

BAB VI

PENUTUP

Profil klaster UMKM di Salatiga menunjukkan bahwa jumlah usaha di setiap klaster di Salatiga bervariasi, tiga dari delapan klaster yang diteliti yaitu klaster kelinci, klaster pupuk organik dan klaster sapi masing-masing jumlahnya relatif sedikit kurang 10 usaha. Sedangkan dari omzetnya sebagian besar beroperasi pada skala mikro. Banyak pengusaha mengungkapkan bahwa selama ini relatif mudah untuk memperoleh bahan baku dan bahan penolong dengan harga yang relatif wajar. Jangkauan pemasaran produk yang dihasilkan UMKM di Salatiga, sebagian besar masih berada wilayah Kota Salatiga. Selain itu kemampuan mencari peluang pasar untuk menjamin kegiatan produksi agar terus berlangsung dan mengalami peningkatan masih relatif rendah.

Dalam pendekatan klaster kerjasama antara pelaku usaha memiliki peran penting. Hasil analisis menunjukkan kemampuan kerjasama antar pelaku usaha misalnya dalam hal pengadaan bahan baku, bahan penolong dan sarana produksi sudah terjalin relatif baik. Namun tingkat persaingan antar pengusaha masih cukup tinggi bahkan mengarah tinggi. Dalam kondisi tersebut UMKM dituntut mampu menghasilkan produk dengan harga murah tapi tidak mengorbankan kualitas sehingga memiliki daya saing yang tinggi. Namun kemampuan UMKM di Salatiga menghasilkan produk dengan harga murah masih pada kategori cukup saja. Hasil ini tidak bisa dilepaskan dari masih rendahnya dukungan proses produksi seperti inovasi, spesialisasi dan penggunaan teknologi.

Dari hasil survey terungkap bahwa dukungan lembaga/ institusi, seperti lembaga keuangan, pendidikan, instansi pemerintah, asosiasi dan BDS untuk kepentingan kemajuan usaha klaster ternyata masih rendah. Dukungan dari pihak perbankan berupa fasilitas kredit, dari dinas terkait seperti Dinas Pertanian dan Perikanan dan Bappeda berupa Pelatihan Pengembangan Produk

& Manajemen Organisasi dan Bantuan Permodalan (Peralatan, Kredit Lunak, Hibah).

Hasil stratifikasi menunjukkan bahwa klaster UMKM berada pada strata **berkembang**. Hanya klaster kelinci yang berada pada strata **pemula**. Tiap strata membutuhkan strategi pengembangan yang berbeda. Pada prinsipnya arah pembinaan ditujukan untuk menaikkan stratanya, dari pemula menuju ke berkembang dan dari berkembang menuju ke maju atau unggulan.

Dari segi pendanaan rata-rata kebutuhan dana sekali produksi antar jenis klaster sangat bervariasi. Jika kebutuhan dana masih relatif kecil cenderung menggunakan modal sendiri saja. Selama ini klaster kelinci dan pupuk organik hanya mengandalkan modal sendiri saja. Terdapat 76 atau 35,85% pengusaha yang diteliti sudah menggunakan hutang untuk kepentingan pendanaan. Meskipun proporsinya masih relatif kecil yaitu kurang dari 20% dari keseluruhan modal yang dibutuhkan. Prioritas sumber hutang yang dikehendaki oleh pengusaha UMKM di Salatiga secara berturut-turut adalah (1) Bank umum; (2) BPR; (3) Koperasi; (4) Saudara dan (5) Tetangga.

Sebanyak 42,45% pengusaha UMKM pernah menerima skema kredit program bantuan pendanaan dari pemerintah dalam bentuk modal tunai maupun kredit lunak. Sebagian besar pengusaha mengetahui informasi adanya bantuan pendanaan tersebut dari SKPD. Sedangkan bagi yang belum menerima kredit program tersebut karena tidak mengetahui informasi adanya kredit program tersebut.

Sebagian besar klaster UMKM di Salatiga membutuhkan tambahan dana yang berasal dari hutang untuk kepentingan pengembangan usaha. Meskipun tidak ada jaminan bahwa besaran hutang akan berkorelasi positif dengan perkembangan usaha.

Banyak pengusaha yang sudah melakukan laporan akuntansi tersebut, meskipun masih sebatas pencatatan pemasukan dan pengeluaran dan bersifat manual. Bagi yang belum melakukan laporan akuntansi karena beranggapan hanya merepotkan atau menambah pekerjaan saja dan merasa belum membutuhkannya. Padahal pengadaan laporan akuntansi bermanfaat bukan hanya

untuk kepentingan evaluasi perkembangan usaha tetapi juga untuk persyaratan pengajuan kredit perbankan

Terlepas adanya berbagai keterbatasan dari hasil kajian ini, diajukan beberapa saran kepada para pemangku kepentingan untuk kepentingan pembinaan klaster UMKM di Salatiga. Untuk kepentingan pembinaan, industri yang berada pada strata berkembang perlu mendapatkan prioritas perhatian pengembangan agar kelak menjadi klaster maju di Salatiga sehingga kedepannya memiliki prospek bagus (*feasible*) dan akses sumber pendanaan perbankan (*bankable*). Pada strata berkembang pembinaan lebih diarahkan pada kegiatan pelatihan untuk menghasilkan produk/jasa yang tepat mutu, tetap waktu dan tepat pengiriman; terus mendorong terjadinya kerjasama antar pelaku usaha yang saling menguntungkan dan memluas pemasaran.

Skema pendanaan klaster yang berada pada strata pemula atau skala usahanya masih mikro, karena kebutuhan pendanaannya masih relatif kecil, sebaiknya sumber pendanaannya berasal dari modal sendiri dan atau berasal kredit program pemerintah, seperti KUR dan kredit dari Perusahaan Penjaminan Kredit Daerah (PPKD) Provinsi Jawa Tengah. Sedangkan UMKM yang berada pada strata berkembang dan memiliki omzet yang besar dapat didorong menggunakan skema kredit perbankan. Mengingat sebagian besar pengusaha juga menempatkan perbankan sebagai prioritas utama jika memerlukan tambahan pendanaan berasal hutang.

Pemerintah daerah sebaiknya bekerjasama dengan lembaga pendidikan untuk menumbuhkan-kembangkan kesadaran dan kemampuan pengusaha UMKM dalam pembuatan laporan akuntansi baik untuk kepentingan pengambilan keputusan usaha maupun pemenuhan persyaratan untuk mengakses sumber pendanaan perbankan.