, analisis eksternal mencakup faktor peluang (*Opportunity*) dan tantangan (*Threath*).

1. Pendekatan Kualitatif Matriks SWOT

SWOT merupakan singkatan dari *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman). Pendekatan ini mencoba menyeimbangkan kekutaan dan kelemahan internal organisasi dengan peluang dan ancaman lingkungan eksternal organisasi.

Tabel 3.2. Matriks Analisis SWOT

EKSTERNAL INTERNAL	OPPORTUNITY (O)	TREATHS (T)
STREANGTH (S)	Comparative Advantage (SO)	Mobilization (ST)
WEAKNESS (W)	Divestment/Investment (WO)	Damage Control (WT)

Sumber: Rangkuti (2007)

Keterangan:

- **Sel A: *Comparative Advantages***

Sel ini merupakan pertemuan dua elemen kekuatan dan peluang sehingga memberikan kemungkinan bagi suatu organisasi untuk bisa berkembang lebih cepat.

- **Sel B: *Mobilization***

Sel ini merupakan interaksi antara ancaman dan kekuatan. Di sini harus dilakukan upaya mobilisasi sumber daya yang merupakan kekuatan

organisasi untuk memperlunak ancaman dari luar tersebut, bahkan kemudian merubah ancaman itu menjadi sebuah peluang.

• **Sel C: *Divestment/Investment***

Sel ini merupakan interaksi antara kelemahan organisasi dan peluang dari luar. Situasi seperti ini memberikan suatu pilihan pada situasi yang kabur. Peluang yang tersedia sangat meyakinkan namun tidak dapat dimanfaatkan karena kekuatan yang ada tidak cukup untuk menggarapnya. Pilihan keputusan yang diambil adalah (melepas peluang yang ada untuk dimanfaatkan organisasi lain) atau memaksakan menggarap peluang itu (investasi).

• **Sel D: *Damage Control***

Sel ini merupakan kondisi yang paling lemah dari semua sel karena merupakan pertemuan antara kelemahan organisasi dengan ancaman dari luar, dan karenanya keputusan yang salah akan membawa bencana yang besar bagi organisasi. Strategi yang harus diambil adalah *Damage Control* (mengendalikan kerugian) sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.

Tabel 3.3. Matriks Analisis SWOT Penelitian

	<p><i>STRENGTH (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Letak Kota Tangerang strategis - Sarana dan prasarana yang memadai - Komitmen kuat Pemerintah Daerah dalam menjalankan program-program yang direncanakan dalam proses pembangunan daerah - Penduduk dalam jumlah besar sebagai sumber daya potensial dan produktif bagi pembangunan daerah 	<p><i>WEAKNESS (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Sarana dan prasarana yang terpusat pada wilayah tertentu - Perkembangan sektor jasa dan perdagangan yang menekan sector industry - Kesenjangan yang lebar antar penduduk
<p><i>OPPORTUNITIES (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tingginya minat investor yang ingin berinvestasi di Kota Tangerang 	<p>Strategi SO</p> <p>Mengoptimalkan segala sumber daya yang ada untuk meningkatkan peran dan manfaat keberadaan UMKM</p>	<p>Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memaksimalkan sumber daya yang ada • Pemerataan pembangunan

<p>berpotensi berkembangnya kawasan industri sehingga dapat meningkatkan lapangan pekerjaan dan kesejahteraan masyarakat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dibukanya AFTA membuka peluang ekspor dan peningkatan daya saing produk lokal • Terbukanya iklim usaha dapat mendorong peningkatan lapangan kerja sektor informal 		
<p>THREATS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dampak globalisasi menimbulkan penurunan nilai-nilai moral masyarakat - Adanya kompetisi antara daerah baik langsung maupun tidak langsung dalam pengembangan pusat pertumbuhan ekonomi seperti kawasan industri dan kawasan pusat bisnis berpengaruh terhadap minat investor - Adanya wacana dan rencana pemekaran kabupaten/ kota lain yang berbatasan dengan Kota Tangerang 	<p>Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kualitas sumber daya. • Meningkatkan kualitas produk yang berdaya saing tinggi 	<p>Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memaksimalkan sumber daya yang ada • Pemerataan pembangunan

Sel ini merupakan kondisi yang paling lemah dari semua sel karena merupakan pertemuan antara kelemahan organisasi dengan ancaman dari luar, dan karenanya keputusan yang salah akan membawa bencana yang besar bagi organisasi. Strategi yang harus diambil adalah *Damage Control* (mengendalikan kerugian) sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.

b. Analisis Deskriptif

Analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan statistik deskriptif. Analisis ini memberikan gambaran pola-pola yang konsisten dalam data, sehingga hasilnya dapat dipelajari dan ditafsirkan secara singkat dan mendalam berdasarkan hasil analisis deskriptif (Kuncoro, 2003). Dalam analisis deskriptif dilakukan interpretasi atas data dan hubungan yang ada dalam penelitian tersebut. Di samping itu juga dilakukan komparasi antara hasil penelitian dengan hasil-hasil penelitian terkait dan dilakukan korelasi antara hasil-hasil penelitian tersebut dengan teori atau konsep yang relevan. Selanjutnya analisis secara deskriptif dapat juga dilakukan dengan teknik statistik yang relatif sederhana, seperti misalnya menggunakan tabel, grafik, dan prosentase kumulatif. Dengan mengacu pada pengertian analisis deskriptif tersebut maka sekalipun metode analisis yang digunakan dalam riset ini relatif sederhana, namun dapat menjawab tujuan penelitian dalam perumusan rekomendasi kebijakan.

c. Analisis *Location Quotient* (LQ)

Teknik ini digunakan untuk mengidentifikasi potensi internal yang dimiliki suatu daerah yaitu sektor-sektor mana yang merupakan sektor basis dan mana yang bukan sektor basis. Formulasi LQ secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut.

$$LQ = \frac{S_i IS}{N_i IN}$$

Keterangan:

LQ	=	Nilai <i>Location Quotient</i>
S _i	=	PDRB sektor I di Banten
S	=	PDRB total di Banten
N _i	=	PDRB sektor I di Kota Tangerang
N	=	PDRB total di Kota Tangerang

Asumsi yang digunakan adalah:

- a. Jika nilai $LQ_i > 1$, maka hal ini menunjukkan terjadinya konsentrasi suatu aktivitas di sub wilayah ke-i secara relatif dibandingkan dengan total wilayah atau terjadi pemusatan aktivitas di sub wilayah ke-i.
- b. Jika nilai $LQ_i = 1$, maka sub wilayah ke-i tersebut mempunyai pangsa aktivitas setara dengan pangsa total.
- c. Jika $LQ_i < 1$, maka sub wilayah ke-i tersebut mempunyai pangsa relatif lebih kecil dibandingkan dengan aktivitas yang secara umum ditemukan di seluruh wilayah.

BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis *Location Quotient* (LQ)

Analisis Analisis ini digunakan untuk mengetahui sektor-sektor ekonomi manakah yang termasuk ke dalam sektor basis (*basic economy*) atau berpotensi ekspor dan manakah yang bukan sektor basis (*non basic sector*). Apabila hasil perhitungannya menunjukkan angka lebih dari satu ($LQ > 1$) berarti sektor tersebut merupakan sektor basis. Sebaliknya apabila hasilnya menunjukkan angka kurang dari satu ($LQ < 1$) berarti sektor tersebut bukan sektor basis. Hasil perhitungan LQ Kota Tangerang selama 7 tahun terakhir (tahun 2005 – 2011) selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4.1. sebagai berikut.

