

## Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau

**Suyadi<sup>1\*</sup>; Syahdanur<sup>1</sup>; Susie Suryani<sup>1</sup>**

### INFO ARTIKEL

#### Penulis:

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Riau, Pekanbaru, Indonesia

\*E-mail: [suyadi@eco.uir.ac.id](mailto:suyadi@eco.uir.ac.id)

#### Untuk mengutip artikel ini:

Suyadi, Syahdanur & S. Susie 2017, 'Analisis pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kabupaten bengkalis-riau', Jurnal Ekonomi KIAT, vol. 29, no. 1, hal. 1-10.

#### Akses online:

<https://journal.uir.ac.id/index.php/kiat>

#### E-mail:

[kiat@jurnal.uir.ac.id](mailto:kiat@jurnal.uir.ac.id)

#### Di bawah lisensi:

*Creative Commons Attribute-ShareAlike 4.0 International Licence*

### ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah jenis kegiatan ekonomi yang paling banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia sebagai tumpuan dalam memperoleh pendapatan untuk kelangsungan hidupnya. Peranan UMKM dalam perekonomian Indonesia bukan hanya sebagai penyerap tenaga kerja karena persentasenya yang mencapai 90% jika dibandingkan dengan usaha besar, tetapi juga mampu memperkenalkan berbagai produk lokal ke dunia internasional. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis perkembangan UMKM yang ada di kabupaten Bengkalis serta kendala-kendala yang dihadapi para pelaku UMKM tersebut dalam mengembangkan usahanya. Jumlah pelaku UMKM yang dijadikan sampel sebanyak 30 responden dengan beberapa jenis usaha. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian survey dengan metode analisis data secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan usaha para responden relatif stagnan, hanya beberapa usaha saja yang menunjukkan peningkatan. Kendala utama yang dihadapi para pelaku UMKM adalah keterbatasan manajemen/pengelolaan usaha dan ketakutan mengambil resiko. Kurangnya pembinaan dan keterlibatan instansi terkait juga mereka anggap sebagai faktor lambatnya perkembangan usaha mereka.

**Katakunci:** Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Keterbatasan Manajemen, Perkembangan usaha

### 1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia sebagai tumpuan dalam memperoleh pendapatan. Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (2015) menyatakan bahwa presentase UMKM di Indonesia mencapai 90% dan hanya 10% nya adalah usaha besar. Walaupun UMKM bukan merupakan usaha besar, namun peran UMKM dalam menggerakkan sektor perekonomian negara tidak dapat diragukan. UMKM telah berperan besar dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, dimana 60% nya merupakan kontribusi UMKM.

Data Kementerian Koperasi dan UKM (2012) mengungkapkan bahwa, pada tahun 2012 terjadi peningkatan jumlah unit usaha sebanyak 1.328.163 usaha jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Data terakhir menunjukkan bahwa rata-rata pertumbuhan UMKM di Indonesia hampir di atas 10% setiap tahunnya. Peran berikutnya adalah dalam hal penyerapan tenaga kerja. Bertambahnya jumlah UMKM juga berpengaruh pada penyerapan tenaga kerja, dengan besar serapan mencapai 97%.

Pada tahun 2012, jumlah tenaga kerja yang terserap oleh UMKM sebanyak 107.657.509 tenaga kerja. Jumlah ini meningkat sebanyak 5.935.051 orang jika dibandingkan dengan tahun 2011 (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, 2012). Selanjutnya, UMKM juga memberikan kontribusi yang besar terhadap ekspor dan PDB yaitu sebesar 56,53%.

Tidak dapat diragukan lagi, andil UMKM dalam perekonomian nasional sangatlah besar. Selain itu, UMKM juga mempunyai ketahanan terhadap resesi ekonomi global karena UMKM tidak terekspos dengan perekonomian global; memproduksi barang kebutuhan sehari-hari dari pada barang mewah; bersifat lokal dalam produksi dan pemasaran; dan UMKM, pada umumnya, lebih adaptif dan tidak dibebani oleh biaya administrasi yang mahal (Hill 2001, Manikmas 2003).

UMKM juga memiliki beberapa keunggulan dibandingkan usaha besar yaitu inovasi yang mudah terjadi dalam pengembangan produk, kemampuan menyerap tenaga kerja cukup banyak, fleksibilitas dan adaptasi terhadap perubahan pasar yang cepat lebih baik dibandingkan usaha besar.

Pengembangan UMKM harus dilakukan seiring dengan diberlakukannya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015, sehingga UMKM dapat bersaing di MEA. Namun pengembangan UMKM bukanlah sesuatu yang mudah dilakukan. Terdapat kendala yang terjadi dalam melakukan pengembangan, dan kendala tersebut pada umumnya adalah kendala internal. Kendala yang dihadapi antara lain Sumber Daya Manusia yang belum baik, kemampuan pemasaran UMKM yang terbatas, iklim usaha yang belum kondusif, serta akses teknologi yang terbatas dan kurangnya modal kerja.

Kabupaten Bengkalis adalah salah satu kabupaten di propinsi Riau yang memiliki luas wilayah 7.773,93 Km<sup>2</sup>, 8 kecamatan, jumlah penduduk 543.987 jiwa dengan tingkat pertumbuhan 1,46% pada tahun 2015-2016. Hingga tahun 2015 tercatat jumlah industri besar, menengah dan kecil sebanyak 4.886 usaha dengan 9.048 tenaga kerja (Kabupaten Bengkalis dalam angka, 2016).

Kabupaten Bengkalis juga terkenal dengan berbagai produk perikanan dan hasil olahannya seperti kerupuk ikan, ikan asin, dan lainnya. Begitu juga industri rumah tangga dengan berbagai jenis usaha seperti kain tenun Bengkalis, dodol bengkalisis, dan yang paling terkenal adalah lempuk durian. Banyak UMKM yang menghasilkan produk yang terkenal bahkan sampai ke negara tetangga seperti Malaysia.

