

**STUDI FENOMOLOGY SKIM PEMBIAYAAN UMKM dan  
PENINGKATAN KINERJA UMKM (STUDI KASUS UMKM  
FURNITURE PEMASOK PT JEPARA EXPRES SEJAHTERA  
INTERNATIONAL )**

**Oleh :**

**Shoimatul Fitria**

**[shoi.fitria@gmail.com](mailto:shoi.fitria@gmail.com) / 081901700347**

Pemerintah telah banyak melakukan usaha untuk membantu permodalan UMKM, berbagai skim kredit dan pembiayaan untuk UMKM diluncurkan seperti KUR, PMT, Gapoktan dan lain lain. Di pertengahan tahun 2010 ini KUR baru mampu diserap 47% oleh UMKM walaupun persyaratannya sudah diperlunak. Hal ini dikarenakan UMKM bersifat unik, yaitu feasible tetapi tidak bankable. Selain itu pembiayaan yang dilakukan hanya sebatas menyalurkan modal saja, padahal permasalahan UMKM bukan hanya pada modal, tetapi mengenai keahlian di bidang pemasaran, financial, dan managerial perusahaan. Dari sinilah maka perlu penelitian mendalam bagaimana merumuskan skim pembiayaan yang dianggap menarik oleh UMKM.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan paradigma interpretive dengan pendekatan fenomology dan instrumen penelitian studi kasus pada UMKM furniture supplier PT Jepara Express International. Penelitian ini dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi dengan teknik analisis data menggunakan metode Milles dan Hubberman. Kredibilitas data diuji dengan metode triangulasi teknik, sumber data, dan waktu.

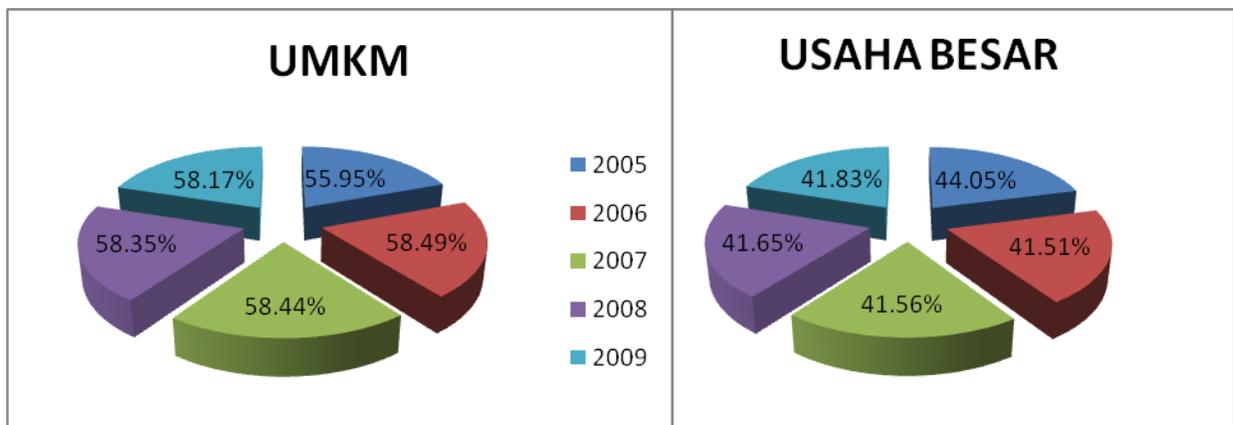
Dari metode penelitian yang dilakukan, UMKM Furniture di Jepara memaknai suatu pembiayaan dianggap menarik bagi mereka adalah ketika bentuk yang dilakukan adalah kemitraan dengan sistem klaster dengan pola bagi hasil menjadi solusi bagi penyaluran dana program untuk UMKM Furniture di Jepara. Selain itu dibentuk Entitas tertentu yang menjadi alternatif penyaluran skim pembiayaan untuk UMKM Furniture di Jepara. Melalui Entitas tertentu ini UMKM Furniture di Jepara dapat mengakses pembiayaan dan juga mendapatkan pendampingan di bidang marketing, financial, dan managerial perusahaan. Program pendampingan inilah yang akhirnya UMKM dapat meningkatkan kinerja dari UMKM Furniture di Jepara. Di waktu mendatang perlu penelitian lebih lanjut, entitas seperti apakah yang cocok untuk mewakili seluruh keterbutuhan UMKM dalam pembiayaan dan pendampingan.

Kata Kunci : Efektivitas skim pembiayaan UMKM, kemitraan, klaster, bagi hasil, Entitas tertentu

## I. PENDAHULUAN

Kontribusi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) bagi pembangunan perekonomian Indonesia tidak dapat dikesilkan. Menurut Susilo (1996), UMKM memiliki posisi yang penting dalam perekonomian nasional dalam hal kontribusinya pada penyerapan tenaga kerja, Pendapatan Domestik Bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan. Keadaan ini menjadikan UMKM sebagai harapan utama tulang punggung peningkatan perekonomian nasional di masa mendatang. Sedangkan di tahun 2005 jumlah UMKM mencapai 99,95% dari total jumlah usaha di Indonesia.(Sugiyanto, 2005). Kontribusi UMKM bagi PDB Indonesia dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2009 lebih tinggi dibandingkan kontribusi dari usaha besar.

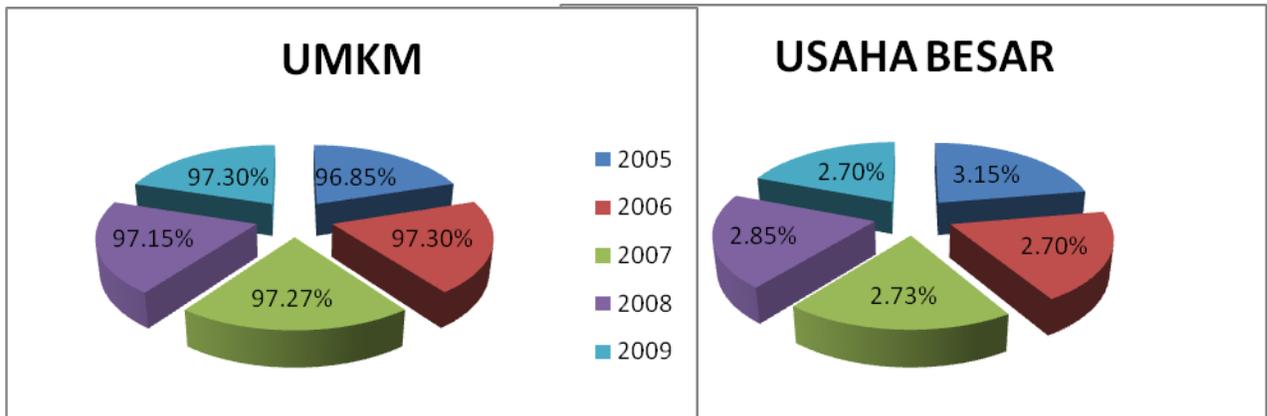
### Perbandingan Kontribusi UMKM dengan Usaha Besar bagi PDB Indonesia



Sumber : [www.dinkop.go.id](http://www.dinkop.go.id)

Sedangkan kontribusi UMKM bagi perekrutan tenaga kerja dibandingkan usaha besar sangat jauh besarannya..

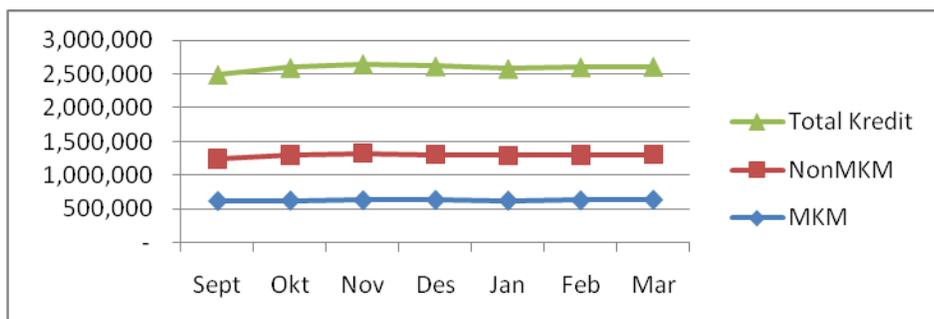
### Perbandingan Kontribusi antara UMKM dengan Usaha Besar bagi Tenaga Kerja Indonesia



Sumber : [www.dinkop.go.id](http://www.dinkop.go.id)

Peran UMKM dalam perekonomian nasional semakin meningkat terutama setelah krisis 1997. Di saat perbankan menghadapi kesulitan untuk mencari debitur yang tidak bermasalah, UMKM menjadi alternatif penyaluran kredit perbankan. Walaupun begitu keterpihakan dunia perbankan terhadap kredit mikro masih sangat jauh dibandingkan terhadap kredit Non Mikro. Bank begitu mudah memberikan kredit kepada Non Mikro tapi begitu sulit mengucurkan kredit bagi usaha Mikro.

### Perkembangan Kredit Bank Umum Tahun 2008 – 2009 Dalam Milyar Rupiah



Sumber : Statistik Perbankan Indonesia 2008 -2009

Padahal, jika ditinjau dari reputasi kreditnya, UMKM mempunyai prestasi yang cukup membanggakan dengan tingkat kemacetan kredit yang relatif kecil. Pada tahun 2002 NPL kredit UMKM hanya 3,9%, jauh lebih kecil dibandingkan total kredit perbankan yang mencapai 10,2 %.

Berkaitan untuk menyelesaikan masalah permodalan, maka pemerintah mengeluarkan dana bergulir. Walaupun begitu ternyata program program ini tidak dapat terserap oleh UMKM itu sendiri, hal ini dikarenakan UMKM bersifat unik ; walaupun mempunyai prospek usaha yang bagus (*feasible*) akan tetapi tidak dapat memenuhi persyaratan yang ditetapkan bank (tidak *bankable*). Persyaratan yang diminta bank pelaksana penyalur KUR, seperti dokumen resmi yang menjelaskan usaha mikro bersangkutan sudah berjalan dua tahun dan adanya jaminan tidak mudah dipenuhi banyak pelaku usaha mikro.

Selain itu permasalahan yang dialami UMKM juga bukan hanya masalah permodalan, tetapi juga berkaitan dengan pemasaran, managerial, dan pengembangan sumber daya manusianya. Sedangkan program-program yang dilakukan pemerintah hanya menyoroti pada masalah aspek keuangan saja. Untuk itulah diperlukan perumusan program yang mana dapat menjawab semua permasalahan UMKM. Program yang dimaksud harus dapat menjawab permasalahan utama UMKM yang berkaitan dengan permodalan dan juga dapat menjawab permasalahan lainnya. Sehingga perlu adanya perumusan skim pembiayaan yang mengakomodir semua

permasalahan UMKM, yang mana dalam perumusan ini melibatkan UMKM sebagai obyek sekaligus subyek dari program pemerintah.

## **II. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini bermaksud untuk menganalisis skim pembiayaan untuk UMKM. Melalui penelitian ini diharapkan dapat menemukan model skim pembiayaan yang dianggap menarik oleh UMKM. Menurut *Denzin dan Lincoln* (1994) penelitian yang bermaksud untuk membuat design program, maka digunakan metode penelitian kualitatif. Menurut *Sugiono* (2005) penelitian kualitatif pada dasarnya menjadikan peneliti sebagai instrumen. Data diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (trianggulasi) dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh dengan waktunya tergantung dari lamanya data sampai jenuh. Data yang diperoleh pada umumnya data kualitatif walaupun tidak menolak data kuantitatif.

Pada penelitian ini, yang dijadikan obyek penelitian adalah UMKM. Penelitian ini ingin melihat dari kacamata UMKM ( yang mengalami sendiri, dan didasarkan pada pengalamannya) bagaimana skim pembiayaan yang yang dianggap menarik oleh UMKM.

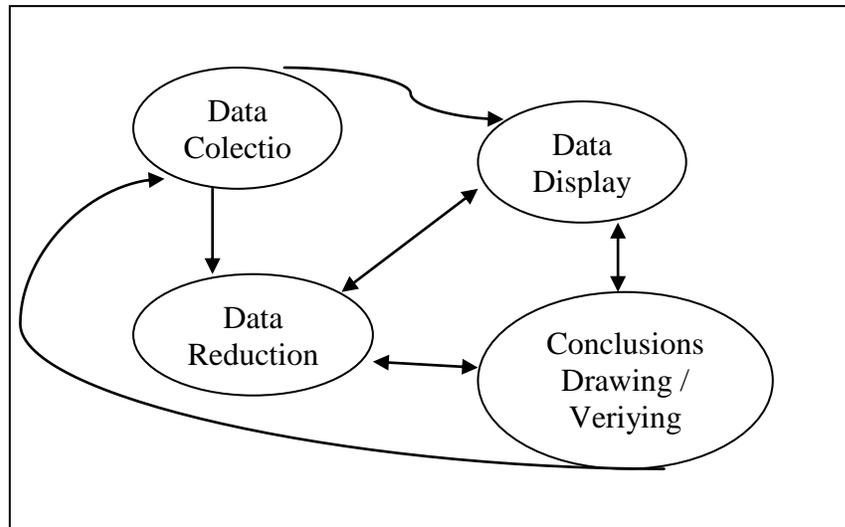
Sesuai *Bogdan dan Biklen* (1982) maka penelitian ini bukan hanya menghasilkan produk akhir penelitian tetapi juga merupakan proses bagaimana, menganalisis pembiayaan UMKM dengan segala keunikannya. Sehingga tidak bisa diukur secara kuantitatif tetapi sifat unik pembiayaan UMKM ini diukur dengan kualitatif.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian atau pendekatan *Case Study* (Studi Kasus). Tipe studi kasus yang digunakan adalah *Case Study Research*, penelitian yang dilakukan pada obyek tertentu dalam konteks kehidupan nyata (*real life*), bersifat temporer dan spesifik. Penelitian ini melibatkan kontak langsung dengan obyek penelitian, bersifat detail dan menyeluruh (holistik). Menurut Anis (2007), pendekatan ini dilakukan secara komprehensif dan analisis yang dilakukan. Untuk keperluan analisis, data dapat dikumpulkan dengan menggunakan metode pengumpulan data triangulasi (*triangulation*) yang melibatkan observasi, *interview* dan dokumentasi (Yin, 2000 dalam Anis, 2007).

*Case study* dalam penelitian ini didesain dengan menggunakan satu obyek karena cocok diterapkan untuk meneliti obyek yang betul-betul unik dan spesifik sehingga obyek tersebut berbeda dengan yang lain. Dimana dalam hal ini obyeknya adalah UMKM suplier dari PT Jepara Express Sejahtera International (PT JES Int`L) yang merupakan perusahaan manufaktur dan juga merupakan wholeseller dan juga melakukan pendampingan bagi beberapa supliernya.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini mengikuti konsep yang diberikan *Milles* dan *Hubberman* dan *Spradley*, terdiri dari 4 tahap, yaitu : (1) Data Collection ; (2) Data Reduction ; (3) Data display ; dan (4) Conclusion Drawing atau Verification.

### Komponen Analisis Data (Interactive Model)



*Sumber : Sugiyono : Memahami Penelitian Kualitatif :2005*

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif menurut *Susan Stainback* (1988) lebih menekankan pada aspek *validitas*. Kredibilitas data dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, triangulasi.

### III. HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan UMKM, pemenuhan Modal UMKM-UMKM Furniture di Jepara di dapat dari berbagai model kredit dan pembiayaan. Bentuk kerjasama yang dilakukan seperti yang dijelaskan oleh para perajin UMKM Furniture sebagai berikut :

#### 1. Meminjam ke Lembaga Keuangan

UMKM dengan melampirkan jaminan mengajukan kredit ke bank yang bersangkutan dengan sistem bunga dan sesuai dengan jatuh tempo yang disepakati. Setiap bulannya UMKM memberikan pembayaran sesuai dengan perjanjian , yaitu pokok dan bunganya. Untuk Lembaga Keuangan

biasanya UMKM Furniture menggunakan bank BRI dan BKK

2. Meminjam Ke Orang per Orang (Rentenir)

UMKM dengan melampirkan jaminan mengajukan kredit ke rentenir dengan sistem bunga dan sesuai dengan jatuh tempo yang disepakati. Setiap bulannya UMKM memberikan pembayaran sesuai dengan perjanjian , yaitu pokok dan bunganya. Jika UMKM tak mampu membayar pokok, maka UMKM harus tetap membayar bunga yang berkisar 5% sampai dengan 15 % setiap bulan. Banyak UMKM di Jepara yang akhirnya bangkrut dikarenakan mereka terjebak rentenir, karena sulitnya mendapatkan modal, padahal pesanan benar-benar sudah mereka terima.

3. Melakukan Kerjasama dengan Pemilik Kayu

Dalam Skim ketiga ini adalah model skim yang merupakan kerjasama antara pemilik kayu dengan UMKM. UMKM yang kekurangan modal datang ke pemilik kayu untuk meminjam kayu terlebih dahulu sesuai dengan pesanan. Ada dua sistem yaitu pertama : UMKM membeli kayu dengan harga lebih tinggi dan dibayar di akhir tempo ketika sudah menerima pembayaran dari pemesan.

4. Melakukan Kerjasama Dengan Pemilik Modal

Model skim keempat ini adalah UMKM melakukan kerjasama dengan pemilik Modal. Dalam hal ini Pemilik Modal mengeluarkan uang yang

dibutuhkan oleh UMKM. Di akhir perjanjian UMKM mengembalikan uang pinjaman disertai dengan keuntungan sesuai dengan porsi yang disepakati di awal. Dalam sistem ekonomi syariah hal ini dikenal dengan mudharabah. Berlandaskan saling percaya dan keterbukaan pemilik modal dan UMKM melakukan kerjasama

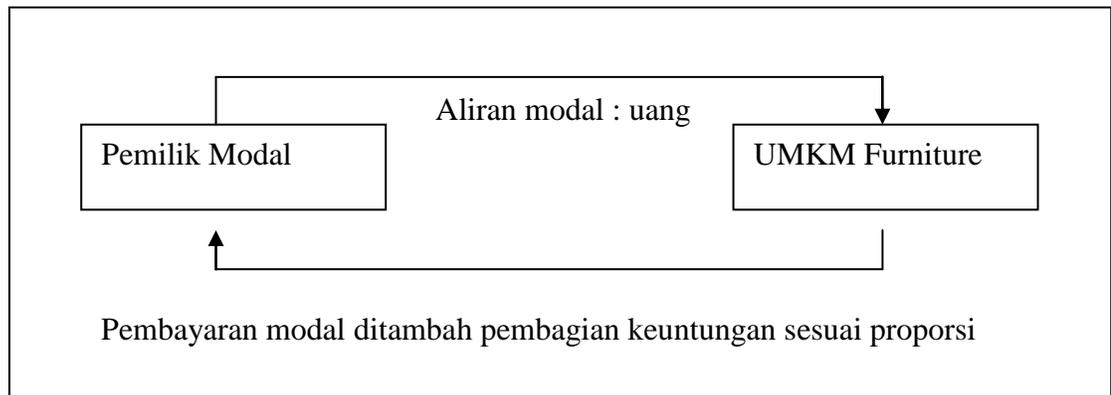
#### 5. Melakukan Kerjasama dengan Perusahaan Pemesan

Dalam skim ini perusahaan pemesan memberikan order dan bantuan modal awal bagi UMKM. Dalam hal ini PT JES INT'L sudah melaksanakannya dengan Arifin. Bantuan modal ini bisa berupa uang ataupun bahan baku kayu. Selain itu perusahaan pemesan juga melakukan pendampingan dengan mengup-grade kemampuan dan ketrampilan dari UMKM Furniture. Sedangkan UMKM Furniture memberikan kepercayaan kepada perusahaan pemesan dengan memberikan kualitas produksi yang sesuai, tepat waktu dan tidak melarikan modal.

Dari lima skim pembiayaan tersebut yang dianggap menarik oleh UMKM adalah skim no empat dan skim no lima yaitu skim kerjasama dengan pemilik modal dengan sistem bagi hasil dengan skim pembiayaan dari perusahaan pemesan. Hal ini dikarenakan skim tersebut dianggap lebih murah dan lebih menarik oleh UMKM Furniture di Jepara dibandingkan ketika mereka harus meminjam ke lembaga keuangan atau pun rentenir. Selain itu rentang waktu yang diperlukan juga tidak terlalu lama, sehingga UMKM Furniture dapat memenuhi waktu yang dijanjikan

kepada pihak pemesan.

### Skim Pembiayaan antara Pemilik Modal dan UMKM

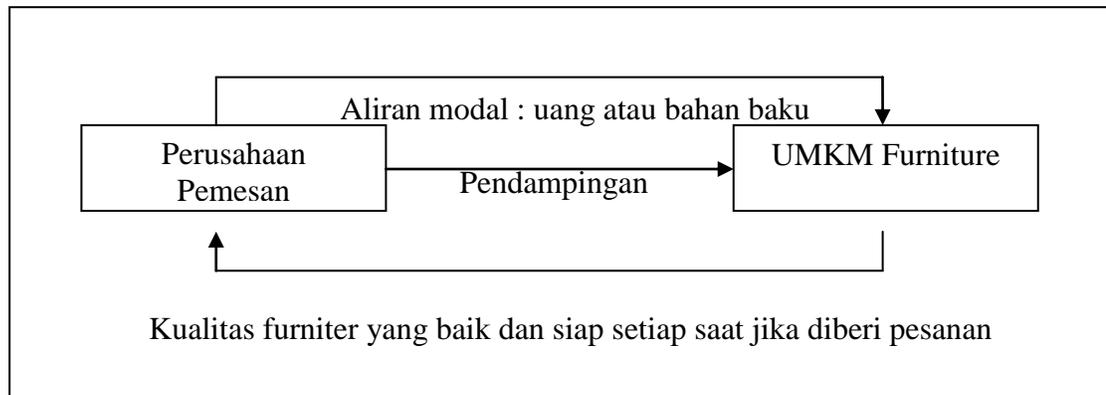


Sumber : Data yang sudah diolah, 2010

Selain masalah permodalan UMKM Furniture di Jepara juga merasa perlu adanya pendampingan untuk meningkatkan kinerja mereka. Seperti yang diungkapkan oleh :

Pada dasarnya UMKM Furniture di Jepara selain memerlukan dana modal yang murah, UMKM Furniture di Jepara juga ingin mengupgrade dirinya sendiri, dengan menciptakan produk dan difasilitasi dalam hal pemasarannya. Sehingga aktivitas pekerjaan mereka masih tergantung pada pesanan pesanan furniture dari pabrik manufakturing, holleseller, ataupun dari buyer. Ketika pesanan pesanan itu tidak ada, maka aktivitas kerja UMKM Furniture di Jepara juga akan terhenti. Sistem kerjasama antara pemesan dan UMKM Furniture di Jepara yang diharapkan UMKM Furniture di Jepara adalah ketika perusahaan manufakturing tadi juga melakukan pendampingan, dalam hal produk pemasaran dan managerial usaha.

### Skim Pembiayaan antara Perusahaan Pemesan dan UMKM



Sumber : Data yang sudah diolah, 2010

Karakteristik UMKM yang unik tidak seperti perusahaan besar lainnya, membutuhkan bentuk skim yang mengakomodir keunikan mereka. Sebagian besar UMKM bersifat *feasible* tapi tidak *bankable*. *Feasible* disini UMKM Furniture secara bisnis memenuhi semua persyaratan untuk mendapatkan tambahan modal dari perbankan. Tetapi secara *bankable*, UMKM Furniture menjadi tidak *Bankable*, hal ini dikarenakan kebanyakan UMKM Furniture tidak memenuhi persyaratan administratif dari pihak perbankan, terutama berkaitan dengan sistem pembukuan keuangannya. Sehingga dibutuhkan skim unik yang mana mampu mengakomodir kepentingan UMKM Furniture dan perbankan. Dimana pembukuan bukan menjadi syarat yang mengganjal di awal pencairan modal dan UMKM bisa mendapat ketrampilan pembukuan setelah mendapat pembiayaan.

Keinginan-keinginan UMKM Furniture tersebut menjadi sulit diterapkan dilapangan ketika yang menjadi pemodal adalah perusahaan pemesan, hal ini dikarenakan berbenturan dengan keadaan riil perusahaan pemesan dan perbankan.

Bagi pihak perbankan, keinginan UMKM Furniture menjadi sulit disetujui, hal ini dikarenakan pihak perbankan tidak dapat fokus melakukan pendampingan secara marketing, produksi, dan managerial. Sumber daya manusia yang dimiliki pihak perbankan tidak memungkinkan untuk mengadopsi semua keinginan pihak UMKM Furniture. Karena memang fokus bisnis perbankan bukan pada pendampingan. Selain itu peran pemerintah di dinas-dinas terkait juga masih kurang, sehingga terkesan UMKM Furniture dibiarkan berjalan sendirian tanpa adanya pendampingan bagaimana mereka harus bergerak. Dalam dinas koperasi dan perdagangan mereka hanya menyediakan program program pendampingan yang sifatnya memfasilitasi, seperti pameran ataupun bazar furniture. Hal ini diakui oleh seluruh UMKM yang menjadi responden dalam penelitian ini

Hal ini ditambah lagi dengan data yang kurang akurat yang dimiliki dinas, seperti yang dinyatakan kepala dinas koperasi wilayah Jateng, Heru, dinas koperasi tidak memiliki data secara spesifik berkaitan dengan UMKM Furniture yang ada di wilayah Jawa Tengah. Data yang ada hanya sebatas nama dan alamat UMKM Furniture, dan itupun tidak up to date. Hal ini dipertegas ketika peneliti meminta data, pihak dinas koperasi wilayah menyatakan tidak ada data yang berkaitan dengan hal tersebut.

Untuk itulah peneliti menyimpulkan peran pemerintah disini perlu untuk segera ditingkatkan. Maka disinilah sebenarnya pemerintah dapat mengambil peran dalam peningkatan kualitas UMKM Furniture di Jepara.

Adapun pokok pokok dalam skim tersebut agar skim ini berjalan efektif dan efisien harus memiliki ;

1. Adanya wadah bagi perkumpulan UMKM Furniture di Jepara yang mudah dijangkau.

Wadah yang dimaksud disini adalah merupakan suatu bentuk organisasi yang sifatnya terbuka bagi siapa saja. Selain itu badan ini juga bersifat mengikat bagi anggotanya dan bertempat di Jepara, dimana akan ada program program pertemuan rutin di dalam perkumpulan tersebut. Badan ini juga harus sah secara hukum , hal ini dimaksudkan untuk menjamin kejelasan dan meminimalisir adanya kecurangan kecurangan yang terjadi. Konsep ini dapat mengadopsi sistem kemitraan berbasis klaster.

2. Adanya sistem pendampingan bagi UMKM Furniture di Jepara yang sinergi dan berkelanjutan.

Seperti yang diinginkan UMKM Furniture di Jepara, organisasi perkumpulan ini harus mampu memberikan nilai tambah bagi para anggota perkumpulan. Pendampingan harus diberikan kepada anggota perkumpulan dalam bidang penguasaan ketrampilan dan hal hal lain yang mendukung berkembangnya UMKM Furniture seperti pencatatan pembukuan dan juga soft skill lain yang mendukung.

3. Adanya kemudahan dalam mengakses modal dengan biaya yang rendah  
Permodalan menjadi masalah utama yang dikeluhkan oleh UMKM

furniture, sering sekali mereka mendapatkan order tetapi tidak dapat memenuhi pesanan dikarenakan kurangnya modal yang dimiliki. Adanya jaminan dan masalah *bankable* menjadikan UMKM furniture di Jepara sulit mengakses dana dana program pemerintah yang penyalurannya lewat perbankan. Maka organisasi ini juga harus mampu memberikan pelayanan pengadaan permodalan bagi UMKM Furniture dengan sistem yang menguntungkan dan mudah.

4. Adanya badan yang dapat memfasilitasi dalam pembukaan pasar.

UMKM Furniture di Jepara berharap agar mereka dapat membuka pasar baru bagi UMKM furniture di Jepara sehingga UMKM furniture di Jepara bukan hanya menunggu pesanan saja, tetapi mereka dapat menciptakan produk untuk selanjutnya dilempar ke pasaran.

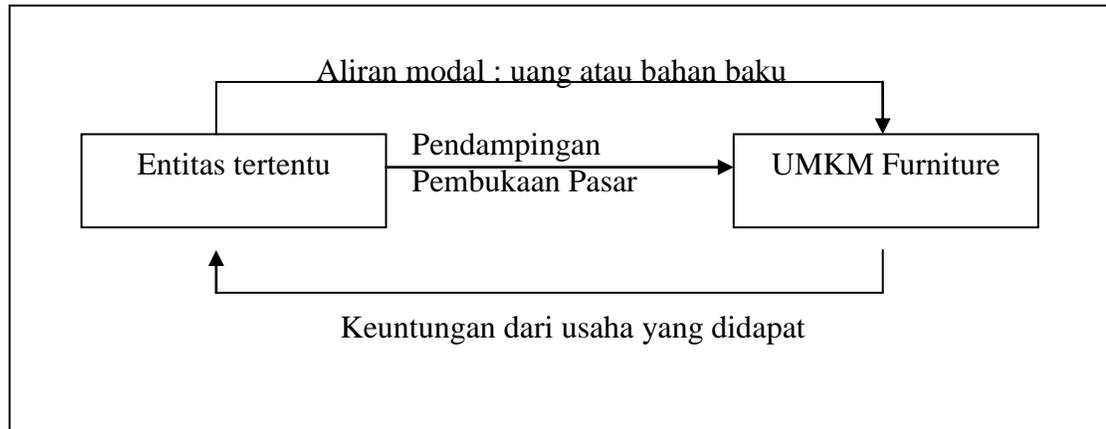
Dari empat hal di atas maka perlu dibentuk suatu perkumpulan yang mana anggotanya adalah UMKM UMKM furniture di Jepara dengan kesadaran masing masing UMKM untuk masuk sebagai anggotanya. Pengumpulan berdasarkan usaha ataupun kedaerahan ini dapat mengadopsi sistem Klaster, yang mana klaster dapat memfasilitasi pengumpulan pengumpulan UMKM.

#### **IV. REKOMENDASI PENELITIAN**

Selain itu harapan UMKM furniture di jepara di mana Klaster juga dapat memberikan pembiayaan modal, pendampingan, dan pembukaan pasar. Perlu dirumuskan satu entitas baru yang dapat mengadopsi segala keterbutuhan UMKM

furniture di Jepara.

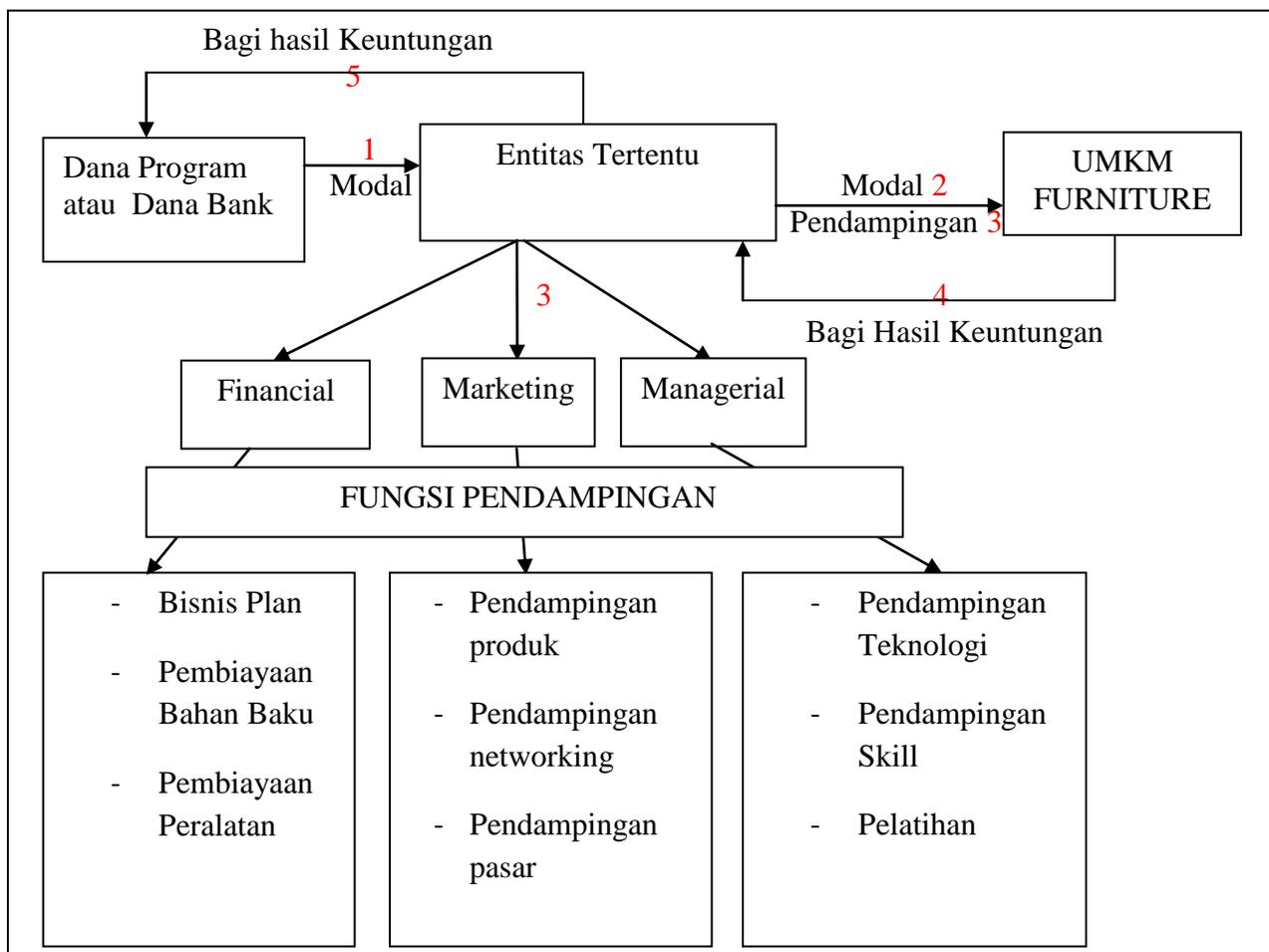
### Skim Pembiayaan antara Entitas Tertentu dan UMKM



Sumber : Hasil wawancara yang telah diolah, 2010

Entitas tertentu tersebut juga dianggotai oleh UMKM Furniture di Jepara. Sehingga ketika entitas tersebut semakin besar, maka UMKM furniture di jepara juga akan terkena imbasnya, begitu pula sebaliknya, ketika UMKM furniturnya semakin besar maka entitas tersebut juga dapat semakin besar.

### Sistem Penyaluran Dana Program



Sumber : Data yang sudah diolah, 2010

Program pendampingan Furniture ini menggunakan model kemitraan kluster antara Entitas tertentu dengan UMKM furniture di Jepara. Kemitraan sendiri jika dilihat dari perundang undangan memiliki arti sebagai berikut Menurut Undang-Undang Nomor. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, Pasal 1 angka 8. “Kemitraan

adalah kerja sama usaha antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah atau dengan Usaha Besar disertai pembinaan dan Pengembangan oleh Usaha Menengah atau Usaha Besar dengan memperlihatkan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan”. Sedangkan Menurut Ketentuan Umum Peraturan Pemerintah Nomor. 44 Tahun 1997 terutama dalam Pasal 1 menyatakan bahwa : “Kemitraan adalah kerjasama usaha antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah dan atau dengan Usaha Besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh Usaha Menengah dan atau Usaha Besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan”.

Skim ini dapat berjalan dengan baik jika :

1. Skim pembiayaan yang disalurkan langsung ke UMKM melalui perbankan, dapat disalurkan dengan membentuk entitas tertentu dengan sistem Kemitraan berbasis Klaster dengan sistem bagi hasil. Hal ini dikarenakan kebanyakan UMKM tidak memenuhi syarat administratif pembiayaan perbankan walaupun sebenarnya usahanya layak, sehingga UMKM perlu disikapi secara unik dan tersendiri seperti dalam skim pembiayaannya. Hal ini sesuai dengan penelitian dari Bank Indonesia dalam Pengembangan Pembiayaan berbasis Klaster (2006)
2. Diperlukan dukungan dari dinas dinas terkait dalam hal ini pemerintah untuk mengembangkan UMKM juga sesuai dengan hasil penelitian Otulunla dan Obamunyi (2008). Mereka memberikan rekomendasi dimana

pemerintah seharusnya memberikan kuasa kepada UMKM untuk dapat mengakses dan mendapatkan pinjaman dari bank komersial. Di Indonesia Dinas Dinas pemerintah seperti Koperasi, perindustrian dan Perdagangan dan Pariwisata dapat duduk bersama untuk mensinkronkan programnya dalam mendukung keberlangsungan UMKM. Selanjutnya dinas dinas tersebut dapat berkoordinasi langsung dengan entitas tertentu yang dibentuk. Proses pembentukan entitas ini dapat melibatkan pihak pihak ketiga yang memang bergerak di Lembaga Swadaya Mikro, seperti Jateng Ventura, Microfin, PINBUK, ataupun Lembaga swadaya lainnya.

3. Skim Pembiayaan juga harus memiliki fungsi pendampingan terhadap UMKM dalam hal Financial, Marketing, dan Managerial. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Jiri (2006) yang mengambil penelitian di Republik Cheznya yang menyimpulkan bahwa strategi aliansi adalah salah satu cara untuk meningkatkan *competitive advantage* dari UMKM di Republik Cheznya. Dengan adanya aliansi strategik antara perusahaan besar dengan UMKM maka perusahaan besar melakukan *supporting activities* pada UMKM. Aktivitas aktivitas support ini antara lain di bidang infrastruktur, manajemen SDM, teknik pengelolaan, dan juga aktivitas sebagai supplier. Dengan adanya *supporting activities* ini maka akan meningkatkan kemampuan di bidang operasi, marketing, service, efisiensi di faktor produksi, optimalisasi di output yang akhirnya

mendukung kenaikan profit UMKM.

4. Bentuk kemitraan antara UMKM, entitas tertentu, dan perusahaan besar dimaknai sebagai unsur skim yang menarik bagi UMKM, hal ini sesuai dengan penelitian dari Mudrajad (2008), I wayan Dipta (2008) dan Muhammad Yunus (2006). Dimana pemerintah daerah ataupun perusahaan besar dapat berdiri sebagai bapak angkat dari skim pembiayaan yang dilakukan.

Pada penelitian yang akan datang perlu diteliti lebih lanjut wujud dari entitas seperti apakah yang dimaknai menarik oleh UMKM dalam skim pembiayaan UMKM yang dihasilkan dalam Gambar 4.13. Selain itu juga disarankan responden UMKM dapat mewakili dari sebagian besar industri UMKM yang ada di Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2008. “Kebijakan kemitraan UKM perlu dirombak.” [www.bisnis-online.com](http://www.bisnis-online.com), diakses 20 Desember 2009.
- Anonim. 2009. “Penyaluran KUR Lamban Butuh 40 Tahun Agar Bisa Dinikmati Seluruh UMKM.” [http://www.pikiran\\_rakyat.com](http://www.pikiran_rakyat.com) diakses 20 Desember 2009.
- Anonim. 2009. “Jumlah UMKM Membengkak tahun 2009.” <http://www.antara-news.com> diakses tanggal 20 Desember 2009.
- Adi P dan Rachmadi P. 2008. “Membumikan Operasi Perusahaan Besar di Indonesia melalui Pola Kemitraan dengan UKM, Sebuah Alternatif Pemikiran.” *Jurnal Manajemen Bisnis*, Vol 1, No 2. Jakarta
- Anis. C. 2006. *The Dynamics of Financial Reporting Practice in an Indonesia Insurance Company*. Disertasi . Universitas Wollongong. Australia
- Azril Azahari. 2000. “Kemitraan Agribisnis Tiga Tungku”. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*, Vol 15, No 2. Jakarta
- Bank Indonesia, 2008, *Upaya Menggerakkan Perekonomian Daerah Melalui Program Fasilitasi Percepatan Pemberdayaan Ekonomi Daerah (FPPED) Untuk Industri Konveksi di Tingkir, Kota Salatiga*. Semarang
- Bank Indonesia, 2008, *Sistem Informasi Pengembangan Usaha Kecil (SIPUK) Tahun 2008*, Jakarta

- Bank Indonesia, 2009. *Statistik Perbankan Indonesia Tahun 2008*. Jakarta
- Bank Indonesia, 2009, *Sistem Informasi Pengembangan Usaha Kecil (SIPUK) Tahun 2009*, Jakarta. Bank Indonesia. 2008. *Proceeding Pertemuan Tahunan Bank Indonesia 2008*. Jakarta
- Bank Indonesia. 2010. *Statistik Perbankan Indonesia 2009*. Jakarta
- Departemen Koperasi, 2008. *Statistik UKM Tahun 2006 2007*. Jakarta
- Faradilla N. K, 2000. “ Analisis Repayment Schedule, antara Kredit Investasi Bank Konvensional dan Pembiayaan Musyarakah Bank Syariah ” *Skripsi Tidak Dipublikasikan*, Universitas Diponegoro
- Hadipuro, W. 2000. “Kajian tentang Keberhasilan Kebijakan Kemitraan Usaha Besar Menengah Kecil (Pengembangan Metodologi Evaluasi Kebijakan pada Program Tebu Rakyat Intensifikasi).” *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol 5 No 2,
- I. Wayan, D. 2008. “Strategi Penguatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Kerjasama Kemitraan Pola.” *Jurnal INFOKOP*, Vol. 16, h.62-75
- Jiri, K. 2006. “Reinforcement of Succes of Strategic alliance of Small and Medium Enterprices in Chez Republik.” *Journal of VADYA MANAGEMENT*, Vol. 3-4, h. 45-57
- Kuncoro, M. 2008. “Pembiayaan Usaha Kecil.” *Economic Review*. No.12, h. 1-10
- Kuncoro.2009. “Analisis Ayat Ayat Krisis UMKM.” <http://www.kr.co.id>. Diakses

tanggal 12 November 2009.

Sri Lestari. 2008. “Perkembangan dan Strategi Pengembangan Pembiayaan UMKM.”, <http://www.bi.go.id>, diakses 13 November 2009

LIPTAN LPTP Koya Barat, Irian Jaya ,2000, *Pola Kemitraan*, Jayapura

Milles, M. B. and M. Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta : Universitas Indonesia Press.

Novak, M. 2008. *Revolusi Kredit Mikro*. Jakarta : Dian Rakyat

Kasmir, S.E, M.M.2009.*Analisis laporan Keuangan*.Jakarta. Rajawali Pers

Obamuyi, T. M. 2007, “An Exploratory Study of Loan Delinquency Among Small and Medium Enterprises (SMEs) in Ondo State Of”

Olutunla, G. T. and Obamuyi T. M.. 2008, “An empirical analysis of factors associated with the profitability of Small and medium - enterprises in Nigeria.” *African Journal of Business Management*, Vol.2 (X), h. 195-200

Riskayanto dan N. Sulistiowati. “Determinan Penyaluran Kredit Pada Usaha Mikro, Kecil , Dan Menengah (UMKM) Melalui BPR”.

Riana, P. 2008. “Dampak Pemberdayaan UMKM dan koperasi Melalui Program pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro (P3KUM) Bagi Anggota Koperasi (Studi Kasus di Kabupaten Brebes).” *Infokop*, Vol. 6, h. 126-142

Robert. K. Y. 1994. **Case Study Research**. SAGE Publications, Inc. California

Sahnan. 2009. “KKMB akan kembali dioptimalkan”. <http://www.bisnis-online.com>, diakses 15 Desember 2009

- Ni Putu W Setiari. 2006. "Dinamika Pengembangan UMKM di Indonesia." *Tesis tidak Dipublikasikan*, Universitas Udayana.
- Siyamtinah dan E. Rahmani. 2008. "Studi Tentang Kemitraan Usaha Di Kalangan Usaha Kecil Menengah di Jawa Tengah". *Jurnal EKOBIS*, Vol. 9, No 1, Semarang
- Suad, H. 2009. **Dasar Dasar Manajemen Keuangan**. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta
- Subari, S. M. T. 2004. " Kebijakan dan Strategi Pengembangan Bank Indonesia dalam Mendukung Pelayanan Keuanagan Yang Berkelanjutan Bagi UMKM." <http://www.bi.go.id>, diakses 13 November 2009.
- Sugiyono. 2005. **Memahami Penelitian Kualitatif**. Bandung : CV Alvabeta.
- Tambunan, T. "SME Strategik Alliance In Indonesia An Aliances In Indonesia : An Analisis Of Alliance Formation and Succes" Jakarta
- Wardoyo. dkk. 2003. "Model Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Kredit Mikro Koperasi Warga Kesuma Tiara." *Jurnal Ekonomi Gunadarma*. Jakarta
- Wijono, W. W. 2005. "Pemberdayaan Lembaga Keuangan Mikro Sebagai salah Satu Pilar system Keuangan Nasional : Upaya Konkrit Memutus Mata Rantai Kemiskinan".<http://www.bi.go.id>, diakses tanggal 15 november 2009.
- Yunus, M. 2008. **Menciptakan Dunia Tanpa Kemiskinan**. Jakarta : Gramedia
- Zein, M. Y. dkk. " Skema Pembiayaan Daerah Menurut Karakteristik UMKM Pada Sektor Ekonomi Unggulan di Sulawesi Selatan." <http://www.bi.go.id>,

diakses 13 November 2009.