

# STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM DI KABUPATEN SUBANG

Zaenal Hirawan<sup>1</sup> dan Hadi Nugroho<sup>2</sup>

Dosen fakultas Ilmu Administrasi Niaga, Dosen fakultas Ilmu Administrasi Keuangan  
Universitas Subang

**Abstrak :** Penelitian ini didasarkan UMKM di Kabupaten Subang yang umumnya kesulitan dalam mendapatkan bantuan financial. Faktor internal dan faktor eksternal yang menyebabkan tingkat kesulitasn UMKM untuk mendapatkan akses tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk strategi pengembangan UMKM melalui permodalan usaha. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Dengan pertimbangan bahwa penelitian diharapkan dapat menggali lebih dalam tentang strategi pengembangan UMKM melalui permodalan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Indonesia meluncurkan suatu kebijakan dalam rangka menunjang proses usaha UMKM dengan mengoptimalkan peran Konsultan Keuangan, pengaturan dalam system bagi hasil serta pelibatan lembaga keuangan dalam meningkatkan perekonomian melalui UMKM.

**Kata Kunci:** strategi pengembangan usaha, UMKM

*Abstract : This research is based on Micro, Small dan Middle Business (UMKM) in Subang District which generally have difficulty in obtaining financial assistance. Internal factors and external factors that cause the level of difficulty of the UMKM to get that access. This study aims to develop UMKM strategies through business capital. In this study researchers used a type of qualitative descriptive research. With the consideration that research is expected to be able to dig deeper into the strategy of developing UMKM through business capital. The results of the study show that Bank Indonesia launched a policy in order to support the business process of UMKM by optimizing the role of Financial Consultants, regulating the revenue sharing system and involving financial institutions in improving the economy through UMKM.*

*Keywords: business development strategies, UMKM*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang Penelitian

Banyak penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yaitu Sri Wahyuningsih (2009) berfokus pada peningkatan ekonomi, Jaidan Jauhari (2010) berfokus pada pemasaran hasil produk dengan memanfaatkan *e-commerce*, hasil penelitian Sudarno (2011) berfokus pada penyerapan tenaga kerja sedangkan penelitian ini berfokus pada

strategi pengembangan melalui permodalan usaha. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat.

Pemberian modal usaha kepada pengelola usaha kecil merupakan bagian dari pengembangan UMKM di daerah-daerah. Hal ini didasarkan bahwa tingkat kepatuhan untuk pengembalian modal usaha kepada pihak perbankan lebih tinggi

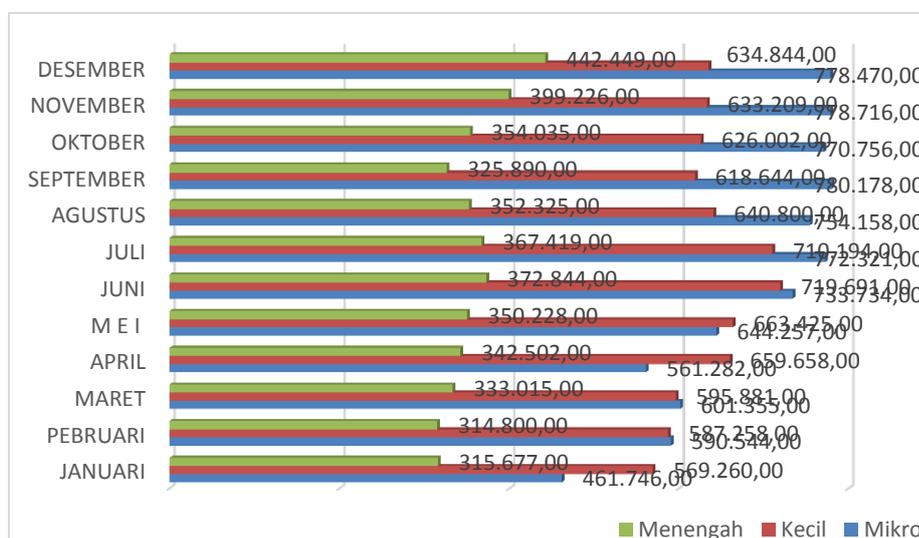
dibandingkan dengan usaha dengan skala yang lebih tinggi. Selain itu, pemberian kredit kepada UMKM mendorong penyebaran risiko, karena penyaluran kredit kepada usaha kecil dengan nilai nominal kredit yang kecil memungkinkan bank untuk memperbanyak jumlah nasabahnya, sehingga pemberian kredit tidak terkonsentrasi pada satu kelompok atau sektor usaha tertentu. Ketiga, kredit UMKM dengan jumlah nasabah yang relatif lebih banyak akan dapat mendiversifikasi portofolio kredit dan menyebarkan risiko penyaluran kredit. Keempat, suku bunga kredit pada tingkat bunga pasar bagi usaha kecil bukan merupakan masalah utama, sehingga memungkinkan lembaga pemberi kredit memperoleh pendapatan bunga yang memadai. Pengalaman selama ini menunjukkan bahwa ketersediaan dana