Jumlah perusahaan perdagangan di kabupaten Bengkalis adalah 996 perusahaan, dengan perbandingan: 130 perusahaan besar, 197 perusahaan menengah dan 669 perusahaan kecil (Kabupaten Bengkalis dalam angka, 2016). Hal ini menunjukkan bahwa jumlah perusahaan kecil mendominasi, dan semua perusahaan kecil dan menengah termasuk dalam kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM yang ada di kabupaten Bengkalis tidak hanya merupakan sektor dengan jumlah perusahaan paling banyak, tetapi juga merupakan sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja.

Melihat besarnya kontribusi UMKM dalam perekonomian daerah, maka pemerintah kabupaten Bengkalis terus berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penyediaan berbagai kesempatan berusaha di bidang UMKM. Namun usaha tersebut masih menghadapi kendala, baik yang disebabkan oleh faktor eksternal maupun faktor internal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari pelaku UMKM itu sendiri, seperti ; keterbatasan modal, kurang terampilnya tenaga kerja, kelemahan dalam akuntansi dan manajemen serta terbatasnya kemampuan berinovasi. Adapun faktor eksternal berkaitan dengan regulasi pemerintah, persaingan, perkembangan teknologi dan informasi serta kurangnya pembinaan yang dilakukan instansi maupun pihak terkait lainnya.

Di samping hal di atas, UKM juga masih meng-

hadapi berbagai permasalahan yang terkait dengan iklim usaha seperti; (a) besarnya biaya transaksi, panjangnya proses perizinan dan timbulnya berbagai pungutan; dan (b) praktik usaha yang tidak sehat. Selain itu, otonomi daerah yang diharapkan mampu mempercepat tumbuhnya iklim usaha yang kondusif bagi UKM ternyata belum menunjukkan kemajuan yang merata.

Dengan demikian pengembangan usaha kecil dan menengah sudah menjadi salah satu tugas pokok dalam program kerja instansi terkait. Program pengembangan UKM itu meliputi kegiatan bimbingan dan pengarahaan, pengadaan atau bantuan permodalan, pengembangan jaringan pemasaran, pengembangan program kemitraan, dan juga melakukan evaluasi terhadap hasil dari program tersebut.

Melihat pentingnya peranan UMKM dalam menghidupkan perekonomian daerah dan penyerapan tenaga kerja, maka melalui penelitian ini dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

- 1) Apakah kendala-kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di kabupaten Bengkalis dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.
- 2) Bagaimana pembinaan yang dilakukan instansi terkait dalam membantu pelaku UMKM mengembangkan usahanya.

## 2. Telaah Pustaka

### 2.1. Pengertian UMKM

Ketentuan Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil dan kemudian dilaksanakan lebih lanjut dengan Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang kemitraan, dimana pengertian UKM adalah sebagaimana diatur Pasal 1 UU Nomor 9 tahun 1995 sebagai berikut:

- 1) Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- 2) Usaha Menengah dan Besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) yang mendefinisikan UKM menurut dua kategori yaitu:

- 1) Menurut omset, usaha kecil adalah usaha yang memiliki aset tetap kurang dari Rp 200 juta dan omset per tahun kurang dari Rp 1 milyar
- 2) Menurut jumlah tenaga kerja, usaha kecil adalah usaha yang memiliki tenaga kerja sebanyak 5-9 orang

Longenecker *et al.* (2001: 15) mengatakan UKM adalah usaha yang berpendapatan pertahun 100 juta sampai 500 juta dan tenaga kerja kurang dari 100 orang.

Sedangkan Ball *et al.* (2001: 494), berpendapat bahwa UKM (Usaha Kecil dan Menengah) adalah yang memiliki omset lebih dari 300 juta dengan karyawan lebih dari 100, dengan kekayaan bersih 100 juta (di luar tanah dan bangunan).

Sebagai bahan perbandingan menurut Susana Suprapti (2005 : 48), UKM (Usaha Kecil Menengah) adalah badan usaha baik perseorangan atau badan hukum yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) sebanyak 200 juta dan mempunyai omset atau hasil penjualan rata-rata per tahun sebanyak Rp 1 milyar dan berdiri sendiri.

Pengertian UKM (Usaha Kecil Menengah) menurut surat edaran Bank Indonesia No. 26/1/UKK tanggal 29 Mei 1993 adalah:

- 1) Usaha Kecil adalah yang memiliki total aset maksimum Rp 600 juta, tidak termasuk tanah dan rumah yang ditempati.
- 2) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi yang dikembangkan dengan perhitungan aset (diluar tanah dan bangunan) mulai dari 200 juta sampai kurang dari 600 juta dengan jumlah tenaga kerja mulai 20 sampai dengan 99 orang.

Dari beberapa pendapat di atas disimpulkan definisi UKM adalah kegiatan usaha berskala kecil

yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok tenaga kerja kurang dari 100 orang, memiliki kekayaan bersih 200 juta (diluar tanah dan bangunan) dengan pendapatan 100-200 juta.

Ciri-ciri usaha kecil menurut Mintzerg *et al.*, (dalam Nitisusastro, 2010: 57) adalah:

- 1) Kegiatan cenderung tidak normal dan jarang yang memiliki rencana bisnis
- 2) Struktur organisasinya bersifat sederhana
- 3) Jumlah tenaga kerja terbatas dengan pembagian kerja yang longgar
- 4) Kebanyakan tidak memiliki pemisahan antara kekayaan pribadi dan perusahaan
- 5) Sistem akuntansi yang kurang baik bahkan kadang-kadang tidak memiliki
- 6) Skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya
- 7) Kemampuan pasar serta diversifikasi pasar cenderung terbatas
- 8) Marjin keuntungan sangat tipis
- 9) Keterbatasan modal sehingga tidak mampu mempekerjakan manajer-manajer profesional. Hal itu menyebabkan kelemahan manajerial, yang meliputi kelemahan pengorganisasian, perencanaan, pemasaran, dan akuntansi.

