

## **ANALISIS JURNAL KEWIRAUSAHAAN**

Nama : Fadhila Octaviana

NPM : 2153053030

Kelas : 3G

### **Analisis Jurnal 1**

Dalam mengembangkan usaha, UMK harus meningkatkan kapasitas produksinya yang tentunya memerlukan modal yang tidak sedikit. Minimnya permodalan dan rendahnya kemampuan serta pengetahuan sumber daya manusia (SDM) dalam mengelola usaha, membuat UMK belum mampu mengimbangi perubahan selera konsumen dan belum berdaya saing global (LPPI dan BI, 2015). Hal ini terkadang membuat mayoritas UMK beroperasi dalam waktu yang relatif tidak lama, yaitu kurang dari 10 tahun. Masalah permodalan dan akses terhadap sumber pembiayaan merupakan masalah yang paling krusial.

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi aksesibilitas UMK terhadap lembaga keuangan formal.

Faktor yang memengaruhi aksesibilitas kredit dilakukan dengan membedakan pelaku UMK yang memiliki akses kepada kredit dengan pelaku UMK yang tidak memiliki akses. Aksesibilitas pada sumber daya modal disini lebih ditekankan kepada lembaga keuangan formal baik lembaga keuangan bank maupun non bank. Pelaku UMK yang dimaksud adalah pengusaha yang memiliki usaha berskala mikro dan kecil. Usaha berskala mikro dan kecil (UMK) merupakan usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki jumlah tenaga kerja satu sampai sembilan belas orang.

Dampaknya apa yang selama ini diusahakan oleh pemerintah baik melalui kementerian terkait maupun yang bekerjasama dengan lembaga keuangan formal terasa masih kurang mampu mengangkat performa UMK.

Secara umum, karakteristik usaha menjadi faktor yang dominan yang menentukan aksesibilitas permodalan suatu usaha. Faktor lain yang memengaruhi aksesibilitas petani terhadap sumber

permodalan adalah karakter petani, pendidikan petani, keberadaan agunan, keanggotaan kelompok petani, pengalaman pinjaman sebelumnya, prosedur/ persyaratan skema kredit, kebijakan dan sosialisasi kredit, serta fasilitator pembiayaan.

Hal lain yang penting adalah kemitraan. Pengusaha yang sudah bergabung dengan kelompok usaha tertentu mempunyai peluang lebih besar untuk dapat mengakses permodalan terutama kredit program maupun bantuan permodalan pemerintah. Dalam penelitiannya, Adinirekso (2011) menyatakan bahwa selain gender, faktor nonkeuangan yang memengaruhi akses modal UMK adalah keberadaan relasi atau mitra kerja, seperti supplier barang input. Semakin lama UMK memiliki relasi ke supplier, maka akses ke perbankan semakin mudah. Implikasinya, upaya-upaya pengembangan UMK bisa difokuskan pada pengembangan keahlian pengusaha UMK dalam komunikasi dan informasi untuk mengembangkan networking yang kuat. Badriyah (2009) menyatakan bahwa perlu ada pihak ketiga seperti mitra yang menjembatani pihak bank sebagai pemberi kredit dengan pelaku UMK. UMK yang memiliki rencana pengembangan usaha memiliki peluang hampir dua kali lebih besar untuk mendapatkan akses permodalan dari lembaga keuangan formal ketimbang usaha lain yang tidak ada rencana pengembangan usaha. Dengan adanya rencana pengembangan usaha maka lembaga donor melihat hal tersebut sebagai sinyal positif bahwa uang atau modal yang diberikan kepada UMK akan digunakan untuk kepentingan pengembangan usaha atau sebagai pinjaman produktif. Hal yang sebaliknya, jika tidak ada jaminan tersebut maka kemungkinan penyalahgunaan kredit yang diterima akan semakin besar yang tidak menutup kemungkinan akan berujung pada ketidakmampuan UMK dalam berkembang dan melunasi kredit yang mereka dapatkan. Aset usaha UMK adalah termasuk faktor krusial karena hal ini sangat terkait dengan modal usaha. Begitu juga dengan omset, UMK yang memiliki omset yang besar akan memberikan pengaruh terhadap akses permodalan karena kinerja UMK yang baik diukur dari tingkat laba usaha yang dipengaruhi oleh tingkat penjualan (omset).

Jadi UMK yang memiliki omset dan aset yang besar memberikan pengaruh pada jalan permodalan. Beberapa penelitian juga menemukan bahwa pada umur usaha atau lama berusaha, skala usaha, nilai aset, periode operasi usaha, jenis usaha, dan informasi keuangan usaha dapat menentukan akses pada sumber pembiayaan (omset).

Berdasarkan hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa keanggotaan koperasi, perencanaan pengembangan usaha, menjalin kemitraan dengan perusahaan lain, dan kepemilikan aset serta

omset merupakan faktor sangat penting bagi UMK dalam upaya mendapatkan kepercayaan lembaga keuangan formal. Selain itu, karakteristik pengusaha dan usaha juga menjadi faktor pendukung UMK yang berhasil memperoleh kredit, yakni jenis kelamin pengusaha, pendidikan pengusaha, lokasi usaha, skala usaha dan lama beroperasi. UMK yang pengelolanya laki-laki dan berpendidikan dibawah SLTA, lokasi di perdesaan, beroperasi lebih dari 5 tahun dan berskala kecil memiliki peluang yang lebih besar untuk memperoleh kredit.

Pelaku UMK yang mayoritas berpendidikan rendah dan memiliki jiwa kewirausahaan yang rendah perlu diberikan pelatihan, yaitu terkait dengan motivasi usaha (jiwa kewirausahaan), kemampuan manajerial (pemasaran, produksi, SDM, keuangan), dan kemampuan dalam aspek teknis. Sehingga peran pemerintah dalam hal ini sangat penting untuk terus mendorong peran serta dan kemajuan koperasi usaha di Sumatera Barat terutama yang mampu memberikan pelayanan simpan pinjam bagi anggotanya. Berikutnya, pembinaan bagi UMK agar mereka memiliki rencana pengembangan usaha yang terpadu perlu dikembangkan, memberikan pendampingan dan penyuluhan berupa membuat laporan keuangan, serta bantuan awal usaha atau meningkatkan alokasi kredit bagi UMK sehingga setiap UMK memiliki perencanaan yang jelas. Harapannya, dengan segala upaya yang sudah dilakukan oleh pemerintah dalam mengembangkan UMK, ke depannya usaha ini akan semakin berkembang dan mempunyai daya saing global.