pada saat yang tepat, dalam jumlah yang tepat, sasaran yang tepat dan dengan prosedur yang sederhana lebih penting dari pada bunga murah maupun subsidi.

Namun dari beberapa hal yang melatar belakangi seperti tersebut di atas, masih belum cukup menjadi landasan keyakinan bahwa pelaku UMKM akan mendapatkan kemudahan dalam hal pengajuan fasilitas kredit modal usaha ke lembaga-lembaga pemberi kredit baik perbankan maupun non perbankan. Hingga saat ini masih banyak pelaku UMKM yang mengalami permasalahan dalam hal pengajuan kredit usaha.

Posisi kredit usaha mikro, kecil dan menengah yang diberikan Bank Umum Menurut Skala Usaha Dan Bulan Di Kabupaten Subang Tahun 2013

Grafik 1.  
Skala Usaha di Kabupaten Subang Tahun 2013



Berdasarkan data di atas, bahwa UMKM di Kabupaten Subang masih minim dalam hal mendapatkan modal dari pihak perbankan. Tingkat fluktuasi yang tinggi dari bulan januari sampai dengan desember dan dilihat dari jenis usaha yang dijalankan oleh UMKM yang bersangkutan.

### **Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan dari makalah ini antara lain adalah :

- a. Mengidentifikasi kesulitan dan permasalahan yang dihadapi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha.
- b. Menentukan strategi pengembangan UMKM melalui peningkatan kemudahan pemberian fasilitas kredit modal usaha melalui lembaga penyalur kredit

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Konsep UMKM**

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi (Tambunan, 2012:2). Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMi), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM) dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan

bangunan), omset rata-rata pertahun atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan ketiga alat ukur ini berbeda disetiap Negara.

Di Indonesia, definisi UMKM diatur berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Definisi menurut UU No. 20 Tahun 2008 tersebut adalah:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 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 sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang.
- c. Usaha Menengah 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 usahabesar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang.

Menurut Winarni (2006) Pada umumnya, usaha kecil mempunyai ciri antara lain sebagai berikut (1) Biasanya berbentuk usaha perorangan dan belum berbadan hukum perusahaan, (2) Aspek legalitas usaha lemah, (3) Struktur organisasi bersifat sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku, (4) Kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan dan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan, (5) Kualitas manajemen rendah dan jarang yang memiliki rencana usaha, (6) Sumber utama modal usaha adalah modal pribadi, (7) Sumber Daya Manusia (SDM) terbatas, (7) Pemilik memiliki ikatan batin yang kuat dengan perusahaan, sehingga seluruh kewajiban perusahaan juga menjadi kewajiban pemilik.

#### **Kriteria Usaha Mikro Kecil Dan Menengah**

Konsep Usaha Kecil itu sendiri sesungguhnya, dari 48,9 juta usaha kecil di Indonesia, hanya 1 juta unit lebih yang benar-benar dapat di sebut sebagai

pengusaha kecil. Koperasi pun hanya 80 ribu lebih, lebih dari 47,50 juta pengusaha sesungguhnya dikategorikan sebagai usaha mikro. Dengan demikian, bila kita berbicara tentang UMKM perlu di ingat bahwa sebetulnya kebanyakan usaha yang kita bahas itu bersifat sangat kecil. Sampai saat ini masih terdapat perbedaan mengenai kriteria pengusaha kecil baik yang ada dikalangan perbankan, lembaga terkait, biro statistik (BPS), maupun menurut kamar dagang dan industri Indonesia (KADIN). Perbedaan kriteria tersebut adalah Bank Indonesia. Suatu perusahaan atau perorangan yang mempunyai total assets maksimal Rp. 600 juta tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati. Untuk Departemen Perindustrian kriteria usaha kecil sama dengan Bank Indonesia. Biro Pusat Statistik (BPS); Usaha rumah tangga mempunyai : 1-5 tenaga kerja, Usaha kecil mempunyai : 6-19 tenaga kerja, Usaha menengah mempunyai : 20-99 tenaga kerja. Kamar Dagang Industri Indonesia (KADIN); Industri yang mempunyai total assets maksimal Rp.600 juta termasuk rumah dan tanah yang ditempati dengan jumlah tenaga kerja dibawah 250 orang. Departemen Keuangan; Suatu badan usaha atau perorangan yang mempunyai assets setinggi-tingginya Rp. 300 juta atau yang mempunyai omset penjualannya maksimal Rp. 300 juta per tahun.

Sebagai perbandingan dikemukakan pula beberapa kriteria usaha kecil beberapa Negara berkembang seperti India, Thailand dan Philipina. India, Industri yang memiliki pabrik dan mesin-mesin beserta perlengkapannya dengan fixed assets maksimal Rupee 2.500.000 atau sekitar Rp. 496,4 juta. Thailand Industri yang memiliki fixed assets maksimal Bath 2.000.000 atau sekitar Rp. 438,1 juta. Philipina Usaha rumah tangga industri adalah yang nilai fixed assets kurang dari Pesos 100.000 atau sekitar Rp. 16 juta. Small industry adalah yang nilai fixed assetsnya antara Pesos 100.000 s/d 1.000.000 atau sekitar Rp. 160,8 juta.

Usaha berskala mikro, kecil dan menengah dalam arti yang sempit seringkali dipahami sebagai suatu kegiatan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja dan atau assets yang relatif kecil. Bila hanya komponen ini dijadikan sebagai patokan dalam menentukan besar kecilnya skala usaha maka banyak bias yang terjadi, sebagai contoh sebuah perusahaan yang memperkejakan 50 orang karyawan di Amerika Serikat di kategorikan sebagai perusaha kecil (relatif terhadap ukuran ekonomi Amerika Serikat). Sementara itu untuk ukuran yang sama, sebuah perusahaan di Bolivia tidak lagi masuk dalam kategori usaha kecil. Dengan demikian, diperlukan komponen atau karakteristik lain dalam melakukan

penilaian ukuran usaha, misalnya dengan melihat tingkat informalitas usaha dengan berdasarkan kepada dokumen-dokumen usaha yang dimiliki, tingkat kerumitan teknologi yang digunakan, padat karya dan lain sebagainya.

Perbedaan beberapa kriteria tersebut dapat dimengerti karena alasan kepentingan pembinaan yang spesifik dari masing-masing sektor/kegiatan yang bersangkutan. Namun disadari pula bahwa dalam beberapa hal perbedaan tersebut dapat menimbulkan kesulitan bagi suatu lembaga peneliti terutama dalam pengambilan sample penelitian, sehingga hasilnya dapat menimbulkan persepsi berbeda.

Sehubungan dengan kesulitan yang ditimbulkan di atas, maka sejak tahun 1995 telah diadakan kesepakatan bersama antar instansi BUMN dan perbankan untuk menciptakan suatu kriteria usaha kecil, yaitu suatu badan atau perorangan yang mempunyai total assets maksimal Rp. 600 juta tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati.

## **2.1 Peran UMKM**

Sejarah perekonomian telah ditinjau kembali untuk mengkaji ulang peranan usaha skala mikro kecil dan menengah (UMKM). Beberapa kesimpulan, setidaktidaknya hipotesis telah ditarik

mengenai hal ini. Pertama, pertumbuhan ekonomi yang sangat cepat sebagaimana terjadi di Jepang, telah dikaitkan dengan besaran sektor usaha kecil. Kedua, dalam penciptaan lapangan kerja di Amerika Serikat sejak perang dunia II, sumbangan UMKM ternyata tak bisa diabaikan (Birch, 1979 dalam Tambunan, 2013:3).

Negara-negara berkembang yang mulai mengubah orientasinya ketika melihat pengalaman-pengalaman di negara-negara tentang peranan dan sumbangsih UMKM dalam pertumbuhan ekonomi. Usaha mikro kecil menengah (UMKM) memainkan peran-peran penting didalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di Negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di Negara-negara maju (NM). Di NM, UMKM sangat penting tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan dengan usaha besar (UB). Di NSB, khususnya Asia, Afrika, dan Amerika Latin,

UMKM juga berperan sangat penting khususnya dari perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan. Serta pembangunan ekonomi pedesaan (Tambunan, 2012:1). Tambunan menambahkan, dilihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan Ekspor Non-Migas, khususnya

produk-produk manufaktur, dan inovasi serta pengembangan teknologi, peran UMKM di NSB relative rendah, dan ini sebenarnya perbedaan yang paling mencolok dengan UMKM di NM.

## **METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Dengan pertimbangan bahwa penelitian diharapkan dapat menggali lebih dalam tentang strategi pengembangan UMKM melalui permodalan usaha. Hal ini didukung oleh pernyataan bahwa penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2007 : 6).

## **HASIL PENELITIAN**

Melihat paparan di atas, maka dapat dikatakan bahwa kesulitan yang dihadapi UMKM dalam antara lain adalah : (1) Kurang permodalan, (2) Kesulitan dalam pemasaran, (3) Persaingan usaha ketat, (4) Kesulitan bahan baku, (5) Kurang teknis produksi dan keahlian, (6) Keterampilan

manajerial kurang, (7) Kurang pengetahuan manajemen keuangan, dan (8) Iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/perundangan).

Sedangkan permasalahan yang mendasar yang umumnya dihadapi oleh UMKM dalam mendapatkan permodalan usaha adalah karena prosedur pengajuan yang sulit, tidak adanya agunan, ketidaktahuan tentang prosedur dan suku bunga tinggi. Dari beberapa permasalahan yang disebutkan di atas, yang menjadi masalah internal hanyalah faktor ketidaktahuan tentang prosedur sedangkan faktor lainnya adalah faktor eksternal (sisi kreditor). Jika dilihat dari sisi kreditor (pemodal atau lembaga pembiayaan), untuk melindungi resiko kredit, menuntut adanya kegiatan bisnis yang dijalankan dengan prinsip-prinsip manajemen modern, ijin usaha resmi serta adanya jaminan (*collateral*). Perbedaan perspektif antara permasalahan yang dihadapi UMKM dengan ketentuan yang harus ditaati oleh lembaga penyalur kredit inilah yang menjadi alasan mendasar mengapa para pelaku UMKM masih menemui kesulitan dalam mendapatkan kredit modal usaha.

Melihat kebijakan dan bantuan teknis Bank Indonesia yang sudah ada, maka ada beberapa upaya yang dapat dilakukan dalam rangka memberikan kemudahan bagi UMKM dalam

mendapatkan kredit modal usaha, antara lain :

a) Mengoptimalkan peran Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB)

Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) adalah lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan layanan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Lembaga tersebut berbadan hukum dan bukan lembaga keuangan serta dapat memperoleh fee dari jasa layanannya. Jasa yang diberikan adalah jasa konsultasi dalam hal manajemen/analisis keuangan agar terjadi kemitraan dengan bank atau terjadinya penyaluran dana bank kepada UMKM tersebut. Dalam hal ini termasuk pendampingan pada saat menyusun proposal kredit, menghubungkan ke lembaga pembiayaan/bank dan melakukan monitoring sejak saat pencairan kredit sampai pada pelunasan kredit sesuai jangka waktu yang diperjanjikan.

Fungsi dan tanggung jawab KKMB adalah melakukan pembinaan dan pengembangan terhadap UMKM. Pembinaan disini dimaksudkan adalah merupakan satu kesatuan proses yang di dalamnya mencakup tiga unsur yaitu menumbuhkan, memelihara dan megembangkan. Proses pelaksanaan pembinaan oleh KKMB dilakukan secara

partisipatif, bahwa segala sesuatu yang berhubungan dengan pembinaan (materi, metode dll) harus selalu bertumpu pada kebutuhan UMKM, oleh karenanya hubungan kerja antara KKMB dengan UMKM bukanlah sebagai atasan dan bawahan atau hubungan antara pembina dengan yang dibina. Hubungan yang terjalin adalah sejajar dan KKMB disini berperan sebagai motivator bagi UMKM.

Bentuk kegiatan pembinaan dan pengembangan disini adalah melakukan pendampingan terhadap UMKM dengan memberikan bantuan teknis berupa pelatihan sesuai kebutuhan, arahan dan konsultasi. Untuk melakukan kegiatan tersebut seorang KKMB dalam pelaksanaannya di lapangan berpedoman pada beberapa langkah sebagai berikut :

- a. Melakukan identifikasi pada calon nasabah UMKM di wilayah/sentra/populasi usaha;
- b. Menentukan kelompok bila memperoleh calon nasabah mikro dalam rangka efisiensi;
- c. Menyusun proposal kredit (usaha mikro) atau Kelayakan usaha ( usaha kecil dan menengah);
- d. Menghubungkan nasabah UMKM tersebut dengan perbankan;
- e. Melakukan monitoring dan pendampingan pasca penerimaan kredit

Diharapkan dengan adanya optimalisasi peran dari KKMB, persyaratan dan prosedur yang ditetapkan oleh Lembaga penyalur kredit, tidak lagi menjadi kendala bagi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha. Keberhasilan dari pendekatan ini akan nampak dari meningkatnya jumlah UMKM yang bankable dan memperoleh kredit modal usaha, dan mampunya KKMB beroperasi secara bisnis (saling menguntungkan) sehingga dapat membiayai dirinya sendiri

#### b) Mensosialisasikan Pola Pembiayaan Bagi Hasil

Bagi beberapa UMKM yang merasa terbebani dengan suku bunga tinggi, kebutuhan modal usaha dapat diajukan ke lembaga pembiayaan yang menerapkan pola kerjasama dengan bagi hasil. Dimana return yang diberikan UMKM sesuai dengan hasil yang didapatkan UMKM pada saat itu sehingga UMKM tidak terbebani dengan tingkat suku bunga yang tinggi. Dari segi karakteristik Modal Ventura yang bersifat Gain Risk (cenderung lebih berani mengambil resiko), pembiayaan ini memiliki prosedur yang lebih longgar dan lebih mengutamakan prospek dan potensi usaha UMKM dalam pengembangannya. Pembiayaan ini dapat dilakukan dalam jangka waktu pendek

maupun panjang (maksimal 4 tahun). Pembiayaan Modal Ventura tidak hanya menyalurkan dana-dana yang berasal dari pemegang saham dan pinjaman perbankan tetapi juga ikut menyalurkan dana-dana program pemerintah dengan rate yang lebih murah daripada rate kredit komersil. Diharapkan dengan digiatkannya sosialisasi pembiayaan modal ventura, UMKM yang memiliki permasalahan dalam hal bunga kredit tetap mendapatkan kredit modal usaha baik dalam bentuk kerjasama pembiayaan pola bagi hasil ataupun kredit program LPDB dan PKBL.

c) Meningkatkan peran serta Lembaga Penjaminan Kredit

Alternatif lain yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan perkreditan UMKM adalah skim penjaminan kredit. Dalam skim tersebut, Bank dan Perusahaan Penjamin membuat suatu perjanjian kerjasama penjaminan kredit. UMKM yang membutuhkan tambahan modal dari lembaga penyalur kredit mengajukan penjaminan kepada Perusahaan Penjamin dan mengajukan kredit kepada Bank. Apabila hasil analisis kelayakan, usaha dinyatakan layak (*feasible*), namun tidak layak dari sudut pandang perbankan karena ketidakcukupan agunan (tidak *bankable*), maka bank mengajukan penjaminan kepada Perusahaan Penjamin. Selanjutnya

Perusahaan Penjamin akan melakukan analisa kelayakan. Apabila Kredit tersebut dinyatakan layak untuk dijamin, maka Perusahaan Penjamin akan memberikan penjaminan kepada usaha kecil yang dinyatakan dalam bentuk Sertifikat Penjaminan. Atas penjaminan yang diberikan tersebut, usaha kecil yang dijamin harus membayar fee penjaminan kepada Perusahaan Penjamin.

Apabila kredit yang dijamin mengalami kemacetan, maka Perusahaan Penjamin akan melakukan pengecekan, apakah kondisi yang ada memenuhi persyaratan dan ketentuan yang telah disepakati oleh Perusahaan Penjamin dengan Bank. Apabila segala persyaratan telah terpenuhi, maka Perusahaan Penjamin akan melakukan pembayaran klaim. Selanjutnya, Perusahaan Penjamin berhak mendapatkan piutang subrogasi sebesar porsi kredit yang dijamin. Setelah pembayaran klaim dilakukan, Bank masih tetap harus melakukan penagihan sampai dengan hutang tersebut lunas. Hasil penagihan tersebut dibagi secara proporsional antara Perusahaan Penjamin dan Bank sesuai dengan persentase penjaminan kredit. Dengan adanya penjaminan kredit tersebut, maka :

a. Pengajuan kredit oleh usaha kecil yang sebelumnya tidak memenuhi persyaratan perbankan menjadi

*bankable*, sehingga UMKM dapat mengembangkan usahanya.

- b. Risiko Bank menjadi berkurang, karena sebagian telah dialihkan menjadi risiko Perusahaan Penjamin. Dengan terpenuhinya kecukupan agunan dan berkurangnya risiko, maka kemungkinan terjadinya penolakan proposal pinjaman menjadi lebih kecil.
- c. Perusahaan Penjamin juga melakukan kelayakan dan pengendalian atas kredit yang dijamin. Dengan adanya dan pengendalian dari dua pihak yang berlainan diharapkan risiko dapat lebih diminimalkan.
- d. Perusahaan Penjamin akan mendapatkan pendapatan *fee* penjaminan.

Diharapkan dengan adanya skim penjaminan kredit bagi UMKM ini, maka para UMKM yang mengalami permasalahan dalam hal agunan dapat teratasi karena adanya jaminan dari lembaga penjamin kredit. Pihak lembaga penyalur kredit pun akan merasa lebih aman dalam menyalurkan kreditnya kepada UMKM.

## **KESIMPULAN**

UMKM sangat dominan dibandingkan dengan kelompok skala usaha lainnya. Di samping itu, peran usaha kecil dalam menyerap tenaga kerja relatif besar.

Sehingga pengembangan usaha merupakan langkah strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi nasional. Lebih dari 50% UMKM mengalami kesulitan permodalan. UMKM yang memanfaatkan sumber permodalan eksternal dari lembaga penyalur kredit hanya sebesar 17,50%. Alasan UMKM belum memanfaatkan kredit sebagian besar adalah faktor kebijakan, persyaratan dan tingkat suku bunga kredit yang cukup tinggi.

Untuk itu dalam rangka lebih mengembangkan UMKM, maka ada beberapa strategi yang dapat dilakukan antara lain adalah (1) Mengoptimalkan peran KKMB dalam membina dan melakukan pendampingan para UMKM prospek yang akan mengajukan permohonan kredit usaha, (2) mensosialisasikan pembiayaan bagi hasil atau modal ventura, (3) Meningkatkan peran serta lembaga penjamin kredit untuk para UMKM prospek yang terbentur akan adanya persyaratan agunan. Diharapkan dengan dilaksanakannya strategi-strategi di atas, para UMKM prospek tidak lagi mengalami kesulitan dalam hal pengajuan kredit modal usaha dari Lembaga Penyalur Kredit.

## DAFTAR PUSTAKA

- Jaidan Jauhari. 2010. Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dengan Memanfaatkan E-Commerce. Jurnal Sistem Informasi (JSI), VOL. 2, NO. 1
- Lantu, Triady, Utami, Gadzali. 2016. Pengembangan Model Peningkatan Daya Saing UMKM di Indonesia: Validasi Kuantitatif Model. Jurnal Manajemen Teknologi. Research Gate.
- Sri Lestari Rahayu, 2005, Analisis Peranan Perusahaan Modal Ventura Dalam Mengembangkan UKM Di Indonesia, Kajian Ekonomi dan Keuangan, Badan Pengkajian Ekonomi, Keuangan dan Kerjasama Internasional.
- Sri Mulyati Tri Subari, 2004. Kebijakan dan Strategi Pengembangan Bank Indonesia dalam Mendukung Pelayanan Keuangan yang Berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Deputi Direktur Direktorat Pengawasan Bank Perkreditan Rakyat.
- Sri Wahyuningsih. 2009. Peranan UKM Dalam Perekonomian Indonesia. Jurnal Ilmu Pertanian. Universitas Wahid Hayim
- Sri Winarni, 2006. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan. Infokop Nomor 29 Tahun XXII
- Subang dalam Angka Tahun 2013
- Sudarno. 2011. Kontribusi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Depok. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, VOL 10, NO. 2, DESEMBER 2011: 139-146
- Tambunan, 2013. *Development of Small and Medium Enterprises in Indonesia*. Faculty of Economic, University Trisakti Indonesia. Working Paper
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah