

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Implementasi Peraturan Daerah Nomor 13 Tahun 2013 Tentang PemberdayaanUMKM

Proses implementasi program pemberdayaan UMKM di Kota Semarang sudah baik, karena :

1. Program pemberdayaan UMKM telah sesuai dan berpedoman pada peraturan daerah Nomor 13 Tahun 2013 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Program pemberdayaan telah sesuai karena dalam membuat dan menjalankan program pemberdayaan Dinas Koperasi dan UMKM kota Semarang telah berpedoman pada pasal 7 Peraturan Daerah Nomor 13 Tahun 2013 tentang beberapa aspek yang ada dalam proses pemberdayaan yaitu sebagai berikut :
 - a. pengembangan sumber daya manusia;
 - b. pembiayaan dan penjaminan;
 - c. produksi dan produktifitas;
 - d. kemitraan dan jejaring usaha;
 - e. fasilitasi perizinan dan standarisasi; dan
 - f. pemasaran.

Dinas koperasi dan UMKM Kota Semarang belum secara keseluruhan dapat menjalankan setiap aspek secara maksimal yang ada dalam penjelasan pasal 7 Peraturan Daerah Nomor 13 Tahun 2013, namun program-program yang dibuat oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang telah sesuai dengan pasal tersebut.

Implementasi Peraturan Daerah Nomor 13 Tahun 2013 tentang pemberdayaan UMKM di Kecamatan Gunungpati Kota Semarang dilaksanakan dengan tujuan tercapainya pengembangan sumber daya manusia seperti yang terdapat pada pasal 8 Peraturan Daerah Nomor 13 Tahun 2013 yaitu sebagai berikut :

- a. membangun budaya kewirausahaan;
- b. menumbuhkan motivasi dan kreatifitas usaha; dan
- c. meningkatkan keterampilan teknis dan manajemen wirausaha.

4.2 Hasil Implementasi Peraturan Daerah Nomor 13 Tahun 2013 tentang Pemberdayaan

UMKM di Kecamatan Gunungpati Kota Semarang

aspek yang ada dalam proses pemberdayaan yaitu sebagai berikut :

- a. pengembangan sumber daya manusia;

Pengembangan sumber daya manusia menjadi aspek yang utama, oleh karena itu Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang untuk mewujudkan meningkatnya sumber daya manusia di Kecamatan Gunungpati dilakukan dengan diadakannya pelatihan – pelatihan yang diberikan kepada masyarakat di Kecamatan Gunungpati. Dalam kegiatan pelatihan, Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang juga memberikan beberapa ilmu mengenai kesiapan individu untuk memulai menjadi pengusaha atau bagian dari anggota UMKM. Pelatihan kepada masyarakat diberikan melalui data dari kecamatan dan dilakukan secara bergiliran tiap tahunnya.

- b. pembiayaan dan penjaminan;

Sumber pembiayaan telah sesuai dengan peraturan Pemerintah Kota Semarang tentang APBD yaitu Perda no 1 tahun 2013, Peraturan Walikota no 2 tahun 2013 tentang

APBD, Perda no 12 tahun 2013 tentang APBD tahun anggaran 2014 dan Peraturan Walikota no 41 tahun 2013 tentang penjelasan APBD 2014. Dimana setiap pembiayaan atas kegiatan UMKM yang dilaksanakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang diperoleh dari dana APBD Kota Semarang dan dijalankan dengan sebaik – baiknya teruntuk kemajuan anggota UMKM.

Kecamatan Gunungpati memperoleh pembiayaan dalam bentuk pemberian pelatihan kepada anggota UMKM dan masyarakat yang dibina untuk dapat menjadi bagian dari kemajuan UMKM. Pelatihan diberikan dua kali dalam kurun waktu 1 tahun, masing – masing pelatihan dilaksanakan selama 3 hari dan diberikan kepada 30 Orang warga masyarakat di Kecamatan Gunungpati serta anggota UMKM Kecamatan Gunungpati.

c. produksi dan produktifitas;

Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang memberikan fasilitas yang sangat banyak bagi anggota UMKM yang ingin terus berkembang atau mengembangkan usahanya menjadi lebih besar dan baik lagi terutama untuk para anggota UMKM di Kecamatan Gunungpati Kota Semarang. Dengan diberikannya fasilitas bantuan berupa alat – alat produksi, pinjaman modal dari koperasi, bantuan kelayakan uji makanan, dan lain – lain. Dinas Koperasi dan UMKM memberikan fasilitas tambahan tersebut dengan tujuan dapat meningkatkan hasil produksi dari anggota UMKM di Kecamatan Gunungpati. Produktifitas para anggota UMKM yang terus meningkat dapat mewujudkan tujuan pemerintah yang bertujuan untuk menjadikan masyarakat anggota UMKM menjadi masyarakat yang mandiri dan berdaya saing tinggi.

d. kemitraan dan jejaring usaha;

Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang telah menjalin kerjasama dengan beberapa dinas lain di Kota Semarang, dan telah turut serta mengikut sertakan anggota UMKM di

Kecamatan Gunungpati khususnya dalam beberapa event yang telah diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang.

Anggota UMKM di Kota Semarang khususnya di Kecamatan Gunungpati telah ikut berpartisipasi sebagaimana dalam acara pameran atau expo di dalam kota ataupun luar kota Semarang yang telah diadakan oleh Dinas Koperasi Kota Semarang sebagai wujud perluasan jaringan dagang untuk para anggota UMKM binaannya.

e. fasilitasi perizinan dan standarisasi; dan

Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang dalam pelaksanaannya juga memberikan fasilitas pendukung kepada para anggota binaannya untuk membantu mempermudah perolehan perizinan yang sesuai standart agar produk – produk dari anggota UMKM dapat diterima disemua kalangan masyarakat.

Contoh yang dilakukan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang adalah membantu anggota UMKM secara bergiliran untuk membuat fasilitas perizinan seperti setifikasi halal untuk produk makanan dan minuman UMKM, kemudian bantuan proses izin pengurusan pendaftaran produk ke BPPOM, dan juga fasilitas perizinan lainnya yang dijadikan sebagai peningkatan dari mutu dan kualitas hasil dari produksi anggota UMKM.

f. pemasaran.

Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang juga telah memberikan anggotanya bantuan dalam hal pemasaran. Hasil dari produksi tiap anggota UMKM diberikan fasilitas pemasaran pada beberapa acara yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM ataupun dinas lain di Kota Semarang. Acara bazar dalam hari – hari tertentu di Kota Semarang dijadikan media pemasaran khususnya kepada anggota UMKM. Seperti contoh untuk para anggota binaan UMKM di Kecamatan Gunungpati, Dinas Koperasi

dan UMKM Kota Semarang bekerja sama dengan Dinas Pertanian dan Perkebunan Kota Semarang untuk menyelenggarakan pasar buah pagi di kebun buah cepoko milik Dinas Pertanian dan Perkebunan Kota Semarang, para anggota UMKM Kecamatan Gunungpati dapat menjajakan produk – produknya di pasar buah pagi tersebut yang ramai dikunjungi oleh para wisatawan dari dalam ataupun luar Kota Semarang.

4.3. Faktor Pendorong dan Penghambat dalam proses Implementasi Perda Kota Semarang Nomor 13 Tahun 2013 Tentang Pemberdayaan UMKM

a. Ukuran dan Tujuan Kebijakan

Implementasi yang berhasil dikarenakan implementor yakni Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Semarang mengetahui apa yang harus dilakukannya. Dalam pelaksanaan pemberdayaan UMKM di Kecamatan Gunung Pati ini, implementor telah mengetahui ukuran, tujuan dan sasaran dari kebijakan pemberdayaan UMKM di Kecamatan Gunung Pati ini. Keterangan tersebut diperoleh dari hasil wawancara terhadap para implementor. Bahwa tujuan dari pemberdayaan UMKM di Kecamatan Gunung Pati adalah untuk meningkatkan daya saing UMKM dan menambah kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya serta berinovasi terhadap produk yang dibuat.

b. Sumber Daya

Keberhasilan proses implementasi kebijakan pemberdayaan UMKM di Kecamatan Gunung Pati sangat tergantung dari kemampuan implementor dalam memanfaatkan sumberdaya yang ada seperti sumberdaya manusia, ketersediaan data pendukung implementasi, Sarana prasarana pemerintah serta sumberdaya finansial.

Aspek pertama adalah pemodal, Para pengusaha sebagian besar memiliki hubungan-hubungan keluarga seperti orang tua-anak, kakak-adik, paman-kemenakan,

dan sebagainya. Dasar dari hubungan-hubungan keluarga sebagai modal sosial di samping motif altruistik adalah kepercayaan. Beberapa pengusaha yang cukup sukses pada saat ini merupakan pengusaha yang memiliki hubungan keluarga satu dengan yang lain.

Keanggotaan dalam jaringan hubungan keluarga dapat memberikan sumber modal ekonomi baik uang maupun modal ekonomi yang lain. Namun demikian, ada batas-batas tertentu dimana hubungan keluarga bisa menjadi sumber untuk mendapatkan modal ekonomi. Modal ekonomi yang bisa diperoleh melalui hubungan-hubungan keluarga berupa pinjaman modal, warisan, pemberian bagian pekerjaan sub-kontrak dan penggunaan fasilitas bersama.

Unit usaha besar yang mempekerjakan lebih dari 100 orang dan menggunakan manajemen moderen pun pemiliknya berperan sebagai pimpinan perusahaan dan orang-orang yang masih memiliki hubungan dekat ditempatkan pada posisi-posisi yang membutuhkan tingkat kepercayaan yang tinggi dari pemiliknya. Misalnya posisi yang berhubungan dengan masalah uang. Pada umumnya para pekerja di usaha UMKM Kecamatan Gunung pati ini adalah para kerabat atau saudara.

c. Komunikasi antar Organisasi dan Penguatan Aktivitas

Dalam hal komunikasi, aktor yang memiliki kewenangan dan domain dalam formulasi kebijakan terkait pemberdayaan pelaku UMKM adalah pihak Dinas Koperasi dan UKM. Dinas Koperasi dan UKM dalam hal ini sebagai fasilitator, regulator, dan motivator dalam pembuatan kebijakan terkait pemberdayaan pelaku UMKM karena sesuai dengan TUPOKSI yang ada. Dalam formulasi kebijakan tersebut, Dinas Koperasi dan UKM dibantu oleh banyak pihak. Dalam hal ini, pihak lain yang terlibat dalam

formulasi kebijakan terkait pemberdayaan pelaku UMKM adalah BAPPEDA, DPRD, kepala desa, kecamatan, dan masyarakat termasuk di dalamnya pelaku UMKM.

Sesuai dengan tupoksi yang ada, Dinas Koperasi dan UKM memiliki peran dalam hal melaksanakan urusan rumah tangga daerah di bidang koperasi, usaha kecil, dan menengah yang meliputi perencanaan anggaran, pelaksanaan, pembinaan baik dari sisi kelembagaan dan pengendalian dalam bidang koperasi dan UKM. Jadi yang memiliki inisiatif atau yang menjadi leader dalam formulasi kebijakan terkait pemberdayaan pelaku UMKM adalah Dinas Koperasi dan UKM.

Derajat keterhubungan yang padat dari aspek densitas para pengusaha industri kecil ini dikarenakan seorang individu dengan individu yang lainnya dalam kegiatan usaha industri kecil satu sama lain saling mengetahui, saling mengenal dan bahkan saling memahami secara personal, sehingga hal ini sejalan dengan konsep densitas yang menunjukkan implikasi bahwa hubungan yang ada di antara individu dikatakan padat apabila proporsi mengetahui orang satu sama lain besar.

Proposisi mengetahui satu orang dengan orang yang lainnya dikatakan besar ditunjukkan dengan keterlibatan orang-orang yang memiliki ikatan keluarga dalam menjalankan kegiatan usaha. Adanya ikatan keluarga antara pengusaha dengan karyawannya, menunjukkan antara satu dengan yang lainnya sudah saling mengenal baik secara karakter maupun kepribadian, dekat secara emosional dan satu dengan yang lainnya dapat lebih saling memahami antara satu orang dengan yang lainnya sehingga hal-hal yang mungkin akan memicu munculnya permasalahan dalam menjalankan kegiatan usaha dapat lebih mudah untuk diatasi.

Kerjasama yang dijalin oleh para pengusaha industri kecil dengan mitra usahanya didasarkan pada kesepakatan yang dicapai melalui pertemuan dan

perbincangan yang bersifat informal. Meskipun demikian, bukan berarti kesepakatan yang dibuat menjadi mudah untuk dilanggar. Hal ini dikarenakan masing-masing pihak menyadari bahwa pemenuhan komitmen oleh masing-masing pihak diperlukan untuk menjaga kepercayaan yang dipandang penting dalam keberlangsungan dan perkembangan kegiatan usaha mereka. Kerjasama yang terjalin antara para pengusaha dengan mitra usahanya dapat dikaji berdasarkan aspek *directedness* dari jaringan sosial yang dibangun dan dikembangkan oleh para pengusaha dengan mitra usahanya.

Dalam perjalanan usaha, tidak jarang timbul masalah di antara pengusaha dengan mitra usahanya. Masalah yang timbul biasanya terkait dengan sistem pembayaran, kualitas bahan baku, dan kualitas produk. Sistem pembayaran mencakup besaran dan tenggat waktu pembayaran. Adapun kualitas bahan baku dan produk mencakup pemenuhan standar yang dikehendaki oleh pengusaha. Dalam aspek kualitas bahan baku, pengusaha akan melakukan *komplain* apabila bahan baku yang dipesan tidak sesuai dengan standar. Untuk menyikapi *komplain* dari pengusaha, maka pemasok bahan baku akan menggantinya dengan bahan baku yang lebih baik. Begitu pun dengan kualitas produk yang dihasilkan oleh pengusaha, apabila ada produk yang tidak memenuhi standar, maka penyalur/distributor atau konsumen dapat mengajukan *komplain* dan meminta penggantian barang dengan yang lebih baik kualitasnya.

Komplain yang diterima oleh pengusaha kemudian akan dijadikan masukan bagi kegiatan usahanya guna meningkatkan kualitas produk yang dihasilkannya. Saat masalah terjadi, maka cara penyelesaian yang dilakukan adalah dengan bermusyawarah. Para pengusaha akan mengkonfirmasi kepada penyalur/distributor bahan baku mengenai penyebab keterlambatan pembayaran. Hal yang sama juga berlaku apabila pengusaha telat melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku kepada pemasok bahan baku.

Ketika penyebab keterlambatan pembayaran disampaikan, maka akan dilakukan upaya pencarian solusi bersama.

Pengambilan keputusan oleh pengusaha dilakukan secara hati-hati karena mempertimbangkan kepentingan mitra usahanya. Pengusaha merasa bahwa apa yang diputuskannya akan berpengaruh pada usaha mitranya, dan pada akhirnya pun akan berpengaruh pada kegiatan usaha yang dijalankannya. Karena itu, Pengusaha selalu mengedepankan musyawarah dalam pengambilan keputusan agar kepentingan semua pihak dapat terakomodir. Dalam menjalin kerjasama, Pengusaha tidak pernah memaksa mitra usahanya untuk selalu bekerjasama dengan dirinya, melainkan lebih membebaskan mitra usahanya untuk memilih dan memutuskan akan dengan siapa mereka bekerjasama.

d. Disposisi Implementor

Disposisi Implementor melihat respon implementor dalam melaksanakan Pemberdayaan UMKM di Kecamatan Gunung Pati. Apakah implementor responsif dan antusias dalam melaksanakan kebijakan tersebut. Kemudian cara pandang implementor terhadap penting tidaknya sebuah kebijakan yang menunjukkan sikap penerimaan atau penolakan terhadap kebijakan tersebut. Hal ini penting bagi implementasi kebijakan karena jika implementor menunjukkan sikap yang kurang responsif dan cenderung menunjukkan sikap penolakan terhadap kebijakan itu maka akan mempengaruhi proses implementasi kebijakan tersebut. Dalam implementasi kebijakan pemberdayaan UMKM di Kecamatan Gunung Pati, implementor sudah mendukung kebijakan tersebut dengan mereka sudah melakukan tugasnya dengan baik dan mereka cepat tanggap setiap ada permasalahan yang muncul dalam proses implementasi pemberdayaan UMKM ini.

Dalam perjalanan usaha, tidak jarang timbul masalah di antara pengusaha dengan mitra usahanya. Masalah yang timbul biasanya terkait dengan sistem pembayaran, kualitas bahan baku, dan kualitas produk. Sistem pembayaran mencakup besaran dan tenggat waktu pembayaran. Adapun kualitas bahan baku dan produk mencakup pemenuhan standar yang dikehendaki oleh pengusaha. Dalam aspek kualitas bahan baku, pengusaha akan melakukan komplain apabila bahan baku yang dipesan tidak sesuai dengan standar. Untuk menyikapi komplain dari pengusaha, maka pemasok bahan baku akan menggantinya dengan bahan baku yang lebih baik. Begitu pun dengan kualitas produk yang dihasilkan oleh pengusaha, apabila ada produk yang tidak memenuhi standar, maka penyalur/distributor atau konsumen dapat mengajukan komplain dan meminta penggantian barang dengan yang lebih baik kualitasnya.

Komplain yang diterima oleh pengusaha kemudian akan dijadikan masukan bagi kegiatan usahanya guna meningkatkan kualitas produk yang dihasilkannya. Saat masalah terjadi, maka cara penyelesaian yang dilakukan adalah dengan bermusyawarah. Para pengusaha akan mengkonfirmasi kepada penyalur/distributor bahan baku mengenai penyebab keterlambatan pembayaran. Hal yang sama juga berlaku apabila pengusaha telat melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku kepada pemasok bahan baku. Ketika penyebab keterlambatan pembayaran disampaikan, maka akan dilakukan upaya pencarian solusi bersama.

Pengambilan keputusan oleh pengusaha dilakukan secara hati-hati karena mempertimbangkan kepentingan mitra usahanya. Pengusaha merasa bahwa apa yang diputuskannya akan berpengaruh pada usaha mitranya, dan pada akhirnya pun akan berpengaruh pada kegiatan usaha yang dijalankannya. Karena itu, Pengusaha selalu mengedepankan musyawarah dalam pengambilan keputusan agar kepentingan semua

pihak dapat terakomodir. Dalam menjalin kerjasama, Pengusaha tidak pernah memaksa mitra usahanya untuk selalu bekerjasama dengan dirinya, melainkan lebih membebaskan mitra usahanya untuk memilih dan memutuskan akan dengan siapa mereka bekerjasama.

Kehati-hatian juga diterapkan para pengusaha dalam memilih mitra usaha. Hal yang biasanya menjadi bahan pertimbangan adalah kepribadian dan rekam jejak (*track record*) orang yang bersangkutan dan ditelusuri dari pengusaha atau pihak lain yang pernah bekerjasama dengan calon mitra usaha tersebut. Sementara aspek latar belakang suku dan agama bukanlah aspek yang menjadi bahan pertimbangan para pengusaha dalam bermitra. Sikap mengedepankan musyawarah dan kehati-hatian ini membuat kerjasama yang dijalin antara pengusaha dengan mitra usahanya dapat bertahan dalam berbagai benturan kepentingan yang ada. Pemilihan mitra usaha serta proses 'berbicara' membuat masing-masing pihak dapat mengerti posisi dan keinginan masing-masing.

Saat posisi dimengerti dan keinginan diketahui, barulah dicari titik temu pemecahan masalahnya, sehingga masing-masing pihak tidak merasa dirugikan. Sebaliknya, pada saat di antara kedua belah pihak tidak menemukan titik temu atau salah satu pihak tidak menepati komitmen, maka kondisi terburuk adalah kerjasama pun dapat berakhir. Terkait dengan situasi tersebut di atas, kerjasama yang terjalin antara para pengusaha dengan mitra usahanya dapat dikaji berdasarkan aspek durability dari jaringan sosial yang dibangun dan dikembangkan oleh para pengusaha dengan mitra usahanya. Berdasarkan aspek durability, maka hubungan kerjasama akan terjalin jika individu menyadari hak dan kewajiban untuk mengidentifikasi orang lain. Kesadaran akan hubungan ini dapat digunakan untuk suatu tujuan tertentu, untuk mencapai objek tertentu, atau pun untuk memperoleh beberapa informasi.

e. Kondisi Lingkungan Ekonomi, Sosial, dan Politik.

Lingkungan perusahaan tidak hanya konsumen, namun juga karyawan, kreditur, lembaga keuangan serta pemerintah. Oleh karena itu unsur-unsur dalam modal sosial perlu diterapkan dalam aktivitas bisnis bagi perusahaan yang bersangkutan. Keberhasilan suatu usaha bisnis sangat ditentukan oleh manajer, dengan demikian fungsi dan peran manajer terlebih-lebih terhadap para karyawan sebagai bawahan perlu memperlakukannya secara manusiawi. Para manajer seharusnya menerapkan unsur-unsur modal sosial antara lain: trust; nilai-nilai serta norma-norma sosial, karena karyawan sebagai bawahan merupakan sumberdaya manusia yang paling penting dalam organisasinya, sehingga penerapan norma-norma sosial dan nilai-nilai yang merupakan unsur modal sosial menghasilkan produktivitas yang tinggi bagi organisasi.

Trust yang merupakan salah satu unsur modal sosial yang tanpa dipahami oleh para kreditur dalam memberikan pinjaman modal kepada perusahaan perlulah dijunjung tinggi dan dipertahankan oleh perusahaan, agar tercipta jaringan bisnis yang akan menguntungkan kedua belah pihak. Fukuyama (2000) bahkan mengingatkan bahwa secara ekonomi, trust/ kepercayaan akan menurunkan biaya transaksi karena adanya kepercayaan dalam bertransaksi akan menghilangkan atau meminimalkan kontrak-kontrak resmi.

