



**UPAYA PERLINDUNGAN ANAK MELALUI PELAYANAN SHELTER ANAK** (Studi Deskriptif Rumah Peduli Anak Tenaga Kerja Indonesia)  
**Dyah Susilowati** (Universitas Indonesia); **Sofyan Cholid** (Universitas Indonesia)

**HUBUNGAN KONFLIK PERAN GANDA, DUKUNGAN SOSIAL DENGAN KINERJA PNS WANTIA DI DINAS KESEJAHTERAAN DAN SOSIAL PROVINSI SUMATERA UTARA**  
**Mariam Ratna Kirana Sarumaha** (Dinas Kesejahteraan dan Sosial Provinsi Sumatera Utara);  
**Ety Rahayu** (Universitas Indonesia)

**PERAN SISTEM LINGKUNGAN DALAM PEMBENTUKAN RESILIENCE PADA ANAK MISKIN**  
**Annisah** (Universitas Indonesia)

**UPAYA PENGENDALIAN KEBIASAAN JAJAN PADA ANAK DI PAUD ARSARI**  
**Kania Saraswati Harisoesyanti** (Universitas Indonesia); **Sari Viciawati Machdum** (Universitas Indonesia).

**STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI UKM CENTER FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS INDONESIA**  
**Belgis hayyinatun Nufus** (Universitas Jember); **Kania Saraswati** (Universitas Indonesia).

Diterbitkan oleh :

**Laboratorium Kesejahteraan Sosial**  
Departemen Ilmu Kesejahteraan Sosial  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Indonesia

J.Ilm Kes.Sos	Jilid 14	Nomor 2	Hal. 116-215	Jakarta Oktober 2014	ISSN 1412-842X
------------------	----------	---------	--------------	-------------------------	-------------------

## STRATEGI PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI UKM CENTER FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS INDONESIA

Belgis Hayyinatun Nufus<sup>1</sup>

### ABSTRAK

Artikel ini membahas mengenai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang dilakukan oleh lembaga pendidikan yakni UKM Center Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yakni menggunakan studi literatur, wawancara dan observasi serta penarikan informan dengan purposif sampling. Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang dilakukan UKM Center FEUI terdapat dua strategi yakni pemberian kredit dan peningkatan kapasitas. Dalam strategi pemberian kredit sendiri terdapat dua pola yang dilakukan yaitu pola grameen yang difokuskan kepada perempuan usaha mikro dan pola PKBL yang difokuskan kepada pelaku usaha kecil dan menengah. Untuk strategi peningkatan kapasitas sendiri terdapat dua kegiatan yang dilakukan yakni bedah UKM dan coaching. Dalam pelaksanaan masing-masing pola tersebut terdapat langkah-langkah yang dilakukan seperti : need assessment, implementasi, monitoring dan evaluasi. Dalam pelaksanaan kredit pola grameen, kredit pola PKBL, bedah UKM dan coaching tersebut ditemukan beberapa permasalahan seperti keterbatasan dana, keterbatasan jumlah SDM, serta kurangnya komitmen binaan dalam pelaksanaan strategi pemberdayaan tersebut. Namun, dari permasalahan yang ada, UKM Center FEUI bersama binaannya berupaya untuk mengatasinya dengan melakukan beberapa solusi, diantaranya seperti Sedangkan untuk mengatasi kurangnya SDM, UKM Center FEUI meminta bantuan dosen dan mahasiswa. Untuk mengatasi binaan yang masih rendah kumitmennya khususnya dalam membayar angsuran dan menghadiri kegiatan maka UKM Center FEUI melakukan beberapa langkah seperti pendekatan secara personal, bersikap tegas dengan memberikan surat teguran, dll.

Kata kunci : Strategi Pemberdayaan UMKM, UKM Center FEUI

### ABSTRACT

This article describes the development strategy of micro, small and medium enterprises which was done by UKM Center Economic Faculty of Indonesia University. This study used qualitative research with descriptive design. While collecting data used study literature, in-dept interview and observation with purposive sampling technical. The result of this study discusses that development strategy of micro, small and medium enterprises which was done by UKM Center there were two strategy, that are : giving credit and capacity building. In strategy of giving credit there are two design, such as : grameen to women of micro enterprises and PKBL to small and medium enterprises. In strategy of capacity building there are two activity, such as : bedah UKM and coaching. In implementation of grameen, PKBL, bedah UKM and coaching there are some problems, such as : limited finance, limited human sources, and the low commitment of members. But, UKM Center and the members always have effort to solve the problems, such as : networking embedded, ask helping lecture and student. While solving the members who have low commitment, UKM Center do personal approach, give letter to its members, etc.

Key word : Development Strategy of Micro, Small an Medium Enterprises, UKM Center FEUI

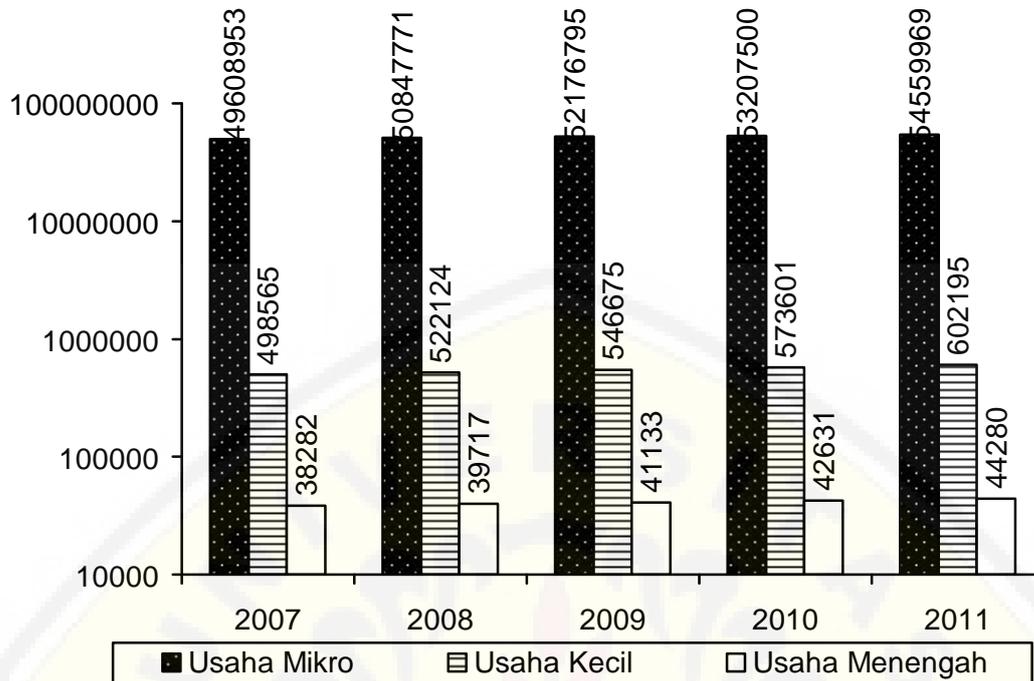
### PENDAHULUAN

Pada masa krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) membuktikan bahwa UMKM mampu bertahan dan menjadi penyelamat bagi pemulihan perekonomian di Indonesia. Heri (2012) mengatakan bahwa sektor UMKM telah terbukti tangguh. Ketika terjadi krisis ekonomi 1997, hanya sektor UMKM yang bertahan, sedangkan sektor yang lebih besar justru tumbang. Darmono (2006, h. 11) juga mengatakan bahwa UMKM merupakan kekuatan ekonomi yang menjadi penyelamat perekonomian Indonesia pada masa krisis dan berhasil mempertahankan laju aktivitas ekonomi yang hampir lumpuh akibat ketidakmampuan korporasi besar dalam mempertahankan kegiatan

---

<sup>1</sup> Alumni Program Magister Ilmu Kesejahteraan Sosial FISIP UI. Artikel ini merupakan rangkuman tesis penulis.

perekonomiannya. Dengan keunggulannya tersebut, UMKM semakin diminati sehingga dari tahun 2007-2011 jumlah UMKM semakin meningkat.



**Gambar 1. Jumlah Pelaku UMKM tahun 2007-2011 (Unit)**

Sumber : Kementerian Koperasi dan UMKM 2011

Jumlah UMKM yang semakin meningkat dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa UMKM turut berperan dalam laju perekonomian Indonesia. Namun, disamping keunggulan yang dimiliki, UMKM juga mempunyai keterbatasan diantaranya keterbatasan dana dan rendahnya kualitas SDM. Machsins (2013) mengatakan UMKM sebenarnya memiliki potensi sangat besar, namun masih menghadapi permasalahan pokok seperti: Pertama, rendahnya kualitas sumber daya manusia. Kedua, keterbatasan akses permodalan.

Untuk membantu keterbatasan UMKM, tidak hanya pemerintah dan sektor swasta yang memiliki perhatian terhadap UMKM tersebut. Dewasa ini, lembaga pendidikan juga memiliki perhatian terhadap UMKM dengan melakukan pemberdayaan UMKM. Untuk memberdayakan UMKM, beberapa lembaga pendidikan mendirikan pusat UMKM yang disebut dengan UKM Center. UKM Center merupakan sebuah unit usaha dibawah lembaga pendidikan yang didirikan untuk memberdayakan masyarakat, khususnya masyarakat lokal yaitu pelaku UMKM yang berada disekitar lembaga pendidikan. Dalam upaya pemberdayaan, maka sebagai agen pemberdaya, UKM Center dapat digolongkan sebagai agen pemberdaya dari pihak luar. Adi (2012, h. 210) memaparkan bahwa dalam upaya pemberdayaan, dukungan dari pihak luar juga diperlukan untuk mewujudkan pemberdayaan. Berdasarkan pemaparan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa sebagai agen pemberdaya dari luar, UKM Center memiliki peranan yang cukup penting dalam upaya pemberdayaan UMKM.

Salah satu lembaga pendidikan yang melakukan pemberdayaan UMKM adalah Universitas Indonesia, Universitas Indonesia ini melakukan pemberdayaan UMKM melalui Fakultas Ekonomi dengan mendirikan UKM Center FEUI. UKM Center FEUI merupakan unit usaha akademik yang konsentrasinya adalah untuk memberdayakan UMKM. Dw mengatakan kita ini unit usaha akademik, yang berdiri untuk memberdayakan pelaku UMKM (7 Oktober 2013).

Anggota binaan UKM Center FEUI adalah warga Depok. Dalam memberdayakan UMKM, keterjangkauan lokasi ini menjadi pertimbangan tersendiri bagi pengelola UKM Center FEUI, Myr (Koordinator Divisi Pemberdayaan Masyarakat, 14 Maret 2013) mengatakan “kalau binaan kita memang khusus di Depok dan sekitarnya aja, yang penting terjangkau. Karena kalau terlalu jauh takutnya kita gak bisa mantau, kan ada kunjungan, kalau jauh khawatirnya susah buat ngadakan kunjungan itu”. Dari pemaparan Myr tersebut, terlihat bahwa keterjangkauan lokasi ini menjadi pertimbangan agar pelaku UMKM dapat terus dipantau oleh UKMC FEUI.

Dalam pemberdayaan UMKM, UKM Center FEUI melakukan strategi pemberdayaan UMKM yang mana strategi tersebut telah berhasil menarik perhatian universitas-universitas lain diantaranya seperti Universitas Padjajaran Bandung, Universitas Cenderawasih dan Universitas Syiah Kuala, Aceh. Universitas-universitas tersebut belajar di UKM Center FEUI mengenai strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan UKM Center FEUI dan mereplikasi strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI tersebut, Nining (2011).

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan UKM Center FEUI tersebut cukup menarik sehingga membuat universitas-universitas lain mereplikasi strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI.

## METODE

Penelitian ini berupaya untuk menggambarkan strategi pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang dilakukan oleh UKM Center Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Untuk itu, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Menurut Neuman (2006, h. 35), “penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dengan kata-kata atau angka-angka untuk menjawab pertanyaan penelitian seperti siapa, kapan, dimana, dan bagaimana”. Penelitian ini bukanlah penelitian yang membandingkan antara strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan UKM Center FEUI dengan strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan instansi lain, bukan juga untuk membandingkan antar strategi yang dilakukan UKM Center FEUI sendiri. Penelitian ini hanya berusaha menjelaskan apa adanya mengenai suatu gejala yang terjadi di lapangan yaitu dengan mengemukakan gambaran strategi pemberdayaan UMKM yakni strategi apa saja yang dilakukan, beserta pelaksanaan, permasalahan dan solusi yang ada dalam strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan UKM Center FEUI tersebut.

Untuk pengumpulan data, dalam penelitian ini dilakukan studi literatur, observasi dan wawancara. Sedangkan untuk menentukan informan, dilakukan tehnik *purposive sampling* karena dalam penelitian ini dibutuhkan orang yang benar-benar tahu tentang strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan UKM Center FEUI. Neuman (2006, h. 222) mengatakan “*purposive sampling is a nonrandom sample in which the researcher uses a wide range of methods to locate all possible cases of a highly specific and difficult to reach population*” (*purposive sampling* adalah pemilihan informan secara tidak acak, yang mana metode ini digunakan untuk mencari informan yang khusus).

## HASIL

### 1. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di UKM Center Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Berdasarkan temuan lapangan, diketahui bahwa terdapat dua strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan UKM Center FEUI yakni pemberian kredit dan peningkatan kapasitas. Masing-masing strategi tersebut terdapat beberapa pola

yang dilakukan. Untuk pemberian kredit dilakukan dengan pola grameen dan pola PKBL. Sedangkan untuk peningkatan kapasitas dilakukan dengan beberapa kegiatan yakni bedah UKM dan coaching.

## 1.a. Pemberian Kredit

Salah satu strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI adalah dengan memberikan kredit kepada pelaku UMKM. Dalam memberikan kredit ini, UKM Center FEUI melakukan dua pola yakni pola grameen yang difokuskan kepada perempuan pelaku Usaha Mikro (UMI) dengan kesempatan jumlah pinjaman antara Rp. 500.000 - Rp. 2.000.000 dan pola PKBL yang difokuskan untuk pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan maksimal pinjaman Rp. 50.000.000. Sumber dana kredit grameen merupakan sumber dana dari UKM Center FEUI sendiri yakni dana hasil hibah penelitian. Ns, salah seorang staf UKM Center FEUI mengatakan :

“pertama dari sisi pendanaannya karena itukan dana itu di *support* langsung dari UKM Center. Waktu itu UKM Centerkan dapat dana hibah dari hasil riset unggulan itu. Jadi UKM Center mengadakan riset, kemudian dapat dana dan digunakan untuk pembiayaan ke pelaku UKM ini. Waktu itu dananya hampir 50.000.000an lah. Nah itu yang digunakan untuk kelompok ibu-ibu. Gitu”. (Ns, 17 Oktober 2013)

Sumber dana kredit pola PKBL merupakan sumber dana yang berasal dari empat perusahaan yang bekerjasama dengan UKM Center FEUI yakni Bank Mandiri, Bank Tabungan Negara (BTN), PT Aneka Tambang dan PT Rekayasa Industri. Berkaitan dengan hal tersebut, Ns kembali mengatakan :

“kita juga ada pola PKBL, nah kalau yang PKBL itukan kita ada beberapa kerjasama yang sifatnya ada yang perbankan ada juga yang non perbankan. Yang perbankan itu kita ada dengan mandiri, kemudian kita dengan BTN. Kemudian yang non perbankan itu kita dengan eee PT Rekayasa Industri, kemudian kita dengan Antam”. (Ns, 17 Oktober 2013)

Dalam pelaksanaan grameen dan pola PKBL, terdapat beberapa langkah yang dilakukan oleh UKM Center FEUI. Masing-masing pelaksanaan pola kredit tersebut mempunyai kekhasannya sendiri-sendiri.

### 1.a.1 Kredit Grameen

#### a. *Need Assesment*

Dalam *need assessment*, UKM Center FEUI melakukan beberapa upaya seperti system jemput bola, yakni dengan mendatangi pengajian, sekolah-sekolah, dan majlis ta'lim yang memungkinkan terdapat perempuan pelaku usaha mikro. Selain itu, UKM Center FEUI juga menyebarkan brosur dan sosialisasi kepada anggota binaan untuk mengajak rekan-rekannya sesama perempuan pelaku usaha mikro.

Setelah calon anggota mendaftarkan diri, UKM Center FEUI melakukan survey rumah dan tempat usaha untuk memastikan bahwa calon anggota benar merupakan pelaku usaha mikro yang belum terakses bank. Setelah dinyatakan layak mendapat pinjaman maka UKM Center akan meminta fotocopy dan KTP calon anggota. Dna salah seorang anggota kredit grameen mengatakan “iya ada, orang UI datang kesini (tempat usaha), ke rumah juga. Terus kita diminta foto copy KTP sama KK. Itu aja mbak. Ya karena kita memang dagang ya gak ada masalah” (28 Oktober 2013).

#### b. Implementasi

Implementasi pada kredit grameen dilakukan dengan beberapa tahap, yakni melakukan Latihan Wajib Kumpul (LWK). LWK merupakan pembinaan kepada calon anggota kredit grameen selama tiga bulan. Dalam LWK ini, anggota diberikan informasi terkait dengan grameen yang dilakukan UKM Center FEUI. Di akhir pembinaan, anggota diberikan ujian seputar materi yang telah diberikan selama LWK. Setelah LWK, pencairan dana segera dilakukan. Pencairan dilakukan dengan

system 2,2,1, artinya kredit grameen ini dilakukan secara berkelompok. Masing-masing kelompok terdiri dari lima orang. Oleh karena itu, pencairan dengan system 2,2,1 yakni pencairan pertama untuk dua anggota, pencairan kedua untuk dua anggota berikutnya dan pencairan ketiga untuk satu orang yaitu ketua kelompok. Untuk pembayaran angsuran dilakukan setiap satu minggu sekali pada acara minggon<sup>2</sup>. Dalam grameen, terdapat nisbah yang harus dibayarkan oleh anggota. UKM Center tidak mengatakan ini sebagai bunga namun nisbah. Nisbah tersebut adalah 24 %. Walaupun kredit ini dilakukan secara berkelompok, namun dalam pembayaran angsuran tidak ada istilah tanggung renteng. Sehingga, fungsi kelompok disini bukan untuk membantu dengan menggantikan anggota lain yang kesulitan membayar angsuran namun lebih kepada mengingatkan anggota lain untuk hadir dalam setiap kegiatan dan mengingatkan untuk membayar angsuran. Karena jika dalam satu kelompok terdapat salah seorang yang bermasalah dalam pembayaran angsuran maka UKM Center FEUI akan menanggukhan pencairan dana untuk anggota yang lain.

## c. Monitoring

Untuk melihat perkembangan usaha anggota, UKM Center melakukan monitoring dengan mengunjungi tempat usaha anggota, bertanya kepada anggota saat minggon, dan melihat laporan pembukuan.

### 1.a.2 Kredit Pola PKBL

#### a. *Need Assesment*

Pada pola PKBL, *need assessment* dilakukan dengan rekrutmen Mitra Binaan melalui majlis ta'lim, pengajian, dan bedah UKM serta menyebarkan brosur. Setelah itu, UKM Center melakukan seleksi pemberkasan, seleksi wawancara, survey lapangan dan terakhir adalah verifikasi dari perusahaan. Verifikasi perusahaan disini artinya, untuk menentukan jumlah pinjaman yang akan diterima oleh mitra binaan maka keputusan terakhir adalah dari perusahaan. Mitra binaan dapat mengajukan jumlah pinjaman yang diinginkan, kemudian UKM Center juga dapat mengusulkan dana yang dianggap sesuai dengan kebutuhan mitra binaan, namun penentu terakhir jumlah pinjaman tetaplah perusahaan. Fit, salah seorang mitra binaan UKM Center FEUI mengatakan "Sebenarnya ngajuinnya 25.000.000, tapi dapetnya 10.000.000. Katanya disesuaikan dengan kebutuhan kita dan menurut mereka kebutuhan kita itu segitu" (31 Oktober 2013).

#### b. Implementasi

Untuk implementasi pada pola PKBL, dilakukan dengan agenda akad dan pencairan dana kepada rekening masing-masing mitra binaan. Setelah mendapatkan dana, mitra binaan menjalani *grass period*<sup>3</sup> yang mana setiap perusahaan mempunyai kebijakan *grass period* masing-masing. Untuk PT Aneka Tambang dan Bank Mandiri memberikan *grass period* selama dua bulan, untuk PT Rekayasa Industri memberikan *grass period* selama tiga bulan, sedangkan untuk BTN tidak memberikan *grass period* namun memberikan keringanan dengan membiarkan mitra untuk tidak membayar jasa administrasi di bulan pertama sehingga mitra binaan hanya membayar angsuran pokok saja. Jasa administrasi yang wajib dibayar oleh mitra binaan adaah 6 % setiap satu tahun. Untuk system pembayaran angsuran, dari empat perusahaan yang bekerjasama dengan UKM Center FEUI hanya PT Rekayasa Industri yang system pembayarannya melalui UKM Center FEUI sementara tiga lainnya langsung dari mitra binaan kerekening masing-masing perusahaan.

#### c. Monitoring

Pada pola PKBL, monitoring dilakukan dengan menganalisis form yang telah diisi oleh mitra binaan. Pengisian form dilakukan dengan cara langsung mendatangi

---

<sup>2</sup> Minggon merupakan kumpulan wajib mingguan yang dilakukan setiap hari Jumat pukul 14.00 WIB di Sekolah Master Depok.

<sup>3</sup> Jeda waktu keringanan yang diberikan perusahaan kepada mitra binaan.

tempat usaha mitra binaan atau melalui telephone. Yang dinilai dalam monitoring adalah : ketepatan dalam membayar angsuran kredit, peningkatan asset usaha, omzet, tenaga kerja, administrasi, legalitas usaha, dan *margin profit*.

## 1.b. Peningkatan Kapasitas

Selain pemberian kredit, UKM Center FEUI juga melakukan strategi peningkatan kapasitas pelaku UMKM. Peningkatan kapasitas dilakukan dengan dua kegiatan yakni bedah UKM dan *coaching*. Sasaran bedah UKM adalah semua orang baik itu pelaku UMKM maupun yang berminat dengan dunia usaha walapun belum menjadi pelaku usaha. Sedang peserta *coaching* adalah lebih difokuskan kepada pelaku usaha yang masih strat-up. Sumberdana untuk merealisasikan kegiatan ini yaitu dari UKM Center FEUI sendiri. Hal ini karena sebagai unit usaha akademik, UKM Center memang tidak mendapatkan bantuan dana baik itu dari fakultas maupun universitas. Dw wakil kepala bagian umum mengatakan "Bedah UKM itu swadaya UKM center. Jadi gak ada dana dari fakultas sama sekali. Dananya itu memang dari anggaran kita sendiri" (Dw, 7 Oktober 2013).

### 1.b.1 bedah UKM

Dalam bedah UKM, untuk menarik perhatian calon peserta, UKM Center mempublikasikan kegiatan ini melalui media sosial, radio, dan mengumumkan kepada anggota kredit. Bedah UKM dilakukan setiap satu bulan satu kali yakni pada minggu ketiga setiap hari kamis pukul 13.00 WIB. Dalam pelaksanaannya, terdapat beberapa kegiatan yang dilakukan yakni : penyampaian materi dari nara sumber, promosi usaha dari peserta sekaligus pemasaran produk peserta di stand yang telah disediakan UKM Center FEUI, pembagian *doorprize* kepada peserta, dan evaluasi melalui survey di akhir acara bedah UKM. Pit seorang peserta bedah UKM mengatakan "Lumayan, bisa jualan disana, nambah teman, bisa dapat pelajaran juga" (Pit, 30 November 2013).

### 1.b.2 Coaching

*Coaching* merupakan layanan yang diberikan UKM Center FEUI kepada pelaku usaha untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Hingga saat ini, UKM Center FEUI memiliki tujuh peserta *coaching*. Dalam kegiatan *coaching* ini, penanggung jawab *coaching* tidak menuntut atau menyetir peserta untuk melakukan hal-hal yang menurut penanggung jawab *coaching* hal tersebut baik atau tidak untuk peserta. Namun, dalam *coaching* ini, penanggung jawab *coaching* lebih memberikan ruang kepada peserta untuk menentukan sendiri nasibnya. Sehingga, disini peran penanggung jawab *coaching* hanya sebagai pendamping yang memberikan alternatif dan mengarahkan tetapi bukan sebagai penentu karena yang menjadi penentu adalah peserta sendiri. Oleh karena itu, dalam penentuan jadwal, target *coaching*, penanggung jawab *coaching* menyerahkan sepenuhnya kepada peserta. Hal inilah yang membuat jadwal dan target *coaching* antara satu peserta dengan peserta *coaching* yang lain berbeda-beda. Untuk monitoring, dilakukan dengan pengisian form oleh peserta *coaching* pada setiap pertemuan.

## 2. Permasalahan dalam Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di UKM Center Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Dalam strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI terdapat beberapa permasalahan yang ditemui. Dalam pemberian kredit pada pola grameen permasalahan yang ditemui diantaranya adalah : dana terbatas, jumlah SDM terbatas, komitmen anggota binaan masih rendah, anggota binaan kurang professional artinya masih sering mencampur adukkan urusan pribadi dengan usaha, pola pikir untuk mengembangkan usaha masih rendah, tidak mau membuat pembukuan (laporan keuangan). Untuk kredit pola PKBL, permasalahan yang ditemui yaitu : monitoring kurang maksimal, timbul masalah tak terduga seperti penggusuran. Pada bedah UKM, permasalahan yang ada yaitu : kurang jumlah SDM, dana terbatas dan jumlah peserta tidak tentu. Sedangkan permasalahan yang ditemui dalam *coaching* yaitu : Dalam kegiatan *coaching*, permasalahan yang timbul

yaitu susahnya untuk mematchingkan waktu antara peserta dengan penanggung jawab *coaching*.

### **3. Solusi pada Permasalahan dalam Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di UKM Center Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia**

Untuk mengatasi permasalahan yang ada, UKM Center FEUI bersama binaannya melakukan beberapa solusi. Solusi untuk Permasalahan dalam Kredit Pola Grameen dilakukan dengan : berusaha meluaskan kerjasama dengan lembaga lain, memberikan keringanan perpanjangan waktu bagi anggota binaan yang memang sedang mempunyai masalah misalnya dagangan tidak laku atau mempunyai permasalahan pribadi yang berakibat tidak dapat membayar angsuran, melakukan beberapa upaya untuk anggota binaan yang tidak membayar angsuran dengan tepat namun tidak mengkomunikasikan alasannya dengan UKM Center FEUI, yaitu : (1) Melakukan pendekatan personal dengan mendatangi rumah Anggota Binaan. (2) Melayangkan Surat Teguran. (3) Berupaya bersikap tegas dengan mengatakan akan melaporkan Anggota Binaan kepada polisi, namun pada kenyataannya memang tidak pernah memanggil polisi. UKM Center FEUI juga melakukan upaya penyadaran kepada anggota binaan untuk memanfaatkan uang kredit kepada hal-hal yang bermanfaat. Hal ini dilakukan dalam kegiatan minggon. Selain itu, Anggota juga terus menerus diupayakan agar bersedia membuat pembukuan. Untuk solusi pada permasalahan dalam pola PKBL, dilakukan dengan : berupaya untuk terus melakukan monitoring dengan baik, meluaskan kerjasama dengan lembaga lain, bagi mitra binaan yang mengalami musibah tak terduga seperti pengurusan kemudian tidak dapat membayar angsuran tepat waktu, UKM Center membantu membuat laporan narasi kepada perusahaan sehingga perusahaan dapat memaklumi.

Pada permasalahan dalam bedah UKM, solusi yang dilakukan UKM Center FEUI adalah : 1. Karena dana terbatas, maka UKM Center melakukan negosiasi dengan narasumber terkait honor yang akan diberikan. 2. Untuk mengatasi kurangnya jumlah SDM, UKM Center meminta jasa dosen dan mahasiswa. 3. Agar jumlah peserta Bedah UKM banyak, maka UKM Center FEUI menawarkan tema dan waktu pelaksanaan bedah UKM kepada peserta sehingga membuat peserta tertarik untuk bisa datang. Sedangkan untuk permasalahan dalam *coaching*, dilakukan dengan : 1. Karena susahnya mematchingkan waktu antara peserta dengan penanggung jawab *coaching* maka *coaching* dapat dilakukan *coaching* lewat telpon, sms dan email. 2. Untuk peserta *coaching* yang tidak aktif hadir kemudian dihubungi tidak bisa maka UKM Center membiarkannya karena itu merupakan kebebasan peserta.

## **PEMBAHASAN**

### **1. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Melalui penelitian ini ditemukan bahwa UKM Center FEUI melakukan dua strategi pemberdayaan UMKM yakni pemberian kredit dan peningkatan kapasitas. Hal ini senada dengan yang dikatakan oleh Sumodiningrat (2001, h. 95) yang mengemukakan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh sebagian besar masyarakat adalah terkait dengan kesenjangan akses modal dan sumberdaya manusia. Dengan demikian, strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI ini dapat dinilai tepat karena sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh sebagian besar masyarakat.

Dalam menentukan sasaran, UKM Center FEUI lebih memilih untuk menjadi warga Depok sebagai sasaran utama penerima layanan strategi pemberian kredit dan peningkatan kapasitas. Hal ini karena UKM Center FEUI sendiri berdiri di Depok.

Ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Yunus ((2007, h. 34) yang mengatakan “jika universitas adalah gudang pengetahuan maka sebagian pengetahuan itu harus dimanfaatkan untuk komunitas sekitarnya”. Dengan demikian, keberadaan universitas dapat terlihat manfaatnya bagi masyarakat sekitarnya.

Dalam strategi pemberian kredit, berdasarkan hasil temuan lapangan, diketahui bahwa Syf (30 September 2013) mengatakan bahwa sasaran pemberian bantuan modal langsung yang menjadi prioritas UKM Center FEUI merupakan pelaku-pelaku UMKM yang memang belum terakses oleh lembaga keuangan seperti bank. Hal ini senada dengan yang dikatakan oleh Mardikanto dan Soebito (2012, h. 127) yang mana salah satu dari sasaran pemberdayaan adalah masyarakat yang lemah terhadap akses sumberdaya produktif. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pemilihan sasaran pelaku UMKM oleh UKM Center FEUI kepada UMKM yang *unbankable* merupakan sasaran yang memang layak untuk menerima bantuan pemberian kredit ini.

Pada strategi peningkatan kapasitas, berdasarkan hasil temuan lapangan, selain menyediakan layanan untuk pelaku UMKM yang berupa strategi pemberian kredit, UKM Center juga melakukan strategi peningkatan kapasitas pelaku UMKM. Strategi peningkatan kapasitas ini dinilai penting oleh UKM Center FEUI karena selain kekurangan modal, UKM Center FEUI juga menilai bahwa salah satu masalah yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia adalah masih rendahnya kapasitas pelaku UMKM. Hal ini senada dengan yang diungkapkan Dipta (2009, h. 15) yang mengemukakan bahwa secara umum UMKM biasanya selalu sanggup memproduksi berbagai produk namun kualitas, desain, dan harga seringkali tidak cocok dengan selera dan kemampuan konsumen. Mengatasi hal itu diperlukan pelatihan keterampilan untuk meningkatkan kemampuan UMKM dalam memproduksi produk yang berkualitas sesuai dengan kebutuhan konsumen. Contoh, pelatihan pembuatan merek sendiri, ini penting untuk menumbuhkan brand image bagi produknya.

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat diketahui bahwa pemberian kredit dan peningkatan kapasitas merupakan strategi yang tepat untuk dilakukan dalam rangka memberdayakan pelaku UMKM.

## **2. Permasalahan dalam Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Berdasarkan hasil temuan lapangan, dalam melaksanakan pemberian kredit, UKM Center mempunyai permasalahan yang mana permasalahan-permasalahan tersebut muncul dari UKM Center FEUI sendiri dan juga dari anggota/mitra binaan. Pada masing-masing pola pemberian kredit yakni pada pola grameen dan pola pkbl ditemukan permasalahan-permasalahan yang berbeda antara yang satu dengan yang lain.