## 2.2. Batasan/karakteristik UMKM menurut beberapa organisasi

Organisasi	Jenis Usaha	Keterangan Kriteria
Badan Pusat Statistik (BPS)	Usaha Mikro	• Pekerja <5 orang termasuk keluarga yang tidak dibayar
	Usaha Kecil	• Pekerja 5-19 orang
	Usaha Menengah	• Pekerja 20-99 orang
Kemenneg Koperasi dan UMKM	Usaha kecil	• Aset <Rp.200 juta diluar tanah dan bangunan • Omset tahunan <Rp 1Milyar
	Usaha menengah	• Aset Rp. 200 juta sampai Rp.1 milyar • Usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin
	Usaha mikro	• Dimiliki oleh keluarga, sumberdaya lokal dan teknologi sederhana
Bank Indonesia (BI)	Usaha kecil	• Lapangan usaha mudah untuk keluar dan masuk • Aset < Rp.200 juta di luar tanah dan bangunan • Omset tahunan < Rp. 1 Milyar
	Usaha menengah	• Aset < Rp. 5 Milyar untuk (diluar tanah dan bangunan) • Omset tahunan < Rp. 3 Milyar

Sumber: <http://www.menlh.go.id/usaha-kecil/top/kriteria.html>

Selain itu, Bararuallo (dalam Nitisusastro, 2010: 20), mengemukakan bahwa ciri-ciri usaha kecil di Indonesia adalah:

- 1) Lebih dari setengah usaha didirikan sebagai pengembangan usaha kecil-kecilan
- 2) Selain masalah permodalan, masalah yang dihadapi usaha kecil bervariasi tergantung tingkat perkembangan usaha
- 3) Sebagian besar usaha kecil tidak mampu memenuhi persyaratan-persyaratan administrasi guna memperoleh bantuan bank

4) Hampir 60% usaha kecil masih menggunakan teknologi tradisional

5) Hampir setengah perusahaan kecil hanya menggunakan kapasitas terpasang kurang dari 60%

6) Pangsa pasar usaha kecil cenderung menurun baik karena faktor kekurangan modal, kelemahan teknologi dan kelemahan manajerial

7) Hampir 70% usaha kecil melakukan pemasaran langsung kepada konsumen

- 8) Tingkat ketergantungan terhadap fasilitas-fasilitas pemerintah sangat besar

Menurut Isono dan Heryadi (2001: 14), ada beberapa karakteristik yang menjadi ciri usaha kecil, antara lain adalah:

- 1) Mempunyai skala usaha kecil, baik modal, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasar.
- 2) Banyak berlokasi di wilayah pedesaan dan kota-kota atau daerah pinggiran kota besar.
- 3) Status usaha milik pribadi atau keluarga.
- 4) Sumber tenaga kerja berasal dari lingkungan sosial budaya (etnis geografis).
- 5) Pola bekerja sering kali part time atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan ekonomi lainnya
- 6) Memiliki kemampuan terbatas dalam mengadopsi teknologi, pengelolaan usaha dan administrasinya sendiri masih sederhana.
- 7) Struktur permodalannya sangat tergantung pada fiskal aset, berarti kekurangan modal kerja dan sangat tergantung terhadap sumber modal sendiri serta lingkungan pribadinya.
- 8) Izin usaha seringkali tidak memiliki dan persyaratan resensi berubah secara cepat.

### 2.3. Jenis-jenis UMKM

Secara umum UMKM bergerak dalam 2 (dua) bidang, yaitu bidang perindustrian dan bidang barang dan jasa. Menurut Keppres No. 127 Tahun 2001, adapun bidang/ jenis usaha terbuka bagi usaha kecil dan menengah di bidang industri dan perdagangan adalah

- 1) Industri makanan dan minuman olahan yang melakukan pengawetan dengan proses pengasinan, penggaraman, pemanisan, pengasapan, pengeringan, perebusan, penggorengan, dan fermentasi dengan cara-cara tradisional.
- 2) Industri penyempurnaan benang dari serat buatan menjadi benang bermotif/celup, ikat dengan menggunakan alat yang digunakan oleh tangan.
- 3) Industri tekstil meliputi pertununan, perajutan, pembatikan, dan pembordiran yang memiliki ciri dikerjakan dengan ATB, atau alat yang digerakkan tangan termasuk batik, peci, kopiah, dsb.
- 4) Pengolahan hasil hutan dan kebun golongan non pangan; Bahan bangunan atau rumah tangga: bambu, nipah, sirap, arang, sabut; Bahan industri: getah-getahan, kulit kayu, sutra alam, gambir.
- 5) Industri perkakas tangan yang diproses secara manual atau semi mekanik untuk pertukangan dan pemotongan.
- 6) Industri perkakas tangan untuk pertanian yang diperlukan untuk persiapan lahan, proses produksi, pemanenan, pasca panen, dan pengolahan, kecuali cangkul dan sekop.
- 7) Industri barang dari tanah liat, baik yang diglasir, maupun tidak diglasir untuk keperluan rumah tangga.
- 8) Industri jasa pemeliharaan dan perbaikan yang meliputi otomotif, kapal dibawah 30 GT, elektronik

dan peralatan rumah tangga yang dikerjakan secara manual atau semi otomatis.

- 9) Industri kerajinan yang memiliki kekayaan khasanah budaya daerah, nilai seni yang menggunakan bahan baku alamiah maupun imitasi.

### 2.4. Masalah-masalah yang dihadapi UMKM

Terdapat delapan masalah-masalah utama yang dihadapi oleh para pengusaha kecil dan menengah yaitu:

- 1) Permasalahan Modal
  - a. Suku bunga kredit perbankan yang masih tinggi sehingga kredit menjadi mahal.
  - b. Informasi sumber pembiayaan dari lembaga keuangan nonbank masih kurang.
  - c. Sistem dan prosedur kredit dari lembaga keuangan bank dan nonbank terlalu rumit dan memakan waktu yang cukup lama.
  - d. Perbankan kurang menginformasikan standar proposal untuk pengajuan kredit, sehingga pengusaha kecil belum mampu membuat proposal yang sesuai dengan kriteria perbankan.
  - e. Perbankan kurang memahami kriteria usaha kecil dalam menilai kelayakan usaha, sehingga jumlah kredit yang disetujui sering kali tidak sesuai dengan kebutuhan usaha kecil.
- 2) Permasalahan pemasaran
  - a. Posisi tawar pengusaha kecil ketika berhadapan dengan pengusaha besar selalu lemah, terutama berkaitan dengan penentuan harga dan sistem.
  - b. Asosiasi pengusaha atau profesi belum berperan dalam mengkoordinasi persaingan yang tidak sehat antara usaha yang sejenis.
  - c. Informasi untuk memasarkan produk masih kurang, misalnya produk yang diinginkan, potensi pasar, tata cara memasarkan produk dan lain-lain.
- 3) Permasalahan bahan baku
  - a. Suplai bahan baku untuk usaha kecil kurang memadai dan berfluktuasi. Ini disebabkan karena adanya pembeli besar yang menguasai bahan baku.
  - b. Harga bahan baku masih terlalu tinggi
  - c. Kualitas bahan baku rendah karena tidak adanya standarisasi dan adanya manipulasi kualitas bahan baku.
  - d. Sistem pembelian bahan baku secara tunai menyulitkan pengusaha kecil, sementara pembayaran penjualan produk umumnya tidak tunai.
- 4) Permasalahan teknologi
  - a. Tenaga kerja terampil sulit diperoleh dan dipertahankan karena lembaga pendidikan dan pelatihan yang ada kurang dapat menghasilkan tenaga kerja terampil yang sesuai dengan kebutuhan usaha kecil.
  - b. Asas dan informasi sumber teknologi masih kurang dan tidak merata.
  - c. Spesifikasi peralatan yang sesuai dengan kebutuhan usaha kecil sukar diperoleh.

- d. Khususnya lembaga pengkajian teknologi yang ditawarkan pasar kepada pengusaha kecil sehingga teknologi tidak dapat dimanfaatkan secara optimal.
  - e. Peran instansi pemerintah, nonpemerintah dan perguruan tinggi dalam mengidentifikasi, menemukan, menyebarluaskan dan melakukan pembinaan teknis tentang teknologi baru atau teknologi tepat guna bagi usaha kecil masih kurang intensif.
- 5) Permasalahan manajemen
- a. Pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usaha sulit ditemukan karena pengetahuan pengusaha relatif rendah.
  - b. Pemisahan antara manajemen keuangan perusahaan perusahaan dan keluarga belum dilakukan sehingga pengusaha kecil mengalami kesulitan dalam mengontrol atau mengatur *cash flow* serta dalam membuat perencanaan dan laporan keuangan.
  - c. Kemampuan pengusaha kecil dalam mengorganisasikan diri dan karyawan masih lemah sehingga terjadi pembagian kerja yang tidak jelas.
  - d. Pelatihan tentang manajemen dari berbagai instansi kurang efektif karena materi yang terlalu banyak tetapi tidak sesuai dengan kebutuhan.
  - e. Produktivitas karyawan masih sehingga pengusaha kecil sulit memenuhi ketentuan UMR
- 6) Permasalahan sistem birokrasi
- a. Perizinan yang tidak transparan, mahal, berbelit-belit, diskriminatif, lama, dan tidak pasti serta terjadi tumpang tindih dalam mengurus perizinan.
  - b. Penegakan dan pelaksanaan hukum dan berbagai ketentuan masih kurang serta cenderung kurang tegas.
  - c. Pengusaha kecil dan asosiasi usaha kecil kurang dilibatkan dalam perumusan kebijakan tentang usaha kecil.
  - d. Pungutan atau biaya tambahan dalam pengurusan perolehan modal dari dana penyisihan laba BUMN dan sumber modal lainnya cukup tinggi.
  - e. Banyak pungutan yang sering kali tidak disertai pelayanan yang memadai.
- 7) Ketersediaan infrastruktur
- a. Listrik, air, dan telepon berarti mahal dan sering kali mengalami gangguan di samping pelayanan petugas yang kurang baik.
- 8) Pola kemitraan
- a. Kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar dalam pemasaran dan sistem pembayaran baik produk maupun bahan baku dirasakan belum bermanfaat.
  - b. Kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar dalam transfer teknologi masih kurang.

## 2.5. Pemberdayaan UMKM

### 2.5.1. Pengertian pemberdayaan

Istilah pemberdayaan diambil dari bahasa asing yaitu *empowerment*, yang juga dapat bermakna pemberian kekuasaan karena power bukan sekedar daya, tetapi juga kekuasaan sehingga kata daya tidak saja bermakna mampu tetapi juga mempunyai kuasa (Wrihatnolo dan Riant, 2007: 1)

Menurut Siahaan *et al.* (2006: 11) Pemberdayaan dapat diartikan sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan seseorang atau kelompok sehingga mampu melaksanakan tugas dan kewenangannya sebagaimana tuntutan kinerja tugas tersebut. Pemberdayaan merupakan proses yang dapat dilakukan melalui berbagai upaya, seperti pemberian wewenang, meningkatkan partisipasi, memberikan kepercayaan sehingga setiap orang atau kelompok dapat memahami apa yang akan dikerjakannya, yang pada akhirnya akan berimplikasi pada peningkatan pencapaian tujuan secara efektif dan efisien.

Pemberdayaan merupakan usaha membantu klien memperoleh daya untuk mengambil keputusan dan menentukan tindakan yang akan ia lakukan terkait dengan diri mereka termasuk mengurangi efek hambatan pribadi dan sosial dalam melakukan tindakan. Hal ini dilakukan melalui peningkatan kemampuan & rasa percaya diri untuk menggunakan daya yang ia miliki, antara lain melalui transfer daya dari lingkungannya.

### 2.5.2. Pemberdayaan UMKM

Dalam kaitannya dengan UMKM sebagai objek yang diberdayakan, pemberdayaan adalah memberikan motivasi/dorongan kepada UMKM agar mereka memiliki kesadaran dan kemampuan untuk menentukan sendiri apa yang harus mereka lakukan untuk mengatasi permasalahan yang mereka hadapi.

Tujuan pemberdayaan UMKM menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil adalah: 1) menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah; dan 2) meningkatkan peranan usaha kecil dalam pembentukan produk nasional, perluasan kesempatan kerja dan berusaha, peningkatan ekspor, serta peningkatan dan pemerataan pendapatan untuk mewujudkan dirinya sebagai tulang punggung serta memperkuat struktur perekonomian nasional.

### 2.5.3. Program pemberdayaan usaha kecil dan menengah

Dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Periode Tahun 2004-2009, UKM menempati posisi strategis untuk mempercepat perubahan struktural dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Sebagai wadah kegiatan usaha bersama bagi produsen maupun konsumen, UKM berperan dalam memperluas penyediaan lapangan kerja, memberikan kontribusi yang signifikan terhadap

Dengan perspektif peran seperti itu, sasaran umum pemberdayaan UKM dalam lima tahun mendatang adalah:

- 1) Meningkatnya produktivitas UKM dengan laju pertumbuhan lebih tinggi dari laju pertumbuhan produktivitas nasional
- 2) Meningkatnya proporsi usaha kecil formal
- 3) Meningkatnya nilai ekspor produk UKM dengan laju pertumbuhan lebih tinggi dari laju pertumbuhan nilai tambahnya
- 4) Berfungsinya sistem untuk menumbuhkembangkan wirausaha baru berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi
- 5) Meningkatnya kualitas kelembagaan dan organisasi UKM

Dalam rangka mewujudkan sasaran tersebut, pemberdayaan UKM akan dilaksanakan dengan arah kebijakan sebagai berikut:

- 1) Mengembangkan UKM yang diarahkan untuk memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan daya saing; sedangkan pemberdayaan usaha skala mikro lebih diarahkan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah.
- 2) Memperkuat kelembagaan dengan menerapkan prinsip-prinsip tata pemerintahan yang baik (*good governance*) dan berwawasan *gender* terutama untuk:
  - a. Memperluas akses kepada sumber permodalan khususnya perbankan
  - b. Memperbaiki lingkungan usaha dan menyederhanakan prosedur perijinan
  - c. Memperluas dan meningkatkan kualitas institusi pendukung yang menjalankan
  - d. Fungsi intermediasi sebagai penyedia jasa pengembangan usaha, teknologi, manajemen, pemasaran, dan informasi
- 3) Memperluas basis dan kesempatan berusaha serta menumbuhkan wirausaha baru berkeunggulan untuk mendorong pertumbuhan, peningkatan ekspor dan penciptaan lapangan kerja terutama dengan:
  - a. Meningkatkan perpaduan antar tenaga kerja terdidik dan terampil dengan adopsi penerapan teknologi
  - b. Mengembangkan UKM melalui pendekatan klaster di sektor agribisnis dan agroindustri disertai pemberian kemudahan dalam pengelolaan usaha, termasuk dengan cara meningkatkan kualitas kelembagaan UKM sebagai wadah organisasi kepentingan usaha bersama untuk memperoleh efisiensi kolektif
- 4) Meningkatkan peran UKM sebagai penyedia barang dan jasa pada pasar domestik yang semakin berdaya saing dengan produk impor, khususnya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat banyak.

- 5) Membangun UKM yang diarahkan dan difokuskan pada upaya-upaya untuk:

- a. Membenahi dan memperkuat tatanan kelembagaan guna menciptakan iklim dan lingkungan usaha yang kondusif bagi kemajuan UKM serta kepastian hukum yang menjamin terlindunginya dan/atau anggotanya dari praktek-praktek persaingan usaha yang tidak sehat;
- b. Meningkatkan pemahaman, kepedulian dan dukungan pemangku kepentingan (*stakeholders*) kepada UKM
- c. Meningkatkan kemandirian UKM.

### 3. Metode Penelitian

#### 3.1. Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau, khususnya di kepulauan Bengkalis. Penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu 4 bulan mulai bulan Januari-April 2017.

#### 3.2. Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku (pengusaha) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kepulauan Bengkalis. Mengingat keterbatasan waktu dan kemampuan peneliti serta jenis usaha dan jumlah pelaku UMKM yang sangat banyak, maka peneliti mengambil sampel sebanyak 30 pelaku UMKM sebagai responden. Adapun metode pengambilan sampelnya adalah metode *purposive non probability sampling*.

#### 3.3. Teknik analisa data

Teknik analisa data yang dipergunakan adalah teknik analisa secara diskriptif karena data yang diperoleh bersifat kualitatif, yaitu dengan menyebarkan kuesioner dengan menggunakan skala nominal. Selanjutnya menyajikan data yang dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber data yang terkumpul, menelaah, menyusunnya dalam satuan-satuan, yang kemudian dikategorikan pada tahap berikutnya, dan memeriksa keabsahan data serta menafsirkannya dengan analisis sesuai dengan kemampuan daya nalar peneliti untuk membuat kesimpulan penelitian.

### 4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Berkaitan dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui bagaimana manajemen usaha yang dilakukan responden (pelaku UMKM) serta kendala apa saja yang mereka hadapi, berikut ini akan dipaparkan hasil jawaban responden terhadap wawancara yang dilakukan serta kuisisioner yang mereka isi.

#### 4.1. Kendala dalam berusaha

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam menjalankan usahanya biasanya menghadapi permasalahan yang berkaitan dengan hampir keseluruhan sumberdaya baik masalah bahan baku, keuangan, pemasaran, tenaga kerja, teknologi dan terlebih lagi aspek manajemennya. Di bawah ini

adalah tabel yang menunjukkan hasil jawaban responden terhadap kendala yang dihadapi dalam berusaha.

**Tabel 1.** Kendala yang dihadapi dalam berusaha

Kendala	Jumlah	Persentase
1. Ketersediaan bahan baku	5	16,67
2. Ketersediaan tenaga kerja	15	50
3. Ketersediaan modal (uang)	27	90
4. Ketersediaan teknologi/mesin	27	90
5. Keterbatasan pengetahuan bisnis/manajemen	30	100
6. Keterbatasan dalam pembukuan (akuntansi)	29	96,67
7. Keterbatasan pemasaran	3	10
8. Lain-lain	-	-

**Sumber:** Data olahan

Data di atas menunjukkan bahwa kendala utama yang dihadapi responden adalah keterbatasan pengetahuan bisnis/manajemen. Faktor penyebab permasalahan ini umumnya karena tingkat pendidikan dan rendahnya literasi pengelolaan usaha yang dimiliki para pelaku usaha. Kebanyakan para pelaku usaha merasa sudah cukup dengan pengetahuan dan kemampuan bisnis yang dimiliki sehingga tidak terlalu antusias untuk menambah ilmu bisnis mereka apalagi jika harus mengeluarkan biaya untuk mendapatkan ilmu tersebut. Adapun permasalahan modal adalah masalah klasik yang hampir dihadapi oleh semua jenis usaha. Masalah modal sangat erat kaitannya dengan ketakutan para pelaku usaha untuk mengambil resiko. Terkadang mereka tidak memiliki keyakinan bahwa jika mereka menggunakan modal asing (hutang) usaha mereka akan maju. Mereka lebih fokus memikirkan bagaimana membayar cicilan hutang ketimbang memikirkan inovasi produk dan pengembangan daerah pemasaran.

Fenomena yang menarik dari jawaban responden pada Tabel 1 di atas adalah bahwa hampir semua responden tidak memiliki masalah dalam hal bahan baku dan pemasaran. Jika bahan baku dan pemasaran tidak menjadi kendala, harusnya responden bisa mengembangkan usahanya lebih baik. Namun, karena responden memiliki keterbatasan pengetahuan bisnis/manajemen, modal dan teknologi maka kekuatan dan peluang yang bersumber dari bahan baku dan pemasaran tidak dapat mengantarkan para pelaku UMKM tersebut kepada kemajuan usaha seperti yang mereka harapkan.

Selanjutnya pada tabel-tabel di bawah ini akan diperlihatkan lebih detail lagi permasalahan yang berkaitan dengan kendala yang dihadapi oleh para responden.

**Tabel 2.** Masalah yang berkaitan dengan bahan baku

Masalah	Jumlah	Persentase
1. Bahan baku susah didapat	14	46,67
2. Harga bahan baku tidak stabil/sering berubah-ubah	18	60
3. Bahan baku tidak sesuai standar yang diinginkan	3	10
4. Waktu tunggu untuk mendapatkan bahan baku lama	-	-
5. Biaya/ongkos yang diperlukan untuk mendapatkan bahan baku tinggi	-	-
6. Lain-lain	-	-

**Sumber:** Data olahan

**Tabel 3.** Masalah yang berkaitan dengan tenaga kerja

Masalah	Jumlah	Persentase
1. Susah mendapatkan tenaga kerja yang terampil	23	76,67
2. Upah tenaga kerja tinggi	7	23,33
3. Lain-lain	-	-

**Sumber:** Data olahan

**Tabel 4.** Masalah yang berkaitan dengan modal (uang)

Masalah	Jumlah	Persentase
1. Sulit mendapatkan pinjaman dari bank	16	53,33
2. Tidak ada bantuan modal tunai dari instansi terkait	14	46,67
3. Lain-lain	-	-

**Sumber:** Data olahan

**Tabel 5.** Masalah yang berkaitan dengan mesin/teknologi

Masalah	Jumlah	Persentase
1. Harga mesin mahal	21	70
2. Harus beli/pesan dari luar kota	9	30
3. Perlu waktu untuk mempelajari mesin	-	-
4. Biaya perawatan mesin tinggi/mahal	-	-
5. Lain-lain	-	-

**Sumber:** Data olahan

**Tabel 6.** Masalah yang berkaitan dengan manajemen

Masalah	Jumlah	Persentase
1. Kurangnya pelatihan yang diberikan instansi terkait	13	43,33
2. Tidak adanya permintaan oleh instansi terkait	1	3,33
3. Kurangnya mengikuti berita-berita yang berkaitan dengan pengembangan usaha	11	36,67
4. Tidak memiliki dasar ilmu bisnis	7	23,33
5. Lain-lain	-	-

**Sumber:** Data olahan

**Tabel 7.** Masalah yang berkaitan dengan pemasaran (pasar)

Masalah	Jumlah	Persentase
1. Tingginya tingkat persaingan produk sejenis	21	70
2. Pasar sangat terbatas (hanya dikota bengkalis)	11	36,67
3. Sulit memasarkan produk keluar daerah	2	6,67
4. Sulit mencari rekanan yang mau membantu memasarkan produk	1	3,33
5. Tidak memiliki akses di luar daerah	2	6,67
6. Lain-lain	-	-

**Sumber:** Data olahan

**Tabel 8.** Masalah yang berkaitan dengan pembukuan (akuntansi)

Masalah	Jumlah	Persentase
1. Tidak merasa perlu membuat pembukuan yang baik	6	20
2. Tidak pernah diberi pelatihan tentang pembukuan oleh instansi terkait	24	80
3. Lain-lain	-	-

**Sumber:** Data olahan

Secara spesifik permasalahan bahan baku berkaitan dengan harga bahan baku yang tidak stabil. Untuk tenaga kerja, adalah sulitnya mendapatkan tenaga kerja yang terampil. Sulitnya mendapatkan pinjaman dari bank adalah masalah yang berkaitan dengan permodalan.

Permasalahan teknologi yang dihadapi adalah mahalnya harga mesin. Padahal penggunaan mesin dapat meningkatkan produksi, memudahkan inovasi dan efisiensi. Untuk masalah manajemen, kurangnya pelatihan yang diberikan dari instansi terkait dianggap menjadi salah satu faktor penyebab, disamping kurang intensnya para pelaku UMKM mengikuti perkembangan informasi dan teknologi (misalnya melalui internet).

Adapun permasalahan pemasaran yang dihadapi adalah tingginya tingkat persaingan sesama pelaku UMKM untuk produk sejenis serta rendahnya akses pasar ke daerah lain. Dan untuk masalah yang berkaitan dengan pembukuan (akuntansi) yang paling sering dihadapi para pelaku usaha di Bengkulu yang menjadi objek pada penelitian ini yaitu tidak pernah diberi pelatihan tentang pembukuan oleh instansi terkait. Padahal pembukuan adalah hal krusial bagi pengusaha untuk dapat memantau perkembangan keuangan usahanya, bahan evaluasi perkembangan usaha dan salah satu syarat untuk pengajuan pinjaman kepada pihak ketiga.

#### 4.2. Pembinaan dan pengembangan usaha yang dilakukan

Keberhasilan usaha, pertumbuhan maupun pengembangan UMKM tidak dapat dipisahkan dari keikutsertaan berbagai pihak terkait dalam melakukan pembinaan baik berupa pelatihan yang bersifat teknis, non teknis maupun pembinaan berupa konseling langsung kepada para pelaku usaha. Dengan keterbatasan yang dimiliki, baik keterbatasan modal, manajemen, maupun penguasaan pasar, para pelaku UMKM senantiasa memerlukan peran aktif dari berbagai pihak untuk mendapatkan informasi dan edukasi mengenai strategi pengembangan usaha yang mereka miliki.

**Tabel 9.** Waktu dan jenis pembinaan/pelatihan yang diberikan berbagai instansi terkait kepada pelaku UMKM di kabupaten bengkalistahun 2011-2016

2011	Pelatihan desain produk industri kecil dan menengah	Disperindag Bengkulu
2012	Pelatihan motivasi bagi pelaku usaha industri kecil dan menengah	Disperindag Bengkulu
2014	Pelatihan Achievement Motivation Training (AMT)	Disperindag Kota Pekanbaru
2016	Bagaimana memulai ekspor	BBPPEI
2016	Apresiasi pengembangan sistem rantai dingin dan pengolahan di kab bengkalis	Dinas Perikanan dan Kelautan
2016	Pelatihan Industrialisasi pengolahan hasil perikanan di kab bengkalis	Dinas Perikanan dan Kelautan
2016	Dinamika kelompok pada kegiatan praktek pakan fasilitator daerah-daerah	Badan Ketahanan Pangan dan Penyuluhan Bengkulu
2016	Peningkatan Kapasitas usaha masyarakat destinasi pariwisata	Kementerian Pariwisata
2016	Pelatihan percepatan penganekaragaman konsumsi pangan bagi kelompok PKK	CV MWA
	Pelatihan Motivasi Usaha	Disperindag Kab Bengkulu
	Penyuluhan Keamanan Pangan	Dinas Kesehatan
	Pembinaan Kemampuan Teknologi Kemasan	Disperindag Prov Riau
	Pelatihan Pembuatan Krupuk Ikan	Pemda Kab Bengkulu
	Bimbingan Teknologi Pengolahan Perikanan	Dinas Perikanan dan Kelautan Prov Riau
2015	Produk halal	Departemen Agama



2016	Pelatihan peningkatan SDA penyuluh pertanian/ perkebunan	Badan Ketahanan Pangan dan Penyuluhan Kabupaten Bengkalis
2016	Pelatihan industri pengolahan hasil perikanan di kabupaten bengkalis	Kepala Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Riau
2014	Pembinaan pengolahan produk perikanan kabupaten bengkalis tahun 2014	Disprindag
2013	Kegiatan fasilitasi kerjasama kementerian idustri mikro dan kecil dan menengah dengan swasta di pekanbaru	Disprindag
2011	Desain produk industri kecil dan menengah	Disprindag
2016	Pembinaan kemampuan teknologi industri pelatihan pengolahan sagu	Disprindag
2015	CEFE IKM	Disperindag Prov Riau
2016	Pelatihan bagaimana memulai ekspor	BBPPEI
2016	Pelatihan AMT	Disperindag Kab Bengkalis
2015	Bim tek pengolahan difersifikasi produk bahan makanan berbasis ikan	Disperindag Prov Riau
2015	Bimbingan teknik	Dinas KKP Kab Bengkalis
2015	Cafe bagi ikm yang telah didiagnosa oleh upl Di kota Pekanbaru	Disperindag Prov Riau
2016	Peningkatan kapasitas koperasi, usaha kecil dan menengah (PK2UKM)	Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Prov Riau
2016	Bagaimana memulai ekspor	Kementerian Perdagangan RI
2015	Bimtek pengolahan diserfikasi produk bahan Makan berbasis	Disperindag prov riau
2014	Pengolahan produk makanan	Dinas Perindustrian Bks
2016	Pelatihan industrilisasi pengolahan perikanan	Dinas KKP
2016	Pelatihan dinamika	Badan Ketahanan Pangan
2011	Desain produk	Disperindag
2011	Motivasi pelaku usaha	Disperindag
2013	Konvensi gugus kendali mutu	Disperindag Prov Riau
2016	Ekspor	BBPPEI dan Disperindag Prov Riau
2016	Ojk jaring	OJK
2016	Export import	Disperindag
2014	Penyuluhan/survey dari media wawancara di radio pemkab bengkalis Achievement Motivation Training Program pelatihan keterampilan industri dan makanan	Radio RRI Bengkalis Kadin Bengkalis Disperindag Bengkalis

**Sumber:** KADIN Kabupaten Bengkalis, 2016

Sebenarnya cukup banyak jenis pembinaan maupun instansi terkait yang memberikan pelatihan kepada para pelaku UMKM dan terkadang dilakukan beberapa kali dalam satu tahun yang sama. Semua jenis pembinaan di atas disponsori dan dijembatani oleh KADIN (Kamar Dagang dan Industri) selaku pihak yang berkepentingan terhadap pengembangan usaha perdagangan maupun industri yang ada di suatu wilayah. Kadin juga bertindak sebagai pihak penghubung antara kepentingan instansi terkait dengan para pelaku UMKM.

Selain melakukan pelatihan yang tersebut diatas, Kadin juga berkerja sama dengan dinas terkait lainnya seperti Dinas Pariwisata, Dinas perindustrian dan perdagangan dan yang lainnya dalam memberikan berbagai pembinaan guna mengembangkan industry dan perdagangan yang ada di kabupaten Bengkalis terutama untuk usaha kecil dan menengah (UMKM).

Jika dihubungkan dengan jawaban responden yang menyatakan bahwa pembinaan yang dilakukan instansi terkait masih kurang maka hal ini dapat

dipahami bahwa hal tersebut bukan karena tidak perhatiannya pihak-pihak yang berkepentingan terhadap pelaku UMKM tersebut. Mengingat jumlah pelaku UMKM yang begitu banyak dan dengan jenis usaha yang juga sangat banyak, maka tentu perlu waktu dan dana yang cukup besar untuk membina mereka semua. Namun demikian, pihak-pihak yang terkait dengan kemajuan dan perkembangan usaha UMKM ini tentunya harus tetap melakukan pembinaan yang berkesinambungan, menambah jenis pelatihan sesuai tuntutan perkembangan teknologi dan informasi serta menjalin kerja sama dengan lebih banyak instansi dan lembaga terkait.

## 5. Simpulan

- 1) Umumnya modal pelaku UMKM di kabupaten Bengkalis adalah modal sendiri.
- 2) Kendala utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM di kabupaten Bengkalis adalah keterbatasan pengetahuan bisnis dan manajemen yang dimiliki dan kelemahan dalam pembukuan. Penguasaan

teknologi merupakan kendala yang juga banyak dikeluhkan pelaku usaha.

- 3) Masih kurang meratanya pembinaan yang dilakukan instansi terkait untuk pengembangan usaha pelaku UMKM.
- 4) Umumnya pelaku UMKM takut mengambil resiko berkaitan dengan modal, inovasi produk dan teknologi.

## 6. Saran

Saran-saran yang diberikan berkaitan dengan hasil penelitian adalah:

- 1) Para pelaku UMKM hendaknya meningkatkan pengetahuan bisnis dan manajemen secara kontinu karena adanya kemajuan teknologi dan informasi serta perubahan selera pasar
- 2) Membangun kerjasama dan kemitraan dengan pemerintah melalui dinas terkait, dan kemitraan dengan pihak swasta lainnya termasuk dengan lembaga pendidikan
- 3) Membangun kerjasama dengan mitra pemasaran baik dalam kota maupun luar kota Bengkalis
- 4) Meningkatkan kerjasama dengan pihak distributor untuk mendapatkan sumber bahan baku yang lebih murah, berkualitas dan terjaminnya kontinuitasnya.

## Referensi

- Bahri, Erif. 2014. *Pemberdayaan Masyarakat: Konsep dan Aplikasi*. Jakarta : FAM Publishing
- Ball Donald A & McCulloch Wendell H 2001, *International Business*, 7<sup>th</sup> Ed. McGraw Hill
- Bungin, Burhan. 2013 . *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*. Jakarta : Kencana
- Dirlanudin. "Paradigma Baru Pengembangan Usaha Kecil." *Jurnal Ilmiah Niagara* 1, no. 2 (2008): 47-67.
- Enright, Michael J. "Regional Clusters dan Multinational Enterprises: Independence, Dependence, or Interdependence?" *International Studies of Management & Organization* (M.E, Sharpe, Inc.) 30, no. 2 (2000): 114-138.
- Hill, Hal. "Small dan Medium Enterprises In Indonesia: Old Policy Challenges for a New Administration." *Asian Survey* XLI, no. 2 (April 2001): 248-270.
- Hubeis, Musa. 1997. *Menuju Industri Kecil Profesional di Era Globalisasi Melalui Pemberdayaan Manajemen Industri*. Bogor.
- Little, I.M.D. "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries." *The World Bank Economic Review* (Oxford University Press) 1, no. 2 (January 1987): 203-235.
- Loebis, Linda, dan Hubert Schmitz. "Java Furniture Makers: Globalisation Winners or Losers?" *Development in Practice* (Oxfam GB) 3, no. 4 (June 2005): 514-521.
- Longenecker JG, Moore CW & Petty JW 2001, *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat
- Manikmas, M. Oka Adnyana. "Potensi Pengembangan UKM Dalam Era Otonomi Daerah." *SOCA* 3, no. 1 (2003): 1-16.
- Mardikanto, Totok. 2010. *Konsep Konsep Pemberdayaan Masyarakat*. Solo: UNS Press
- Moloeng, Ixi, 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nitisusastro, Mulyadi. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: CV. Alfabeta
- Isono, Sadoko & Heryadi 2001, *Pengembangan Usaha Kecil*. Bandung: Yayasan Akatiga
- Setyobudi, Andang. "Peran Serta BI Dalam Pengembangan UMKM." *Buletin Hukum dan Kebanksentralan* 5, no. 2 (Agustus 2007): 29-35.
- Sudarmini, Ketut. "Peran Perbankan Dalam Pengembangan UMKM di Provinsi Bali." *Jurnal Lingkungan & Pembangunan Wicaksana* 15, no. 2 (Agustus 2006): 138-149.
- Susana, Suprapti 2005, *Ekonomi dan Bisnis. Opini*. Vol. VII No. 2
- Tambunan, T. "The Role of Small Firms in Indonesia." *Small Business Economics* (Springer) 4, no. 1 (March 1992): 59-77.
- Undang Undang dan Peraturan Tentang UKM*: Agromedia Pustaka
- Wahyuni, Eti dkk. 2005. *Lilitan Masalah Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Kontroversi Kebijakan*. Medan: Bitra Indonesia.
- Wengel, Jan ter, dan Edgard Rodriguez. "SME Export Performance in Indonesia After The Crisis." *Small Business Economics* (Springer) 26 (2006): 25-37.
- Wijaya, Krisna. 2002. *Analisa Pemberdayaan Usaha kecil (Kumpulan Pemikiran)*. Bogor: Pustaka Wirausaha Muda
- Wrihatnolo RR & Riant ND 2007, *Manajemen Pemberdayaan*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama