

IDENTIFIKASI KARAKTERISTIK DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN PATUNG MULYOHARJO JEPARA

Sisno Riyoko,

Fakultas Sains & Teknologi Universitas Islam Nahdlatul Ulama
Email : riyoko.lppm@Gmail.com

ABSTRACT

This research was conducted to determine the characteristics of SMEs Sculpture Mulyoharjo and development strategy. The area of research was held in the district of Jepara Mulyoharjo particularly in the village. The sample of research was SMEs art statue domiciled in Mulyoharjo with sample technique of purposive sampling. This study is a descriptive research used survey method directly through interviews and observation. As a variable of the study were educated respondents, age of respondents, capital for investment, and the asset of technology UKM, business partner and facilities and infrastructure.

The result of study is many problems needed attention such as UKM that has a problem with capital, facilities and infrastructure, marketing network, an expert of human resource, technology master that was still low, and the uncondusive business set the tone for that time. Based on these problems, the development strategy that should be conducted was to increase possibility to get capital, business network, and marketing, and human resources, technology mastering access and how to embody a condusive business set the tone for this era.

Keyword: *characteristics of SMEs Sculpture Mulyoharjo, business network, a condusive business.*

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui karakteristik UKM Seni Patung Mulyoharjo dan strategi pengembangannya. Adapun wilayah penelitian ini adalah di Kecamatan Jepara tepatnya di desa Mulyoharjo. Sampel penelitian adalah UKM seni Patung yang berdomisili di wilayah desa Mulyoharjo dengan teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode survey secara langsung melalui wawancara, dan observasi. Sebagai variabel dalam penelitian ini yaitu pendidikan responden, usia responden, modal usaha, lama usaha asset yang dimiliki UKM teknologi, kemitraan dan sarana prasarana.

Hasil penelitian menggambarkan bahwa banyak permasalahan yang perlu mendapat perhatian yaitu UKM kesulitan mendapatkan permodalan, sarana dan prasarana masih kurang, jaringan pemasaran yang masih kurang, sumber daya belum ahli, penguasaan teknologi masih rendah dan iklim usaha yang kurang kondusif. Berdasarkan permasalahan tersebut strategi pengembangan yang perlu dilakukan yaitu peningkatan kemudahan untuk mendapatkan permodalan, peningkatan pembangunan sarana dan prasarana, peningkatan skala usaha, peningkatan jaringan usaha dan pemasaran, peningkata sumber daya manusia, peningkatan akses penguasaan teknologi dan mewujudkan iklim usaha yang kondusif.

Keyword : *Karakteristk, UKM seni Patung dan pengembangan usaha.*

LATAR BELAKANG

Sejak Pelita III program pengembangan usaha kecil secara sistematis mulai ditingkatkan yaitu dengan melalui ekstensifikasi dan intensifikasi dari sistem pembinaan dan pengembangan. Di setiap provinsi juga telah dibentuk Proyek Bimbingan dan Pengembangan Industri Kecil (BIPIK), kemudian Pusat Pengembangan Industri Kecil (PPIK) dimana di dalamnya terdapat Pusat Pelayanan Teknis (PPT) dan Pusat Pelayanan Informasi.

Pengembangan Usaha kecil memang sekarang ini masih menjadi perhatian pemerintah, karena usaha kecil merupakan sektor usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi dalam perekonomian. Namun demikian, perkembangan usaha kecil akhir-akhir ini cukup memprihatinkan terlebih dengan masuknya produk impor yang merupakan hasil usaha luar negeri. Kondisi demikian akan memperlemah posisi sektor usaha kecil di pasar Indonesia. Semakin melemahnya posisi sektor usaha kecil

di pasar dalam jangka panjang akan berdampak pada turunnya taraf hidup masyarakat serta bertambahnya pengangguran. Oleh karena itu, diperlukan upaya-upaya yang mengarah pada pengembangan sektor usaha kecil dalam rangka memperbaiki mutu produk atau jasa sehingga mampu bersaing di pasar.

Berbagai masalah baik permasalahan internal (bahan baku, bahan penolong mesin/peralatan, tenaga kerja administrasi modal dan skala produksi) dan permasalahan eksternal (pemasaran, persaingan baik dengan sesama usaha kecil maupun dengan perusahaan-perusahaan besar, penguasaan distribusi) masih banyak dihadapi dan sampai saat ini belum terpecahkan secara struktural. Realisasi program kemitraan lebih ditekankan pada sisi masukan dan tidak menyangkut sisi keluaran atau penyerapan hasil produksi, karena kemitraan tidak memiliki keterkaitan usaha, jadi lebih banyak berlandaskan pada motif sosial dan kedaerahan atau hanya berlandaskan pada instruksi Pemerintah (SK Menteri Keuangan No1232/1989).

Kondisi tersebut telah melahirkan Undang-undang tentang Usaha Kecil (Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995) yang merupakan landasan serta pedoman dalam upaya pembinaan dan pengembangan usaha kecil di Indonesia serta memberdayakan usaha kecil untuk dapat tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Upaya pemberdayaan dan penyelarasan pertumbuhan usaha kecil tersebut antara lain dilakukan melalui :

- a. Penumbuhan iklim usaha yang mendukung bagi pengembangan usaha kecil
- b. Pembinaan dan pengembangan usaha kecil serta kemitraan usaha.

Perlu disadari bahwa pembinaan usaha kecil memerlukan bentuk dan iklim usaha yang sesuai. Salah satu bentuk aspek iklim usaha tersebut adalah perlindungan seperti yang dimaksud dalam pasal 6 ayat 1 Undang-undang No.9 tahun 1995, yaitu melalui pencadangan bidang dan jenis kegiatan usaha yang memiliki kekhususan proses, bersifat padat karya serta mempunyai nilai seni budaya yang bersifat khusus dan turun temurun.

Riyanto (2000) penelitian tentang karakteristik usaha kecil dan strategi pengembangannya di Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk usaha masih berbentuk perseorangan, modal usaha masih mengandalkan modal sendiri sehingga usaha hanya untuk kelangsungan hidup, asset penjualan masih rendah karena belum ada

akses pasar, tenaga kerja rata-rata lulusan Sekolah Menengah Atas.

Wiwik S. dan Isnalita (2001), penelitian tentang kajian pemetaan usaha kecil menengah dalam rangka pra restrukturisasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1) bahan baku yang digunakan bahan lokal, 2) tenaga kerja rata-rata berpendidikan rendah, 3) alat produksi yang sederhana, 4) rancangan produk cenderung statis, 5) permodalan umumnya milik sendiri, dan pemasaran masih terbatas daerah sekitarnya.

Dalam penelitian ini mempunyai persamaan dengan penelitian sebelumnya tentang sebagian variable yang digunakan mengenai aspek permodalan, produksi, pemasaran, dan pembukuan, sedangkan perbedaannya pada tujuan penelitian dan objek penelitian.

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, permasalahan yang menjadi perhatian penelitian ini adalah identifikasi karakteristik usaha kecil dan menengah dan strategi pengembangan usaha dengan batasan penelitian usaha kecil dan menengah kerajinan patung Mulyoharjo di Kabupaten Jepara, dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut :

1. Melakukan identifikasi dan mempelajari karakteristik usaha kecil dan menengah kerajinan patung Mulyoharjo
2. Mengetahui berbagai persoalan yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah kerajinan patung Mulyoharjo
3. Menyusun strategi pengembangan usaha kecil dan menengah kerajinan Patung Mulyoharjo

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Dalam memperoleh gambaran penelitian mengenai identifikasi karakteristik usaha kecil dan permasalahan yang dihadapi perusahaan digunakan metode survey dan penelitian studi deskriptif (descriptive study). Tujuan studi ini adalah untuk menjelaskan aspek-aspek yang relevan dengan fenomena yang diamati dan menawarkan ide masalah untuk pengujian atau penelitian selanjutnya.(Nur Indriantoro, 1999). Sedangkan penelitian survey adalah penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai instrumen

pengumpul data yang pokok (Singarimbun, 1998).

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Jepara. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa Kabupaten Jepara terdapat potensi pengembangan usaha, namun masih banyak persoalan usaha kecil yang perlu mendapat perhatian semua pihak.

Populasi dan sampel

a. Penentuan Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik simpulannya (Sugiyono, 2004). Dengan demikian penelitian hanya dilakukan terhadap sebagian dari populasi dan bagian yang diambil dari populasi disebut sampel.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh usaha kecil yang ada di sentra-sentra usaha kecil wilayah Kabupaten Jepara.

b. Besar sampel

Menurut Arikunto (2007) apabila subjek kurang dari 100 maka lebih baik diambil seluruhnya, sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Bilamana analisis yang dipakai adalah teknik korelasi maka sampel yang harus diambil minimal 30 kasus (Singarimbun dan Efendi, 2004) Berdasarkan hal tersebut, dan teknik sampel dalam penelitian ini secara purposive maka sampel yang diambil dalam penelitian ini berjumlah 35 usaha kecil kerajinan patung

c. Metode Pengambilan sampel

Sampel diambil secara purposive dengan cara memilih sekelompok objek penelitian berdasarkan cirri-ciri atau sifat-sifat populasi. Sampel adalah sebagian atau populasi yang diteliti. Dalam pengambilan sampel penelitian harus berhati-hati dan memenuhi aturan dalam pemilihan sample. Namun demikian, mutu suatu penelitian tidak semata-mata ditentukan oleh besarnya sampel, akan tetapi oleh kokohnya dasar-dasar teorinya, rancangan penelitian, dan pelaksanaan serta pengolahannya..

Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil wawancara atau

pengisian kuisisioner (Umar Husain, 2005). Dalam penelitian ini data primer berupa jawaban kuisisioner responden dari pertanyaan yang telah dibuat oleh peneliti dan hasil wawancara dengan para responden yang dilakukan peneliti.

b. Data skunder

Data sekunder adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain (Umar Husein, 2005). Dalam penelitian ini data sekunder berupa data yang didapat dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Jepara, dinas perindustrian dan penjelasan tentang aplikasi SPSS versi 12 dan penelitian tentang daya saing yang didapat dari referensi dan artikel di internet.

Metode Pengumpulan Data.

Data dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dengan menggunakan instrument atau alat kuisisioner berisi sejumlah pertanyaan tertulis yang terstruktur untuk memperoleh informasi dari responden. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

a. Metode Observasi

Mengumpulkan data dengan cara melakukan penelitian secara cermat dan sistematis agar dapat memudahkan penafsiran ilmiah

b. Metode Angket

Angket adalah pengumpulan data dengan jalan menyebarkan atau mengajukan pertanyaan yang sudah disiapkan oleh peneliti kepada responden atau narasumber yang akan diteliti. Untuk memperoleh informasi yang relevan dengan cukup tinggi kesahihannya maka angket yang akan digunakan perlu diteliti dulu.

c. Metode interview

Wawancara adalah pengumpulan data dengan jalan tanya jawab dengan cara bertatap muka secara langsung di antara interview (pewawancara) dengan para responden atau narasumber. Dalam penelitian ini digunakan interview bebas terpimpin di mana pelaksanaannya secara bebas tetap berada pada kerangka pertanyaan yang telah disusun sebelumnya.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini merupakan studi deskriptif, maka teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Adapun tahap-tahap dalam analisis data sebagai berikut :

- a. Tabulasi Data
Hasil kuesioner tersebut akan terjelma dalam angka, tabel-tabel dari jawaban responden ke masing-masing aspek yang ada pada usaha kecil.
- b. Reduksi Data
Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, memperhalus data yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga finalnya menyakinkan untuk dapat ditarik simpulan.
- c. Analisis Deskriptif
Analisis ini digunakan untuk menggambarkan profil usaha kecil secara kuantitatif dan kualitatif.
- d. Analisis SWOT
Karakteristik usaha kecil selanjutnya diidentifikasi Key factor sukses yang menjadi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities) dan tantangan (Threats)

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini UKM yang diteliti berjumlah 50 UKM dengan karakteristik sebagai berikut : UKM seni patung yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 40 orang dan perempuan berjumlah 10 orang. Usia pada saat menjadi pengusaha sebanyak 20 responden (40%) berumur kurang dari 20 tahun, sedangkan yang berumur 20-25 tahun sebanyak 15 responden (30%). Yang berumur 26 sampai dengan 30 tahun sebanyak 5 responden (10%), yang berumur antara 31 sampai 35 tahun ada 8 responden (16%) dan yang berumur 36 sampai 40 tahun sebanyak 2 responden (4%), tingkat pendidikan UKM pengusaha yang berpendidikan perguruan tinggi sebanyak 3 orang atau 6%, berpendidikan SLTA sebanyak 30 orang atau 60%, berpendidikan SLTP sebanyak 10 orang atau 20% dan berpendidikan SD sebanyak 7 orang atau 14%. Sedangkan umur usaha industri seni patung Mulyoharjo dari 50 usaha yang ada, 35 responden (70%) telah menjalankan usaha selama 1 sampai 10 tahun, 8 responden (18%) menjalankan usaha seni patung antara 11 sampai 20 tahun dan sisanya 7 responden (14%) sudah menjalankan usaha selama 21 sampai 30 tahun. Bentuk usaha UKM seni patung usaha berbentuk UD sebanyak 16 pengusaha atau 32%, berbentuk CV sebanyak 12 pengusaha atau 24% dan sisanya berbentuk usaha perseorangan sebanyak 22 pengusaha atau 44%. Jumlah

karyawan UKM jumlah tenaga kerja yang bekerja di industri seni patung Mulyoharjo 20 industri kecil (40,%) memiliki jumlah tenaga kerja antara 16 sampai dengan 25 tenaga kerja, 11 industri (22 %) memiliki tenaga kerja sebanyak antara 6 sampai dengan 15 orang. Sedangkan sisanya 8 industri (16%) memiliki tenaga kerja lebih dari 30 tenaga kerja dan 4 industri memiliki tenaga kerja sebanyak 26 sampai dengan 35 orang. 22 responden (44%) Jumlah modal yang dimiliki, 1 sampai 10 juta, 12 responden (24%) memiliki modal usaha antara 11 sampai 25 juta.

Sedangkan aset yang dimiliki UKM adalah sebagai berikut : yang memiliki aset antara 51 juta sampai dengan 100 juta sebanyak 15 pengusaha atau 30%, pengusaha dengan aset lebih dari 250 juta sebanyak 13 pengusaha atau 26%, pengusaha dengan aset antara 25 juta sampai dengan 50 juta sebanyak 10 pengusaha atau 20%, pengusaha dengan aset 101 juta sampai dengan 150 juta sebanyak 7 pengusaha dan sisanya memiliki aset 151 juta sampai dengan 250 juta sebanyak 5 pengusaha atau 10%. Jumlah produksi yang menghasilkan produk antara 51 unit sampai dengan 100 unit sebanyak 20 pengusaha atau 40%, pengusaha dengan jumlah produksi antara 10 unit sampai dengan 50 unit sebanyak 14 pengusaha atau 28%, pengusaha dengan jumlah produksi antara 101 unit sampai dengan 150 unit sebanyak 13 pengusaha atau 26%, pengusaha dengan jumlah produksi 151 unit sampai dengan 200 unit sebanyak 2 pengusaha dan sisanya menghasilkan produk lebih dari 200 unit sebanyak 1 pengusaha atau 2%.

Sedangkan penjualan yang telah tercapai yang dapat menjual produk antara 51 unit sampai dengan 100 unit sebanyak 20 pengusaha atau 40%, pengusaha dapat menjual produk antara 10 unit sampai dengan 50 unit sebanyak 14 pengusaha atau 28%, pengusaha yang dapat menjual produk antara 101 unit sampai dengan 150 unit sebanyak 13 pengusaha atau 26%, pengusaha yang dapat menjual produk 151 unit sampai dengan 200 unit sebanyak 2 pengusaha dan sisanya dapat menjual produk lebih dari 200 unit sebanyak 1 pengusaha atau 2%. Jika dilihat dari jumlah produk yang dihasilkan oleh pengusaha sebagian besar produk dapat terjual sebanyak antara 51 unit sampai dengan 100 unit.

Strategi Pengembangan Usaha IKM Seni Patung dan Ukir Mulyoharjo Jepara

Berdasarkan pada analisis data yang telah diuraikan di atas dapat dibuat suatu rekomendasi strategi pengembangan usaha sebagai berikut:

1. Kemudahan dalam Akses Permodalan

Permodalan merupakan permasalahan yang sering dihadapi oleh hampir seluruh usaha mikro kecil dan menengah. Lambatnya perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha mikro kecil dan menengah juga disebabkan oleh aspek permodalan. Oleh karena itu aspek permodalan menjadi penting diperhatikan khususnya bagi pemerintah daerah dalam mengatasi kesulitan modal untuk usaha mikro kecil dan menengah.

Untuk mencermati atas permasalahan tersebut, tiga hal yang perlu diperhatikan yaitu : (1) pemberian bantuan modal tidak menimbulkan ketergantungan. (2) adanya penciptaan sistem yang kondusif baru bagi usaha mikro, usaha kecil dan menengah, untuk mendapatkan akses permodalan dari lembaga keuangan. (3) skema penggunaan dan kebijakan pengalokasian modal tidak terjebak pada perekonomian subsistem.

Salah satu upaya untuk mengatasi permasalahan permodalan adalah dengan menjamin kredit usaha mikro kecil dan menengah di lembaga keuangan yang ada, dan atau memberikan subsidi bunga pinjaman di lembaga keuangan tersebut. Tentunya UKM diperlukan pembinaan dan pendampingan sehingga modal yang diberikan tidak disalahgunakan untuk keperluan yang lain. Dengan demikian, IKM diharapkan dapat mengembangkan usahanya sehingga akan menjadi UKM yang mandiri.

Peranan Bank dalam hal ini sangat penting sebagai lembaga keuangan yang diharapkan akan mampu membangkitkan usaha mikro kecil dan menengah. Perbankan harus meningkatkan kompetensinya dalam memberdayakan Usaha Kecil dan Menengah dengan memberikan solusi total mulai dari penjaringan wirausahawan baru potensial, membinanya hingga menumbuhkannya. Pemberian kredit inilah satu mata rantai dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah secara utuh.

2. Bantuan Pembangunan Prasarana

Upaya mendorong produktivitas dan mendorong tumbuhnya usaha, tidak akan ada artinya apabila UKM telah mampu

memproduksi banyak tetapi tidak dapat memasarkan atau dapat tetapi dengan harga yang murah. Oleh karena itu, komponen terpenting dalam memberdayakan UKM adalah tersedianya sarana dan prasarana. Tersedianya prasarana pemasaran dan transportasi dari lokasi produksi ke pasar akan mengurangi rantai pemasaran dan pada akhirnya akan meningkatkan penerimaan pengusaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Dengan kata lain, pembangunan prasarana akan mendukung kegiatan usaha.

3. Pengembangan Skala Usaha

Awal mulanya pemberdayaan ekonomi lemah dilakukan dengan melalui pendekatan individu. Pendekatan ini tidak dapat memberikan hasil yang memuaskan. Oleh karena itu muncullah pendekatan baru yaitu dengan pendekatan kelompok. Akumulasi kapital tidak dapat dicapai oleh kalangan orang miskin. Oleh karena itu, akumulasi kapital harus dilakukann secara bersama-sama dalam sebuah wadah atau usaha bersama. Demikian pula permasalahan distribusi produksi, orang miskin tidak mungkin secara individual melakukannya. Tetapi dengan kelompok mereka dapat membangun kekuatan dan ikut menentukan distribusi.

Pengorganisasian ekonomi diarahkan pada kemudahan untuk memperoleh akses modal ke lembaga keuangan yang ada, dan untuk membangun skala usaha yang ekonomis. Aspek kelembagaan yang lain adalah kemitraan antarskala usaha dan jenis usaha, pasar barang, dan pasar input produksi. Aspek ini penting untuk ditangani dalam rangka pemberdayaan Usaha Mikro kecil dan Menengah.

3. Pengembangan Jaringan Usaha, Pemasaran, dan Kemitraan Usaha

Pengembangan jaringan usaha dapat dilakukan dengan dua pola yaitu pola bentuk jaringan subkontrak dan pengembangan klaster. Pola-pola ini sebenarnya sudah terbentuk namun belum berjalan secara optimal. Pola jaringan subkontrak dapat dijadikan sebagai alternatif bagi eksistensi UKM di Indonesia. Namun sayang banyak industri kecil tidak memiliki jaringan subkontrak dan keterikatan dengan perusahaan-perusahaan besar sehingga eksistensi UKM menjadi sangat rentan. Sedangkan pola jaringan melalui pengembangan klaster, diharapkan menghasilkan produk oleh prodosen yang

berada di dalam klaster bisnis sehingga menjadi peluang untuk menjadi produk yang mempunyai keunggulan kompetitif dan dapat bersaing di pasar global.

Jaringan pemasaran masih menjadi kendala dan merupakan penghambat bagi usaha IKM seni patung Mulyoharjo untuk berkembang. Untuk mengatasi hal tersebut, dapat dilakukan dengan cara kontak dengan berbagai informasi bisnis, asosiasi-asosiasi dagang baik dalam maupun luar negeri, pendirian pusat-pusat data bisnis UKM serta pengembangan situs-situs UKM di seluruh kantor pemerintah luar negeri.

Pemberdayaan masyarakat dalam bidang ekonomi adalah penguatan bersama, di mana yang besar hanya akan berkembang jika ada yang kecil dan menengah, dan yang kecil akan berkembang jika ada yang besar dan menengah. Daya saing yang tinggi hanya ada jika ada keterkaitan antara yang besar dan menengah dan kecil. Oleh karena itu melalui kemitraan dalam bidang permodalan, kemitraan dalam bidang proses produksi, kemitraan dalam distribusi masing-masing pihak akan diberdayakan..

4. Pengembangan Sumberdaya Manusia

Sumberdaya manusia merupakan faktor yang sangat penting bagi setiap usaha termasuk usaha kecil dan menengah. Keberhasilan usaha kecil dalam menembus pasar global atau menghadapi produk-produk impor di pasar domestik ditentukan oleh kemampuan pelaku-pelaku industri tersebut dalam mengembangkan produk-produknya. Kelemahan utama Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia adalah kurangnya kemampuan sumber daya manusia dan manajemen usahanya masih menggunakan manajemen tradisional.

Berkaitan dengan hal tersebut pemerintah hendaknya meningkatkan pelatihan-pelatihan bagi UKM baik dari aspek kewiraswastaan, aspek administrasi dan pengetahuan serta keterampilan dalam pengembangan usaha. Peningkatan kualitas sumber daya manusia dapat dilakukan dengan cara mengikuti pendidikan dan pelatihan, seminar, lokakarya, on the job training, pemagangan dan kerja sama usaha.

Salah satu bentuk pengembangan SDM di sektor UKM adalah melalui pendampingan usaha. Tugas utama pendamping adalah memfasilitasi proses belajar dan refleksi dan menjadi mediator

untuk penguatan kemitraan baik usaha mikro, usaha kecil maupun usaha menengah dengan usaha besar. Bentuk pendampingan yang telah dilakukan oleh pemerintah ternyata menyebabkan biaya transaksi bantuan modal menjadi sangat mahal. Mahalnya transaksi modal karena pendamping diberi upah dan biaya pelatihan yang jumlahnya cukup besar. Oleh karena itu untuk menjamin kelangsungan pendampingan sudah saatnya dipikirkan pendamping yang bertempat tinggal di situ, bukan pendamping yang sifatnya sementara.

5. Peningkatan Akses Teknologi

Penguasaan teknologi menjadi sangat penting peranannya bagi usaha kecil dan menengah. Hal ini dapat dilihat di Negara-negara maju keberhasilan usaha kecil dan menengah ditentukan oleh kemampuan akan penguasaan teknologi. Strategi yang dapat dilakukan untuk peningkatan akses teknologi bagi pengembangan usaha kecil dan menengah adalah memotivasi berbagai lembaga penelitian teknologi yang lebih berorientasi untuk peningkatan teknologi sesuai dengan kebutuhan usaha kecil dan menengah, pengembang pusat inovasi dan desain, sesuai dengan kebutuhan pasar, pengembangan pusat penyuluhan dan difusi teknologi yang lebih tersebar kelokasi-lokasi usaha kecil dan menengah dan peningkatan kerjasama antarasosiasi UKM dengan perguruan tinggi.

6. Mewujudkan Iklim Bisnis yang Kondusif

Kondisi atau iklim bisnis sangat menunjang perkembangan usaha mikro kecil dan menengah. Persoalan yang saat ini sering terjadi adalah iklim bisnis yang kurang kondusif seperti masih rendahnya pelayanan publik, kurangnya kepastian hukum, dan berbagai peraturan daerah yang kurang mendukung bisnis. Oleh karena itu perbaikan iklim bisnis yang lebih kondusif dengan cara melakukan reformasi dan deregulasi perizinan bagi UKM merupakan suatu strategi yang tepat untuk pengembangan usaha mikro kecil dan menengah. Untuk mewujudkan hal tersebut, diperlukan upaya untuk memfasilitasi terselenggarakannya lingkungan usaha yang efisien secara ekonomi, sehat dalam persaingan dan nondiskriminasi bagi keberlangsungan dan peningkatan kinerja usaha mikro kecil dan menengah. Disamping itu perlu adanya tindakan untuk melakukan penghapusan berbagai

pungutan yang tidak tepat, keterpaduan kebijakan lintas sektoral serta pengawasan dan pembelaan terhadap praktik-praktik persaingan usaha yang tidak sehat.

PENUTUP

Simpulan :

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan di atas, maka dapat ditarik suatu simpulan sebagai berikut:

1. Karakteristik IKM Seni Patung dan Ukir Mulyoharjo dapat diidentifikasi sebagai berikut yaitu jenis kelamin responden yang dijadikan dalam penelitian ini sebagian besar adalah laki-laki sebesar (80%), dilihat dari umur responden pada saat menjadi pengusaha 40% berumur 20 tahun, tingkat pendidikan responden sebagian besar (60%) berpendidikan Sekolah Menengah Atas, usia perusahaan pada saat penelitian ini dilakukan 70% sudah beroperasi 10 tahun, bentuk usaha yang sedang dijalankan saat ini 32% berbentuk UD (usaha dagang) dengan jumlah tenaga kerja rata-rata 16 sampai dengan 25 orang. Selanjutnya modal usaha pada saat memulai usaha 44% hanya memiliki modal 10 juta rupiah, asset yang dimiliki responden rata-rata 51 sampai 100 juta rupiah, jumlah yang dapat diproduksi responden yaitu 51 sampai 100 unit dari jumlah tersebut 40% dapat terjual ke pasar.
2. Untuk mengembangkan usaha industri kecil menengah seni patung dan ukir Mulyoharjo perlu diketahui faktor yang mendukung seperti kondisi sarana dan prasarana. Dilihat dari prasarana jalan menurut persepsi responden baik, fasilitas yang sangat dibutuhkan adalah tersedianya lahan yang luas untuk usaha.
3. Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh IKM seni patung dan ukir Mulyoharjo adalah tersedianya bahan baku, permodalan untuk usaha, tenaga kerja yang memiliki kemampuan yang tinggi, kebijakan pemerintah di bidang industri, pemasaran produk, penguasaan teknologi, mitra jaringan kerja sama dengan pihak luar.
4. Berdasarkan pada pokok permasalahan tersebut dapat disusun suatu strategi pengembangan usaha sebagai berikut: peningkatan kemudahan untuk mendapatkan permodalan, pembangunan sarana, dan prasarana, peningkatan skala usaha, peningkatan jaringan usaha, pemasaran dan kemitraan, peningkatan sumber daya manusia, peningkatan akses

penguasaan teknologi dan mewujudkan iklim bisnis yang kondusif.

Saran-saran

Industri Kecil dan Menengah seni patung dan ukir Mulyoharjo sebenarnya memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan. Beberapa hal yang perlu mendapat perhatian pemerintah daerah memberikan fasilitas yang dibutuhkan oleh IKM seni patung dan ukir. Bagi pengusaha hal yang menjadi perhatian adalah tidak tergantung pada bantuan pemerintah dan meningkatkan kemitraan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S., 2007, *Prosedur Penelitian*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Husain U., dan Purnomo S, 2005, *Metodologi Penelitian Sosial*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Geoffrey G, 2000, *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, PPM, Jakarta.
- Isono,dkk, 1995 "*Pengembangan Usaha Kecil*", Akatiga, Jakarta
- Indriantoro, Nur dan Supomo, B., 1999, "*Metodologi Penelitian Bisnis*", untuk akuntansi dan Manajemen, BPFE, Yogyakarta
- Justin G, dkk,2000, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat, Jakarta.
- Marbun, 1993, *Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecil*, Pustaka Binaan , Jakarta
-,1995, Undang-Undang RI No 9 tentang Usaha Kecil dan Koperasi.
- Mudrajat K dan Kusumahadi W, 2001, *Analisis Profit dan Masalah Industri Kecil dan Rumah Tangga: studi kasus di Kabupaten Ngawi, Jawa Timur*, Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol 6, No 1 ISSN 1410-2641, FE Universitas Islam Yogyakarta.
- Moeljadi, 1998, Pengaruh Beberapa Faktor Internal Perusahaan dan Program Asistensi Pemerintah Terhadap Kinerja Industri Kecil di Jawa Timur, Desertasi, Program Pasca Sarjana, Universitas Airlangga, Surabaya.
- Singarimbun M. dan Effendi, S., 2004, *Metode Penelitian Survei*, LP3ES, Jakarta.
- Sugiyono, 2004, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung
- Wiwik S. dan Isnalita, 2003, "*Kajian Pemetaan Usaha Kecil Menengah dalam Rangka Pra Restrukturisasi*", Majalah Ekonomi, tahun XII No.1 April.
- Wie, Thee Kian, 1993, *Industrialisasi di Indonesia*, Berbagai Kajian, Jakarta