Tabel 4.1. Hasil Analisis Indeks *Location Quotient* (LQ) Kota Tangerang Tahun 2005 – 2011

No	Wilayah/Sektor	Tahun							Rata-Rata
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
1	Pertanian	42.12	42.49	43.21	43.53	44.79	44.63	44.97	43.68
2	Pertambangan dan Penggalian	0	0	0	0	0	0	0	0
3	Industri Pengolahan	1.03	1.03	1.04	1.05	1.05	1.05	1.06	1.04
4	Listrik, Gas dan Air Bersih	1.50	2.88	3.33	3.62	3.59	3.91	3.97	3.26
5	Bangunan	1.46	1.41	1.40	1.37	1.37	1.36	1.37	1.39
6	Perdagangan, Hotel dan Restoran	0.63	0.63	0.62	0.62	0.62	0.63	0.64	0.63
7	Pengangkutan dan Komunikasi	0.64	0.64	0.65	0.65	0.65	0.65	0.65	0.65
8	Keuangan, Persewaan, dan Jasa Perusahaan	0.99	0.96	0.98	1.00	1.00	1.01	1.01	0.99
9	Jasa-Jasa	1.88	1.93	1.95	1.97	1.98	1.99	1.98	1.95

Sumber: Hasil Analisis Data

Berdasarkan Tabel 1 di atas, dapat teridentifikasi sektor-sektor yang merupakan sektor-sektor basis maupun sektor non basis. Kota Tangerang mempunyai empat sektor basis, sektor tersebut yaitu sektor industri pengolahan dengan indeks LQ rata-rata sebesar 1,04. Sektor listrik, gas, dan air bersih mempunyai nilai indeks LQ rata-rata sebesar 3,26 dan merupakan sektor dengan nilai indeks terbesar diantara sektor basis (unggulan) yang ada di Kota Tangerang. Selanjutnya adalah sektor bangunan merupakan sektor basis terbesar ketiga dengan indeks LQ rata-rata sebesar 1,39. Hal ini cukup masuk akal, mengingat salah satu penopang perekonomian Kota Tangerang adalah dari sektor bangunan. Selain itu sesuai dengan kondisi geografis Kota Tangerang yang berada di

tengah kota, dan dekat dengan Bandara Internasional Soekarno Hatta. Sektor ketiga, yaitu sektor jasa yang memiliki nilai rata-rata sebesar 1,95, dan merupakan sektor unggulan dengan nilai indeks terbesar kedua. Sektor jasa ini bersama dengan sektor bangunan merupakan dua sektor yang sangat strategis yang ada di Kota Tangerang, dan masih terdapat peluang yang sangat besar untuk dikembangkan khususnya oleh sektor UMKM.

Hal ini menunjukkan keempat sektor tersebut merupakan sektor basis. Sektor basis adalah sektor-sektor yang mengekspor barang-barang dan jasa ke tempat di luar batas perekonomian masyarakat yang bersangkutan atas masukan barang dan jasa mereka kepada masyarakat yang datang dari luar perbatasan perekonomian masyarakat yang bersangkutan atas masukan barang dan jasa mereka kepada masyarakat yang datang dari luar perbatasan perekonomian masyarakat yang bersangkutan, dan sektor non basis itu sendiri adalah sektor-sektor yang menjadikan barang-barang yang diperlukan oleh orang yang bertempat tinggal di dalam batas perekonomian masyarakat bersangkutan. Sektor-sektor basis yang terdapat pada Kota Tangerang tersebut menggambarkan bahwa sektor tersebut memiliki kekuatan ekonomi yang cukup baik dan sangat berpengaruh terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi di Kota Tangerang. Atas dasar pemahaman di atas, sektor ini merupakan sektor yang potensial karena sektor ini sudah mampu memenuhi kebutuhan di daerahnya bahkan yang berpotensi mendatangkan investor dalam maupun luar negeri.

Di Kota Tangerang, terdapat 3 sektor yang merupakan sektor non basis selama periode 2005 – 2011 yaitu perdagangan, hotel, dan restoran dengan rata-rata LQ 0,63, pengangkutan dan komunikasi dengan rata-rata LQ 0,65, keuangan, persewaan dan jasa perusahaan dengan rata-rata LQ 0,99. Merkipun sektor basis merupakan sektor yang paling potensial untuk dikembangkan dan untuk memacu pertumbuhan ekonomi Kota Tangerang, akan tetapi kita tidak boleh melupakan sektor non basis, karena dengan adanya sektor basis tersebut maka sektor non basis dapat dibantu untuk dikembangkan menjadi sektor basis baru. Khusus untuk sektor pertanian, kontribusi pendapatan terhadap nilai PDRB total dalam setiap tahunnya sangat kecil. Hal ini mengakibatkan nilai indeks menjadi sangat besar, yaitu dengan nilai rata-rata 43,68. Hal ini bias disebabkan karena wilayah geografis Kota Tangerang sangat kecil yang diperuntukkan untuk pertanian, lain halnya dengan Kabupaten Tangerang, Lebak, atau Pandeglang yang memang sektor pertanian menjadi penyumbang terbesar terhadap nilai PDRB dan selalu menjadi sektor unggulan. Selain itu, untuk sektor pertambangan dan penggalian mempunyai nilai indeks

LQ sebesar 0, karena memang di Kota Tangerang tidak terdapat pertambangan atau lahan galian.

Dengan terlihatnya komposisi pembagian sektor yang menjadi basis atau unggulan bagi Kota Tangerang, seharusnya bisa menjadi salah satu panutan bagi sektor UMKM untuk memulai atau mengembangkan usahanya. Akan tetapi, walaupun tidak masuk dalam kelompok sektor basis, sektor perdagangan, hotel, dan restoran serta sektor pengangkutan dan komunikasi bisa menjadi alternative pemilihan sektor yang akan dikembangkan oleh UMKM, karena potensi dua sektor tersebut masih sangat besar.

4.2. Analisis Tingkat Penyerapan Tenaga Kerja Kota Tangerang

Kondisi penggambaran dari tingkat penyerapan tenaga kerja di Kota Tangerang adalah mengenai kondisi perkembangan penduduk dan tingkat keterserapan tenaga kerja. Hal ini dimaksudkan untuk melihat komposisi dari jumlah penduduk dan jumlah tenaga kerja serta pengangguran yang ada di Kota Tangerang.

1. Ketenagakerjaan

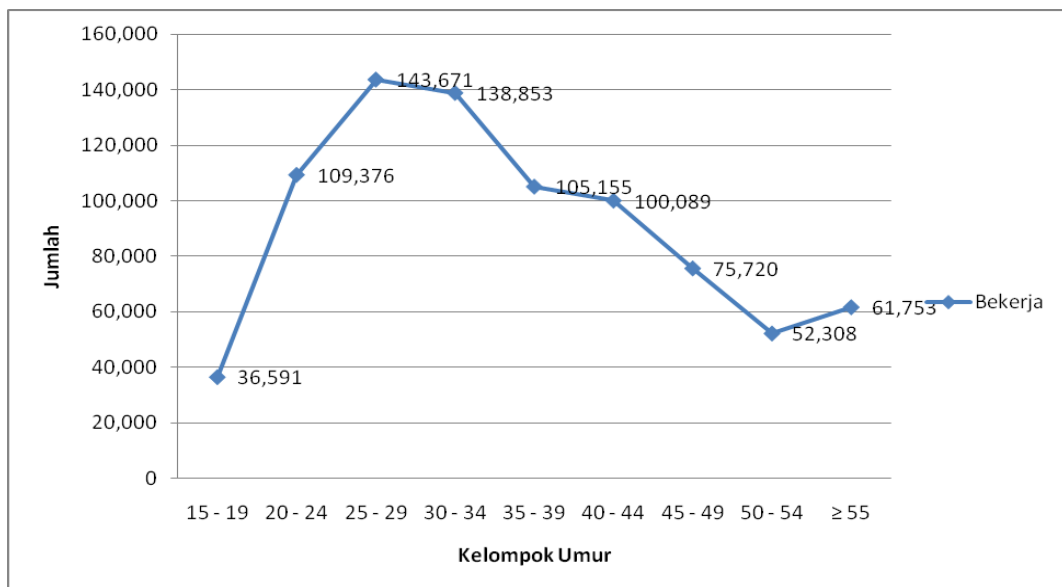
Ketenagakerjaan merupakan salah satu indikator penting pembangunan ekonomi khususnya dalam upaya pemerintah untuk menanggulangi kemiskinan. Hal ini karena tenaga kerja adalah modal bagi geraknya pembangunan. Masalah penyediaan lapangan kerja menjadi masalah yang cukup serius di Kota Tangerang. Kondisi kesenjangan antara jumlah pencari kerja dan lowongan yang tersedia semakin jauh dari tahun ke tahun. Berdasarkan pembagian komposisi antara bukan angkatan kerja, pengangguran, dan golongan bekerja didasarkan pada kelompok umur ditunjukkan dalam Tabel 4.2.

Tabel 4.2. Komposisi Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur Tahun 2011

Gol Umur	Bekerja	Pengangguran	Bukan Angkatan Kerja	Jumlah
15 - 19	36,591	43,123	93,302	173016
20 - 24	109,376	29,439	42,343	181158
25 - 29	143,671	17,355	43,335	204361
30 - 34	138,853	10,081	41,646	190580
35 - 39	105,155	6,165	26,675	137995
40 - 44	100,089	2,983	42,953	146025
45 - 49	75,720	3,705	24,584	104009
50 - 54	52,308	2,047	22,601	76956
≥ 55	61,753	11,814	56,882	130449
Jumlah	823,516	126,712	394,321	1,344,549

Sumber : Tangerang Dalam Angka 2012

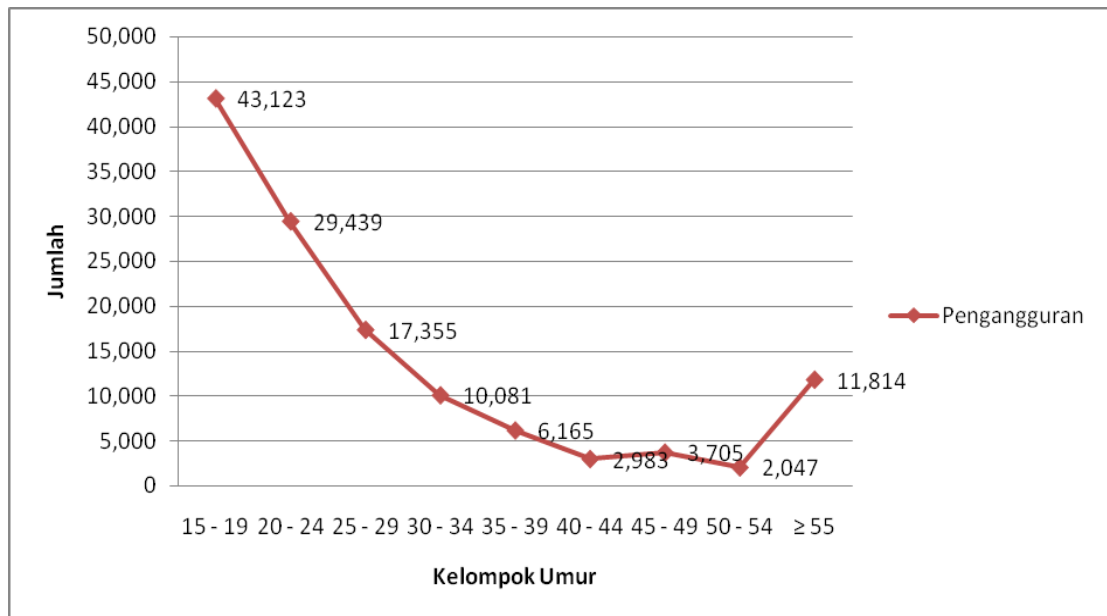
Berdasarkan Gambar 4.2. diatas, dapat teridentifikasi bagaimana komposisi pembagian antara golongan bukan angkatan kerja, yaitu golongan yang sudah mencukupi usia bekerja atau usia produktif, tetapi tidak sedang mencari kerja misalnya karena sekolah. Pada tahun 2011, di Kota Tangerang kelompok bekerja berdasarkan kelompok umur sebesar 823.516 jiwa, kelompok pengangguran sebesar 126.712 jiwa, dan kelompok bukan angkatan kerja sebesar 394.321 jiwa. Untuk penggambaran kelompok bekerja dapat ditunjukkan Gambar 4.1. berikut.



Gambar 4.1. Komposisi Kelompok Bekerja Berdasarkan Kelompok Umur 2011
Sumber : Tangerang Dalam Angka 2012

Dari komposisi kelompok bekerja berdasarkan umur pada tahun 2011 didominasi oleh kelompok umur 25-29 dengan jumlah 143.671 jiwa, dan diikuti oleh kelompok umur 30-34 dengan jumlah 138.853 jiwa, selanjutnya adalah kelompok umur 20-24 sejumlah 109.376 jiwa, kelompok umur 35-39 sejumlah 105.155, dan urutan keempat adalah kelompok umur 40-44 dengan jumlah 100.089 jiwa. Dari total jumlah penduduk antara usia 15-lebih dari umur 55 tahun, usia produktif menyerap jumlah penduduk yang bekerja lebih besar yaitu sejumlah 597.144 jiwa. Hal tersebut sangat dimaklumi, karena pada usia produktif tersebut masyarakat dituntut untuk dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Selain komposisi jumlah penduduk yang bekerja, permasalahan yang ada di Kota Tangerang adalah tingkat pengangguran penduduknya. Dari jumlah total penduduk sebesar 1.344.549 jiwa, sejumlah 126.712 jiwa adalah pengangguran. Perhatikan Gambar 4.2. berikut:



Gambar 4.2. Komposisi Kelompok Bekerja Berdasarkan Kelompok Umur 2011
 Sumber : Tangerang Dalam Angka 2012

Dari Gambar 4.2. diatas, pengangguran terbesar ada dalam kelompok umur 15-19 tahun, dengan jumlah 43.123 jiwa. Jumlah dalam kelompok ini mungkin bisa terjadi karena banyak yang belum bekerja secara penuh (setengah menganggur) atau mungkin dikarenakan masih usia sekolah. Kelompok usia produktif penyumbang pengangguran terbesar berada dalam kelompok umur 20-24 sejumlah 29.439 jiwa dan kelompok umur 25-29 dengan jumlah pengangguran 17.355. Jumlah pengangguran yang besar dalam kelompok usia produktif harus menjadi perhatian penuh dari pemerintah Kota Tangerang, karena dari tahun ke tahun jumlah pengangguran usia produktif jumlahnya akan terus meningkat yang berasal dari sumbangan jumlah anak usia sekolah yang baru saja lulus, baik itu dari lulusan SMA/SMK sederajat ataupun lulusan S1. Investasi dalam skala besar yang mengalami peningkatan di Kota Tangerang. Lokasi yang strategis dan pertumbuhan Kota yang pesat juga mampu menggenjot peningkatan signifikan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tangerang.

Tabel 4.3. Jumlah Usaha Menengah dan Usaha Besar Menurut kecamatan Tahun 2011

Kecamatan	Jenis Industri / Kind Of Industry		
	Besar / Large	Sedang / Medium	Jumlah / Total
Ciledug	1	2	3
Larangan	1	4	5
Karang Tengah	1	8	9

Cipondoh	6	17	23
Pinang	4	6	10
Tangerang	7	10	17
Karawaci	25	35	60
Cibodas	121	92	213
Jatiuwung	27	28	55
Periuk	30	61	91
Neglasari	14	31	45
Batuceper	34	23	57
B e n d a	9	14	23
Kota Tangerang	280	331	611

Sumber: BPS, Kota Tangerang dalam Angka 2011

Di Kota Tangerang potensi UMKM memang cukup besar dan setiap tahunnya mengalami kenaikan. Peningkatan jumlah UMKM yang terjadi setiap tahunnya ini, juga memberikan peluang kerja yang semakin besar bagi warga Kota Tangerang. Hingga akhir 2009, menurut BPS 2011 jumlah UMKM di Kota Tangerang mencapai 128.380 usaha yang terdiri dari 102.598 usaha mikro, 25.488 usaha kecil dan 294 usaha menengah. Sedangkan total aset dari seluruh UMKM mencapai Rp 6.071.625.930.000, serta mampu menyerap pekerja sebanyak 229.529 orang.

Angka ini meningkat signifikan, dibanding jumlah UMKM tahun 2008 yang berjumlah 127.743 dengan nilai aset 5.761.625.930 dan menyerap tenaga kerja sebanyak 2.571 orang. Jenis kategori usaha mikro adalah usaha dengan nilai kekayaan bersih maksimal 50 juta dan memiliki hasil penjualan maksimal Rp 300 juta. Sedangkan untuk usaha yang masuk kategori usaha kecil adalah usaha yang memiliki modal bersih berkisar Rp 50-500 juta dengan penjualan mencapai Rp 300 juta-Rp 2,5 miliar pertahun. Sementara disebut usaha menengah, jika memiliki modal bersih Rp 500 juta- Rp 5 Triliun, dengan penjualan Rp 2,5 - 50 miliar pertahun.

Dengan potensi yang sangat besar tersebut, pemerintah daerah Kota Tangerang melalui Dinas Koperasi terus berupaya untuk meningkatkan jumlah dan kualitas UMKM yang ada di Kota Tangerang, dengan rutin melakukan pembinaan. Pembinaan yang dilakukan terhadap UMKM tersebut meliputi berbagai hal mulai manajemen usaha sampai upaya untuk meningkatkan kualitas produk yang dipasarkan.

2. Pencari Kerja

Pencari kerja adalah kelompok orang yang dalam periode waktu tertentu tidak melakukan pekerjaan dan sedang mencari pekerjaan. Pencari kerja ini bisa terdiri dari kelompok yang sudah bekerja atau yang memang sedang menganggur. Khusus untuk pencari kerja di Kota Tangerang, terdapat perbedaan yang cukup mencolok dalam jumlah pencari kerja dibandingkan dengan ketersediaan lapangan pekerjaan. Kelompok pencari kerja yang dominan adalah kelompok SLTA/Sederajat dengan jumlah 27.034 jiwa yang merupakan sisa dari tahun 2010. Pada tahun 2011, jumlah pencari kerja yang sudah ditempatkan sebanyak 9.812 untuk kelompok lulusan SLTA/Sederajat. Komposisi jumlah pencari kerja dan ketersediaan lapangan pekerjaan terus menjadi masalah sosial yang sangat serius yang dihadapi oleh pemerintah Kota Tangerang. Perhatikan Tabel 4.3.

Tabel 4.4. Komposisi Pencari Kerja Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2011.

Tingkat Pendidikan	Sisa Tahun Lalu	Terdaftar Tahun Ini	Penempatan Tahun Ini	Dihapuskan Tahun Ini	Sisa Akhir Tahun
Tidak/Belum Tamat SD					
Sederajat	0	1	1	0	0
SD/Sederajat	1	222	214	8	0
SLTP/Sederajat	1	2,025	2,010	15	0
SLTA/Sederajat	27,034	9,890	9,812	40	7
DI/DII	11	37	29	73	0
DIII	988	224	203	23	5
SI/Diploma IV	956	339	333	4	2
SII/SIII	86	0	0	0	0
Jumlah	29.077	12.738	12.602	163	14

Sumber : Tangerang Dalam Angka 2012

Menurut data yang ditunjukkan oleh Gambar 4.2. mengenai jumlah pengangguran, dikatakan bahwa kelompok pengangguran terbesar berada pada usia produktif, yaitu kisaran usia 20-29 tahun, atau tingkat lulusan SLTA/Sederajat-lulusan SI/Diploma IV. Kemudian, berdasarkan data pada Tabel 4.3, disebutkan bahwa pencari kerja usia produktif tahun 2011 berjumlah 28.989 jiwa yang merupakan sisa dari tahun sebelumnya. Jumlah yang sudah terdaftar dari kelompok usia produktif sebanyak 10.490 jiwa, dan yang sudah dilakukan penempatan sebanyak 10.377 jiwa. Dari jumlah data tersebut, terlihat bahwa dari tahun ke tahun selalu muncul dan bertambah jumlah pengangguran karena kapasitas lowongan pekerjaan yang tidak seimbang dengan jumlah pencari kerja.

Penggambaran data mengenai jumlah pencari kerja dan tingkat keterserapan tenaga kerja yang tidak seimbang, mengharuskan individu untuk mampu berfikir kreatif. Sektor

mikro atau UMKM harus memandang hal ini sebagai peluang strategis untuk menangkap dan menyerap ketersediaan jumlah pekerja usia produktif yang sangat besar. Bagi pencari kerja, ide kreatif dan inovatif juga harus muncul, karena potensi Kota Tangerang untuk dikembangkan dari sisi sektor UMKM masih sangat terbuka, atau dikatakan mampu untuk membuka lapangan pekerjaan sendiri.

3. Lowongan Kerja

Menurut data Disnaker Kota Tangerang jumlah lowongan kerja yang terdaftar sampai bulan Desember 2011 tercatat sebanyak 12.738 lowongan sementara pencari kerja yang mendaftar sebanyak 41.815 orang. Seperti tahun sebelumnya pencari kerja ini masih didominasi tamatan SLTA sebanyak 36.924 orang. Perhatikan Tabel 4.4.

Tabel 4.5. Komposisi Lowongan Kerja Berdasarkan Sektor Ekonomi Tahun 2011.

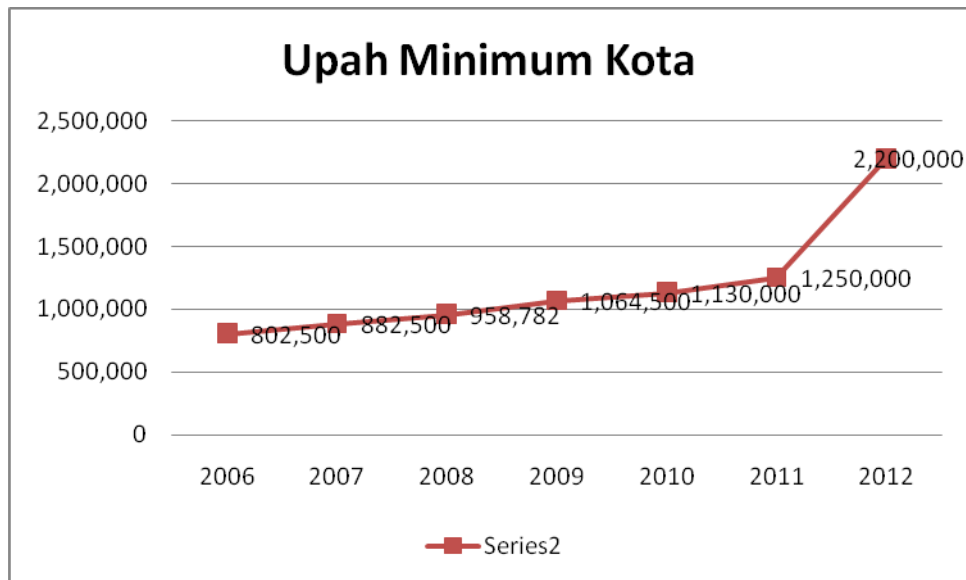
Sektor Ekonomi	Sisa Tahun Lalu	Terdaftar Tahun Ini	Penempatan Tahun Ini	Dihapuskan Tahun Ini	Sisa Akhir Tahun
Pertanian	23	83	74	65	35
Pertambangan dan Penggalian	4	5	4	3	2
Industri Pengolahan	12085	9,233	9,231	7534	5
Listrik, Gas dan Air Bersih	17	200	179	165	5
Bangunan	82	50	41	35	8
Perdagangan, Hotel dan Restoran	559	1034	997	656	5
Pengangkutan dan Komunikasi	433	545	532	375	13
Keuangan, Persewaan, dan Jasa Perusahaan	548	922	899	765	13
Jasa-Jasa	537	666	645	543	10
Jumlah	14.288	12.738	12.602	10.141	96

Sumber : Tangerang Dalam Angka 2012

Berdasarkan Tabel 4.4. sektor industri pengolahan menjadi penyumbang terbesar dalam jumlah penyedia lapangan pekerjaan, yaitu sebesar 21.318 jumlah lowongan. Hal ini sangat dimaklumi mengingat kapasitas Kota Tangerang yang terdapat banyak pabrik yang bergerak dalam bidang industri pengolahan.

4. Upah Minimum Kota (UMK)

Salah satu pendorong dan daya tarik bagi para pencari kerja adalah dari sisi gaji. Dari tahun 2006, tingkat UMK Kota Tangerang sebesar Rp. 802.500 dan pada tahun 2012 menjadi Rp. 2.200.000. Perhatikan Gambar 4.3. berikut.



Gambar 4.3. Upah Minimum Kota Tangerang 2006-2012

Sumber : Tangerang Dalam Angka 2012

Dari Gambar 4.3. tersebut tergambar bahwa dari tahun ke tahun tingkat upah selalu mengalami kenaikan. Hal ini tidak terlepas dari usaha pemerintah baik pusat ataupun daerah untuk meningkatkan kualitas hidup dengan jalan menaikkan pendapatan masyarakat.

4.3. Analisis SWOT untuk Menentukan Potensi Ekonomi Unggulan dan Strategi Pemberdayaan UMKM

Analisis SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis internal dan eksternal, yaitu (*Strength, Weakness, Opportunity* dan *Threat*) dari faktor-faktor tersebut sehingga dapat diperoleh beberapa alternatif strategi yang berpengaruh untuk pembangunan daerah. Perhatikan matriks dibawah ini:

	<p>STRENGTH (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Letak Kota Tangerang strategis - Sarana dan prasarana yang memadai - Komitmen kuat Pemerintah Daerah dalam menjalankan program-program yang direncanakan dalam proses pembangunan daerah - Penduduk dalam jumlah besar sebagai sumber daya potensial dan produktif bagi pembangunan daerah 	<p>WEAKNESS (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sarana dan prasarana yang terpusat pada wilayah tertentu - Perkembangan sektor jasa dan perdagangan yang menekan sektor industri - Kesenjangan yang lebar antar penduduk
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tingginya minat investor yang ingin berinvestasi di Kota Tangerang berpotensi berkembangnya kawasan industri sehingga dapat meningkatkan lapangan pekerjaan dan kesejahteraan masyarakat • Dibukanya AFTA membuka peluang ekspor dan peningkatan daya saing produk lokal • Terbukanya iklim usaha dapat mendorong peningkatan lapangan kerja sektor informal 	<p>Strategi SO</p> <p>Mengoptimalkan segala sumber daya yang ada untuk meningkatkan peran dan manfaat keberadaan UMKM</p>	<p>Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memaksimalkan sumber daya yang ada • Pemerataan pembangunan
<p>THREATS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dampak globalisasi menimbulkan penurunan nilai-nilai moral masyarakat - Adanya kompetisi antara daerah baik langsung maupun tidak langsung dalam pengembangan pusat pertumbuhan ekonomi seperti kawasan industri dan kawasan pusat bisnis berpengaruh terhadap minat investor - Adanya wacana dan rencana pemekaran kabupaten/ kota lain yang berbatasan dengan Kota Tangerang 	<p>Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kualitas sumber daya. • Meningkatkan kualitas produk yang berdaya saing tinggi 	<p>Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memaksimalkan sumber daya yang ada • Pemerataan pembangunan

Dari matrik SWOT diatas, dapat dibagi menjadi 4 sel, dengan masing-masing sel mempunyai ciri karakteristik masing-masing. Sel tersebut adalah:

a. *Comparative Advantage*

Sel ini merupakan pertemuan dua elemen kekuatan dan peluang sehingga memberikan kemungkinan bagi suatu organisasi untuk bisa berkembang lebih cepat. Keuntungan yang dimiliki oleh Kota Tangerang sebagai daerah yang mempunyai letak geografis sangat strategis membuat minat investor untuk menanamkan modalnya menjadi sangat besar. Sesuai dengan hasil dari LQ, dimana salah satu sektor unggulan yang bisa dikembangkan oleh UMKM adalah sektor jasa dan industri pengolahan. Khusus untuk Kota Tangerang dengan wilayah dekat dengan bandara dan pelabuhan, sektor jasa merupakan sektor yang sangat besar potensinya untuk dikembangkan dan menjadi pilihan bagi usaha kecil untuk memulai atau mengembangkan usahanya.

Ada beberapa kekuatan yang bisa menjadi pendukung bagi perkembangan usaha UMKM yang akan dikembangkan. Selain letaknya yang strategis, kekuatan pendukung lainnya adalah sarana prasarana yang sangat memadai, dukungan dari pemerintah yang sangat besar, serta jumlah penduduk yang sangat besar sebagai pendukung dari sektor ketenaga kerjaan. Dalam strategi yang dikembangkan melalui SWOT pada strategi *strenght opportunity* (SO) nampak bahwa pengembangan perekonomian di Kota Tangerang atau daerah tersebut, untuk pengolahan, jasa dan sektor unggulan lainnya dapat meningkatkan daya saing produk lokal. Perkembangannya sangat pesat yang dapat memperkuat struktur perekonomian daerah dengan menempatkan sektor industri sebagai motor penggerak yang didukung potensi sumberdaya alam (SDA), dan sektor lainnya yang terkait. Sehingga keberadaan UMKM sebagai salah satu penggerak perekonomian dapat berjalan dengan baik dan memberikan perannya serta manfaat yang maksimal.

b. *Divestment/Investment*

Sel ini merupakan interaksi antara kelemahan organisasi dan peluang dari luar. Situasi seperti ini memberikan suatu pilihan pada situasi yang kabur. Peluang yang tersedia sangat meyakinkan namun tidak dapat dimanfaatkan

karena kekuatan yang ada tidak cukup untuk menggarapnya. Pilihan keputusan yang diambil adalah (melepas peluang yang ada untuk dimanfaatkan organisasi lain) atau memaksakan menggarap peluang itu (investasi). Selain beberapa keunggulan strategis yang dimiliki oleh pengembangan usaha UMKM di Kota Tangerang, ada beberapa permasalahan yang bisa menghambat perkembangan sektor UMKM. Diantaranya adalah sarana dan prasarana yang terpusat pada wilayah tertentu, perkembangan sektor jasa dan perdagangan yang menekan sektor industri, dan kesenjangan yang lebar antar penduduk.

Permasalahan sarana dan prasarana yang terpusat pada wilayah tertentu juga merupakan permasalahan yang dihadapi bukan hanya oleh Kota Tangerang. Permasalahan yang terbesar adalah adanya perkembangan sektor jasa dan perdagangan atau pengolahan yang menekan sektor industri. Sesuai dengan hasil LQ, bahwa salah satu sektor basis Kota Tangerang yang besar potensinya untuk dikembangkan UMKM adalah sektor jasa dan pengolahan. Tetapi jika perkembangannya akan menggeser sektor industri, dikhawatirkan akan menimbulkan permasalahan baru, misalnya adalah penyerapan tenaga kerja yang menurun. Strategi yang dilakukan untuk meminimalisir permasalahan yang kemungkinan bisa timbul adalah dengan memaksimalkan sumber daya yang ada, dan melakukan pemerataan pembangunan. Dengan adanya pembangunan yang merata, diharapkan terjadi juga pemerataan sarana dan prasarana pendukung perkembangan UMKM. Sehingga peran UMKM yang saat ini sudah tinggi dalam hal penyerapan tenaga kerja bisa semakin tinggi lagi.

c. *Mobilization*

Sel ini merupakan interaksi antara ancaman dan kekuatan. Di sini harus dilakukan upaya mobilisasi sumber daya yang merupakan kekuatan organisasi untuk memperlunak ancaman dari luar tersebut, bahkan kemudian merubah ancaman itu menjadi sebuah peluang. Ancaman yang mungkin muncul dari perkembangan UMKM di Kota Tangerang diantaranya adalah dampak globalisasi menimbulkan penurunan nilai-nilai moral masyarakat, adanya kompetisi antara daerah baik langsung maupun tidak langsung dalam pengembangan pusat pertumbuhan ekonomi seperti kawasan industri dan

kawasan pusat bisnis berpengaruh terhadap minat investor, dan adanya wacana dan rencana pemekaran kabupaten/ kota lain yang berbatasan dengan Kota Tangerang.

Bentuk strategi yang bisa membuat ancaman yang mungkin muncul dari perkembangan UMKm menjadi peluang diantara adalah dengan meningkatkan kualitas sumber daya dan meningkatkan kualitas produk yang berdaya saing tinggi. Produk yang dikembangkan oleh UMKM harus mempunyai nilai khas yang bisa menjadi keunggulan output dari UMKM tersebut dibandingkan dengan hasil dari produsen lain. Selain itu, untuk menjaga moral dari sumber daya manusia yang ada harus ada pengembangan SDM yang mempunyai daya saing tinggi.

d. *Damage Control*

Sel ini merupakan kondisi yang paling lemah dari semua sel karena merupakan pertemuan antara kelemahan organisasi dengan ancaman dari luar, dan karenanya keputusan yang salah akan membawa bencana yang besar bagi organisasi. Strategi yang harus diambil adalah *Damage Control* (mengendalikan kerugian) sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan. Sektor ancaman yang mungkin muncul dari usaha pengembangan UMKM harus dihadapi dengan strategi yang benar. Penggunaan sumber daya yang ada dengan efektif dan efisien serta adanya pemerataan pembangunan bisa menjadi salah satu alternatif strategi yang bisa digunakan dalam pengembangan UMKM. Selain itu, sumber daya manusia dan pilihan produk yang menjadi inti dari pengembangan UMKM juga harus mempunyai daya saing yang tinggi. Pemerintah selaku pihak yang mempunyai peranan dari sisi legalitas harus bisa memberikan dukungan yang besar terhadap UMKM, dan juga melindungi usaha yang dilakukannya dari ancaman pihak luar dengan kekuatan sumber daya yang lebih besar.

4.4. Rekomendasi Strategi Pengembangan UMKM

Dari berbagai konsep mengenai pemberdayaan masyarakat di bidang ekonomi, berikut beberapa pilihan strategi yang dilakukan dalam pemberdayaan UMKM, yaitu:

1. Kemudahan dalam Akses Permodalan

Salah satu permasalahan yang dihadapi UMKM adalah aspek permodalan. Lambannya akumulasi kapital di kalangan pengusaha mikro, kecil, dan menengah, merupakan salah satu penyebab lambannya laju perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha di sektor usaha mikro, kecil dan menengah. Faktor modal juga menjadi salah satu sebab tidak munculnya usaha-usaha baru di luar sektor ekstraktif. Oleh sebab itu dalam pemberdayaan UMKM pemecahan dalam aspek modal ini penting dan memang harus dilakukan.

Yang perlu dicermati dalam usaha pemberdayaan UMKM melalui aspek permodalan ini adalah: (1) bagaimana pemberian bantuan modal ini tidak menimbulkan ketergantungan; (2) bagaimana pemecahan aspek modal ini dilakukan melalui penciptaan sistem yang kondusif baru usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah untuk mendapatkan akses di lembaga keuangan; (3) bagaimana skema penggunaan atau kebijakan pengalokasian modal ini tidak terjebak pada perekonomian subsisten. (4) Bagaimana mempertahankan sistem pendanaan yang sudah berjalan baik. Inti pemberdayaan adalah kemandirian masyarakat. Cara yang cukup efektif dalam memfasilitasi pemecahan masalah permodalan untuk usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah, adalah dengan menjamin kredit mereka di lembaga keuangan yang ada, dan atau memberi subsidi bunga atas pinjaman mereka di lembaga keuangan. Cara ini selain mendidik mereka untuk bertanggung jawab terhadap pengembalian kredit, juga dapat menjadi wahana bagi mereka untuk terbiasa bekerjasama dengan lembaga keuangan yang ada, serta membuktikan kepada lembaga keuangan bahwa tidak ada alasan untuk diskriminatif dalam pemberian pinjaman.

Oleh karena itu, untuk meningkatkan kapasitas UMKM ini, Perbankan harus menjadikan sektor ini sebagai pilar terpenting perekonomian negeri. Bank diharapkan tidak lagi hanya memburu perusahaan-perusahaan yang telah mapan, akan tetapi juga menjadi pelopor untuk mengembangkan potensi perekonomian dengan menumbuhkan wirausahawan melalui dukungan akses permodalan bagi pengembangan wirausaha baru di sektor UMKM. Perbankan harus meningkatkan kompetensinya dalam memberdayakan Usaha Kecil Menengah dengan memberikan solusi total mulai dari menjaring wiraushawan baru potensial,

membinanya hingga menumbuhkannya. Pemberian kredit inilah satu mata rantai dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah secara utuh.

2. Bantuan Pembangunan Prasarana

Usaha mendorong produktivitas dan mendorong tumbuhnya usaha, tidak akan memiliki arti penting bagi masyarakat, kalau hasil produksinya tidak dapat dipasarkan, atau walaupun dapat dijual tetapi dengan harga yang amat rendah. Oleh sebab, itu komponen penting dalam usaha pemberdayaan UMKM adalah pembangunan prasarana produksi dan pemasaran. Tersedianya prasarana pemasaran dan atau transportasi dari lokasi produksi ke pasar, akan mengurangi rantai pemasaran dan pada akhirnya akan meningkatkan penerimaan petani dan pengusaha mikro, pengusaha kecil, dan pengusaha menengah. Artinya, dari sisi pemberdayaan ekonomi, maka proyek pembangunan prasarana pendukung desa tertinggal, memang strategis.

3. Pengembangan Skala Usaha

Pemberdayaan ekonomi pada masyarakat lemah, pada mulanya dilakukan melalui pendekatan individual. Pendekatan individual ini tidak memberikan hasil yang memuaskan, oleh sebab itu, semenjak tahun 80-an, pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kelompok. Alasannya adalah, akumulasi kapital akan sulit dicapai di kalangan orang miskin, oleh sebab itu akumulasi kapital harus dilakukan bersama-sama dalam wadah kelompok atau usaha bersama. Demikian pula dengan masalah distribusi, orang miskin mustahil dapat mengendalikan distribusi hasil produksi dan input produksi, secara individual. Melalui kelompok, mereka dapat membangun kekuatan untuk ikut menentukan distribusi. Pengelompokan atau pengorganisasian ekonomi diarahkan pada kemudahan untuk memperoleh akses modal ke lembaga keuangan yang telah ada, dan untuk membangun skala usaha yang ekonomis. Aspek kelembagaan yang lain adalah dalam hal kemitraan antar skala usaha dan jenis usaha, pasar barang, dan pasar input produksi. Aspek kelembagaan ini penting untuk ditangani dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat.

4. Pengembangan Jaringan Usaha, Pemasaran dan Kemitraan Usaha

Upaya mengembangkan jaringan usaha ini dapat dilakukan dengan berbagai macam pola jaringan misalnya dalam bentuk jaringan sub kontrak

maupun pengembangan kluster. Pola-pola jaringan semacam ini sudah terbentuk akan tetapi dalam realitasnya masih belum berjalan optimal. Pola jaringan usaha melalui sub kontrak dapat dijadikan sebagai alternatif bagi eksistensi UMKM di Indonesia, tetapi sayangnya banyak industri kecil yang justru tidak memiliki jaringan sub kontrak dan keterkaitan dengan perusahaan-perusahaan besar sehingga eksistensinya pun menjadi sangat rentan. Sedangkan pola pengembangan jaringan melalui pendekatan kluster, diharapkan menghasilkan produk oleh produsen yang berada di dalam klaster bisnis sehingga mempunyai peluang untuk menjadi produk yang mempunyai keunggulan kompetitif dan dapat bersaing di pasar global.

Selain jaringan usaha, jaringan pemasaran juga menjadi salah satu kendala yang selama ini juga menjadi faktor penghambat bagi UMKM untuk berkembang. Upaya pengembangan jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam strategi misalnya kontak dengan berbagai pusat-pusat informasi bisnis, asosiasi-asosiasi dagang baik di dalam maupun di luar negeri, pendirian dan pembentukan pusat-pusat data bisnis UMKM serta pengembangan situs-situs UMKM di seluruh kantor perwakilan pemerintah di luar negeri.

Penguatan ekonomi rakyat melalui pemberdayaan UMKM, tidak berarti mengalienasi pengusaha besar atau kelompok ekonomi kuat. Karena pemberdayaan memang bukan menegasikan yang lain, tetapi *give power to everybody*. Pemberdayaan masyarakat dalam bidang ekonomi adalah penguatan bersama, dimana yang besar hanya akan berkembang kalau ada yang kecil dan menengah, dan yang kecil akan berkembang kalau ada yang besar dan menengah.

Daya saing yang tinggi hanya ada jika ada keterkaitan antara yang besar dengan yang menengah dan kecil. Sebab hanya dengan keterkaitan produksi yang adil, efisiensi akan terbangun. Oleh sebab itu, melalui kemitraan dalam bidang permodalan, kemitraan dalam proses produksi, kemitraan dalam distribusi, masing-masing pihak akan diberdayakan.

5. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan faktor penting bagi setiap usaha termasuk juga di sektor usaha kecil. Keberhasilan industri skala kecil untuk menembus pasar global atau menghadapi produk-produk impor di pasar domestik

ditentukan oleh kemampuan pelaku-pelaku dalam industri kecil tersebut untuk mengembangkan produk-produk usahanya sehingga tetap dapat eksis. Kelemahan utama pengembangan usaha kecil menengah di Indonesia adalah karena kurangnya ketrampilan sumber daya manusia. Manajemen yang ada relatif masih tradisional.

Oleh karena itu dalam pengembangan usaha kecil menengah, pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan dalam pengembangan usaha. Peningkatan kualitas SDM dilakukan melalui berbagai cara seperti pendidikan dan pelatihan, seminar dan lokakarya, on the job training, pemagangan dan kerja sama usaha. Selain itu, juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

Selain itu, salah satu bentuk pengembangan sumber daya manusia di sektor UMKM adalah Pendampingan. Pendampingan UMKM memang perlu dan penting. Tugas utama pendamping ini adalah memfasilitasi proses belajar atau refleksi dan menjadi mediator untuk penguatan kemitraan baik antara usaha mikro, usaha kecil, maupun usaha menengah dengan usaha besar. Yang perlu dipikirkan bersama adalah mengenai siapa yang paling efektif menjadi pendamping masyarakat. Pengalaman empirik dari pelaksanaan IDT, P3DT, dan PPK, dengan adanya pendamping, ternyata menyebabkan biaya transaksi bantuan modal menjadi sangat mahal. Selain itu, pendamping eksitu yang diberi upah, ternyata juga masih membutuhkan biaya pelatihan yang tidak kecil. Oleh sebab itu, untuk menjamin keberlanjutan pendampingan, sudah saatnya untuk dipikirkan pendamping insitu, bukan pendamping yang sifatnya sementara. Sebab proses pemberdayaan bukan proses satu dua tahun, tetapi proses puluhan tahun.

6. Peningkatan Akses Teknologi

Penguasaan teknologi merupakan salah satu faktor penting bagi pengembangan UMKM. Di negara-negara maju keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah ditentukan oleh kemampuan akan penguasaan teknologi. Strategi yang perlu dilakukan dalam peningkatan akses teknologi bagi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah adalah memotivasi berbagai lembaga penelitian

teknologi yang lebih berorientasi untuk peningkatan teknologi sesuai kebutuhan UMKM, pengembangan pusat inovasi desain sesuai dengan kebutuhan pasar, pengembangan pusat penyuluhan dan difusi teknologi yang lebih tersebar ke lokasi-lokasi Usaha Mikro Kecil Menengah dan peningkatan kerjasama antara asosiasi-asosiasi UMKM dengan perguruan tinggi atau pusat-pusat penelitian untuk pengembangan teknologi UMKM.

7. Mewujudkan iklim bisnis yang lebih kondusif

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah akan sangat ditentukan dengan ada atau tidaknya iklim bisnis yang menunjang perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Persoalan yang selama ini terjadi iklim bisnis kurang kondusif dalam menunjang perkembangan usaha seperti terlihat dengan masih rendahnya pelayanan publik, kurangnya kepastian hukum dan berbagai peraturan daerah yang tidak pro bisnis merupakan bukti adanya iklim yang kurang kondusif. Oleh karena perbaikan iklim bisnis yang lebih kondusif dengan melakukan reformasi dan deregulasi perijinan bagi UMKM merupakan salah satu strategi yang tepat untuk mengembangkan UMKM. Dalam hal ini perlu ada upaya untuk memfasilitasi terselenggaranya lingkungan usaha yang efisien secara ekonomi, sehat dalam persaingan dan non diskriminatif bagi keberlangsungan dan peningkatan kinerja UMKM. Selain itu perlu ada tindakan untuk melakukan penghapusan berbagai pungutan yang tidak tepat, keterpaduan kebijakan lintas sektoral, serta pengawasan dan pembelaan terhadap praktek-praktek persaingan usahah yang tidak sehat dan didukung penyempurnaan perundang-undangan serta pengembangan kelembagaan.

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dalam kajian penelitian mengenai Potensi Ekonomi Daerah Dalam Pengembangan UMKM Unggulan dengan Studi Kasus di Kota Tangerang, dapat disimpulkan:

1. Berdasarkan hasil dari indeks *Location Quotient* (LQ), Kota Tangerang mempunyai empat sektor basis, yaitu sektor industri pengolahan dengan indeks LQ rata-rata sebesar 1,04, sektor listrik, gas, dan air bersih mempunyai nilai indeks LQ rata-rata sebesar 3,26, sektor bangunan dengan indeks LQ rata-rata sebesar 1,39, dan sektor jasa yang memiliki nilai rata-rata sebesar 1,95.
2. Jumlah penyerapan tenaga kerja terbesar di Kota Tangerang berada pada kisaran usia 20-44 tahun dengan jumlah 597.144 jiwa. Dan sektor UMKM mampu menyerap 229.529 orang pada tahun 2009, dan tahun 2011 sudah lebih dari 250 ribu orang.
3. Upaya program yang dilakukan untuk mengembangkan usaha UMKM salah satunya dengan mengembangkan kualitas SDM, pemerataan pembangunan, dan mempermudah sarana prasarana pendukung seperti masalah permodalan, pembimbingan usaha, dan pengembangan jaringan usaha. Adapun regulasi dari pemerintah yang diperlukan untuk memberikan peluang berkembangnya UMKM meliputi perbaikan sarana dan prasarana, akses perbankan dan perbaikan iklim ekonomi yang lebih baik untuk mendukung dan meningkatkan daya saing mereka serta untuk meningkatkan pangsa pasar.

B. SARAN

Saran yang bisa diberikan oleh peneliti mengenai Potensi Ekonomi Daerah dalam Pengembangan UMKM Unggulan dengan Studi Kasus di Kota Tangerang adalah:

1. Pemilihan jenis usaha disesuaikan dengan potensi daerah dan komoditas unggulan yang ada di Kota Tangerang.

2. Untuk meningkatkan daya saing, pengembangan kualitas SDM dan pemerataan pembangunan harus menjadi prioritas utama.
3. Permasalahan mengenai permodalan dan pengembangan jaringan usaha harus dilakukan dengan bantuan dari pemerintah pusat dan daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, A. dan Swiercz, P.M. (1991), "Firm Size and Export Behaviour: Lessons from the Midwest," *Journal of Small Business Management*, April
- Arifin, A. S. M. 1997. Dampak Pengembangan Kegiatan Industri Terhadap Pengembangan
Perekonomian Pedesaan, ITB, Bandung
- Arsyad, Lincolin. 1999. Ekonomi Pembangunan. Jakarta: Rineka Cipta
- Bappenas. 2006. Upaya Pemberdayakan UMKM. www.bappenas.go.id. Diunduh
Tanggal 22 September 2013
- Biro Pusat Statistik (BPS). 2003
- Biro Pusat Statistik (BPS). 2011. Kota Tangerang dalam Angka
- Chris Manning, Tadjuddin Noer Effendi, Penyunting, (1991), *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*, Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.
- Departemen Koperasi (www.depkop.go.id). Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB) Tahun 2006 - 2010.
- Dinas Perindagkop Kota Tangerang. Perkembangan Jumlah UMKM di Kota Tangerang Tahun 2009-2011.
- Firman, T. 1985. *Regional In equities* dan Pengembangan Wilayah, ITB Bandung
- Glasson, John.1990. Pengantar Perencanaan Regional. Penerjemah Paul Sihotang. Jakarta: LPFEUI
- 1977. Pengantar Perencanaan Regional Terjemahan oleh Paul Sihotang. LPFE-UI, Jakarta
- Gofur Ahmad. 2004. Analisis Potensi Usaha pengrajin Sentra Industri Kecil Garmen. Jurnal Bisnis dan Manajemen. Program Magister Manajemen Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ), Jakarta.
- Kementrian KUMKM. Rencana Strategis Koperasi dan UMKM 2001-2010. Tersedia Online: www.depkop.go.id. Diakses Tanggal 27 Desember 2009.
- Kuncoro, Mudrajat, (2003), Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi, Penerbit Erlangga, Jakarta.

- , 2007. *Ekonomi Industri Indonesia: Menuju Negara Industri Baru 2030*. Yogyakarta: Andi Offset
- Mohammad Jafar Hafsah, 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM)*, Infokop Nomor 25 Tahun XX, 2004
- Priyono, Edy, (2004), *Usaha Kecil Sebagai Strategi Pembangunan Ekonomi : Berkaca Dari Pengalaman Taiwan*, dalam *Jurnal Analisis Sosial* Volume 9 No. 2 Agustus 2004.
- Rangkuti, Freddy. 1997. *Analisis SWOT. Analisis Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Rusdarti. 2010. *Potensi Ekonomi Daerah Dalam Pengembangan UMKM Unggulan Di Kabupaten Semarang*. JEJAK, Volume 3 Nomer 2, September 2010.
- Sahara, 1998. *Analisis Peranan Sektor Industri Pengolahan Terhadap Perekonomian Daerah*. Khususnya Ibukota Jakarta, IPB, Bogor
- Sethuraman., S.U., (1993), *The Urban Informal Sector in Developing Countries*, International Labor Organization, Jenewa
- Sriyana, Jaka. 2010. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul Paper pada Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif*
- Sopannah. (2010). *Peran dan Permasalahan Usaha Mikro*. <http://siap-bos.blogspot.com/2009/05/peran-dan-permasalahan-usaha-mikro.html>. Diunduh Tanggal 22 Oktober 2013
- Sulaeman, Suhendar, 2004. *Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional Dan Global*. Infokop Nomor 25 Tahun XX.
- Suparmako. 2001. *Ekonomi Publik untuk Keuangan dan Pembangunan Daerah*. Yogyakarta: Andi Offset
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- , 2000. *Ekonomi Pembangunan (Problematika dan Pendekatan)*. Jakarta: Salemba Empat
- Susilo, S.Y., Krisnadewara, P.D., dan Soeroso, A., (2008), "Masalah dan Kinerja Industri kecil Pascagempa: Kasus di Kabupaten Klaten (Jateng) dan Kabupaten Bantul (DIY)", *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Manajemen*, Vol. 15 No. 2, Agustus 2008, hal. 271 – 280
- Susilo, S.Y., dan Krisnadewara, P.D., (2007), "Strategi Bertahan Industri Kecil Pascagempa Bumi di Yogyakarta", *Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 9 No. 2, Juni 2007, hal. 127 – 146
- Tarigan, Y.P., dan Sri Susilo, Y., (2008), "Masalah dan Kinerja Industri Kecil Pascagempa: Kasus Pada Industri Kerajinan Perak Kotagede Yogyakarta",

Jurnal Riset Ekonomi dan Manajemen, Vol. 8 No. 2, Mei 2008, hal. 188 – 199

Tambunan, Tulus (2000), *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*, Jakarta: PT Mutiara Sumber Widya

Tambunan, Tulus (2003), *Perkembangan UMKM dalam Era AFTA: Peluang, Tantangan, Permasalahan dan Alternatif Solusinya*. Paper Diskusi pada Yayasan Indonesia Forum

Todaro, Michael.P. 2000. *Ekonomi Pembangunan di Dunia Ketiga*. Jakarta: Erlangga

UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Biodata Ketua Peneliti

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Arief Rahman Susila, SE., M.Si
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	19820213 200501 1 002
5	NIDN	0013028203
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Magelang, 13 Februari 1982
7	E-mail	ariefrs@ut.ac.id
9	Nomor Telepon/HP	082122026933
10	Alamat Kantor	Jalan Cabe Raya, Tangerang Selatan
11	Nomor Telepon/Faks	021-7490941 ex: 2105/ 021-7434491
12	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = ... orang; S-2 = ... orang; S-3 = ... orang
13.	Mata Kuliah yg Diampu	1. Pengantar Ekonomi Makro
		2. Ekonomi Pembangunan
		3. Ekonomi Internasional

B. Riwayat Pendidikan

Nama Perguruan Tinggi	S-1	S-2
	UMS	IPB
Bidang Ilmu	IESP	PWD
Tahun Masuk-Lulus	2000 - 2004	2008 - 2011
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Analisis Kausalitas Pengeluaran Pemerintah Dan Investasi Serta Produk Domestik Bruto Dengan Menggunakan Metode Granger	Analisis Sebaran Kemiskinan dan Faktor Penyebab Kemiskinan di Kabupaten Lebak
Nama Pembimbing/Promotor	DR. Bambang Setiaji	a. Dr. Ir. Ernan Rustiadi, M.Agr b. Dr. Ir. Baba Barus, M.Sc

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir (Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta)
1.	2013	Potensi Ekonomi Daerah Dalam Pengembangan Umkm Unggulan Di Kota Tangerang	Dikti	15 Juta

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta)
2.	2013	Peran Sektor Unggulan dalam Hubungannya dengan Proyeksi Persebaran Kemiskinan Di Kabupaten Lebak	Bappeda Kab. Lebak	25 Juta
3.	2012	Masterplan Penanggulangan Kemiskinan Kabupaten Nabire	Bappeda Pemerintah Kabupaten Nabire	150 juta
4.	2012	Analisis Sebaran Kemiskinan di Kabupaten Lebak	LPPM-UT	30 juta
5.	2012	Masterplan Peningkatan <i>Incoming Student</i> Di Universitas Terbuka	LPPM-UT	50 juta
6.	2011	Analisis Exit Survey Mahasiswa (<i>Multi Years</i>)	PAU-UT	@ 5 juta
7.	2008	Analisis Kausalitas Pengeluaran Pemerintah Dan Produk Domestik Bruto Dengan Menggunakan Metode Granger	LPPM-UT	10 juta
8.	2007	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Kendaraan Roda Dua (Motor) Di DKI Jakarta Tahun 1990-2006	LPPM-UT	15 juta
9.	2008	Hubungan (Korelasi) Struktur, Perilaku, dan Kinerja Industri : Faktor-faktor yang Menentukan Tingkat Profitabilitas Sektor Agroindustri di Indonesia	LPPM-UT	10 juta
10.	2006	Hubungan Antara Pertumbuhan Ekonomi Dan Investasi Dengan Tingkat Partisipasi Akan Tenaga Kerja di Propinsi Banten	LPPM-UT	1 juta

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1.	2012	Penilaian Kinerja Praktis pada Asosiasi BMT se kabupaten dan kota Bogor, Jawa Barat	LPPM UT	


2.	2012	Mengikuti kegiatan penjualan barang belas dan pasar murah dalam rangka Dies Natalis Universitas Terbuka	LPPM UT	
3.	2012	Koordinator TPI UAN SMK Kabupaten Tangerang	DIKNAS Propinsi Banten	
4.	2013	Koordinator TPI UAN SMK Kabupaten Tangerang	DIKNAS Propinsi Banten	
5.	2013	Pemberdayaan Masyarakat Di Desa Ciseeng Bogor	LPPM UT	

A. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan
1	Seminar Nasional Manajemen dan Bisnis	Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam Pengembangan Pasar Regional dan Global.	UNP Padang pada tanggal 1 November 2012
2	Seminar Nasional Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka	Analisis Sebaran Kemiskinan Di Kabupaten Lebak Dan Kebijakan Penanggulangannya.	UTCC Universitas Terbuka pada tanggal 12 Desember 2012

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, Februari 2014
Ketua,



(Arief Rahman Susila, SE.,M.Si)

Biodata Anggota Tim Peneliti

a. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Isnina Wahyuning Sapta Utami, S.E., M.Si.
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIP	197004061998022001
5	NIDN	0006047003
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Yogyakarta, 6 April 1970
7	E-mail	isnina@ut.ac.id
8	Nomor Telepon/HP	081381811570
9	Alamat Kantor	FEKON - Universitas Terbuka, Jl Cabe Raya, Pondok Cabe, Pamulang., Tangerang Selatan, 15418
10	Nomor Telepon/Faks	
11	Lulusan Yang Telah Dihasilkan	(021) 7490941
13	Mata Kuliah Yang Diampu	S-1 = ... orang; S-2 = ... orang; S-3 = ... orang
		1. 1. Pengantar Ekonomi Mikro
		2. 2. Pengantar Ekonomi Makro
		3. Sejarah Perekonomian

b. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	UGM	IPB	-
Bidang Ilmu	FE - IESP	FEM - PWD	-
Tahun Masuk-lulus	1988-1997	2008-2012	-
Judul Skripsi	Perkembangan Produksi Padi di Jawa Selama Repelita I - Repelita V	Analisis Peran Kecamatan Cibinong Sebagai Pusat Pertumbuhan Ekonomi di Kabupaten Bogor	-
Nama Pembimbing	Dr. Dibyo Prabowo	1. Dr. Ir. Sri Mulatsih, M.Sc.Agr 2. Ir. Said Rusli, M.A	-

c. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1	2008	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Impor	Universitas Terbuka (UT)	10.000.000

2	2012	Masterplan Peningkatan <i>Incoming Student</i> Di Universitas Terbuka	Universitas Terbuka (UT)	50.000.000
---	------	---	-----------------------------	------------

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak- sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, Desember 2012

(Isnina Wahyuning Sapta Utami, S.E., M.Si)