Layaknya strategi pemberian kredit yang dilakukan oleh UKM Center FEUI yang mana didalam pelaksanaannya ditemukan berbagai permasalahan maka dalam strategi peningkatan kapasitas pelaku UMKM pun demikian halnya. Berbiara mengenai permasalahan dalam strategi peningkatan kapasitas pelaku UMKM, pada masing-masing kegiatan peningkatan kapasitas yang dilakukan oleh UKM Center FEUI yakni bedah UKM dan *coaching*, masing-masing mempunyai permasalahan sendiri. Permasalahan yang ada pada bedah UKM berbeda dengan permasalahan yang terdapat dalam *coaching*.

Walaupun antara kredit grameen, kredit PKBL, bedah UKM dan *coaching* mempunyai permasalahan yang berbeda antara yang satu dengan yang lain, namun berdasarkan temuan lapangan dapat diketahui pada pemberian kredit grameen, PKBL, bedah UKM dan *coaching*, terdapat beberapa permasalahan yang sama yakni kurangnya dana dan jumlah SDM. Oleh karena itu, hal ini dapat menjadi perhatian penting karena dengan keterbatasan dana lembaga pemberdaya tidak dapat meluaskan jangkauan untuk menyentuh pelaku UMKM lain yang juga membutuhkan akses modal. Selain itu, jumlah SDM yang terbatas juga perlu menjadi perhatian

karena dengan SDM yang terbatas kegiatan akan terlaksana kurang maksimal. Contohnya, monitoring dengan melakukan kunjungan terhadap binaan kurang maksimal, staf lembaga mempunyai merangkap *job desk* sehingga kurang fokus terhadap *job desk* yang seharusnya.

### 3. Solusi pada Permasalahan dalam Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Berdasarkan temuan lapangan, pada strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI terdapat beragam permasalahan. Namun, dari berbagai permasalahan, dalam setiap strategi yang dilakukan oleh UKM Center FEUI yakni strategi pemberian kredit baik itu pola grameen dan PKBL maupun strategi peningkatan kapasitas baik itu bedah UKM dan coaching, ditemukan dua permasalahan yang sama yakni keterbatasan dana dan keterbatasan jumlah SDM.

Untuk mengatasi keterbatasan dana, UKM Center FEUI terus berupaya untuk meluaskan jangkauan kerjasama baik itu dengan pemerintah maupun swasta. Sedangkan untuk mengatasi jumlah SDM yang terbatas, UKM Center FEUI erap kali meminta bantuan dosen dan mahasiswa. Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan UKM Center FEUI di lingkungan universitas juga memberikan keuntungan bagi UKM Center FEUI.

## KESIMPULAN

Pemberdayaan UMKM merupakan suatu upaya untuk membantu pelaku UMKM dalam mengatasi permasalahan klasik yang dihadapi UMKM. Pada dasarnya permasalahan yang dihadapi oleh UMKM adalah beragam. Namun, UKM Center FEUI memandang dari berbagai permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM, masalah yang urgen untuk segera diatasi yakni permasalahan yang terkait dengan kekurangan modal dan rendahnya kapasitas pelaku UMKM. Sehingga, merujuk pada permasalahan tersebut, UKM Center FEUI melakukan suatu strategi pemberdayaan UMKM yakni dengan pemberian modal dan peningkatan kapasitas. Dalam pelaksanaan strategi tersebut, ditemukan beberapa permasalahan. Sehingga, untuk mengatasi permasalahan dalam pelaksanaan strategi pemberdayaan UMKM tersebut, UKM Center FEUI melakukan beberapa solusi. Berdasarkan pemaparan tersebut, untuk menggambarkan kesimpulan penelitian ini, dapat dijelaskan seperti berikut :

#### a. Strategi Pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI

Strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI meliputi dua strategi yakni strategi pemberian kredit dan strategi peningkatan kapasitas pelaku UMKM. Dalam masing-masing strategi tersebut, terdapat beberapa pola yang dilakukan. Pada strategi pemberian kredit terdapat dua pola yang dilakukan yakni pola grameen dan pola PKBL. Pelaksanaan pola grameen ini senada dengan pola pemberian pinjaman yang dilakukan oleh Muhammad Yunus di Bangladesh sedangkan pelaksanaan pola PKBL yang dilakukan oleh UKM Center FEUI yakni sesuai dengan permen no. 5/MBU/2007 tentang BUMN. Sasaran dari kedua pola tersebut berbeda, untuk pola grameen lebih diperuntukkan kepada kaum perempuan pelaku usaha mikro sedangkan untuk pola PKBL diperuntukkan untuk pelaku usaha kecil baik itu perempuan maupun laki-laki. Jumlah pinjaman dari kedua pola pun berbeda, pada pola grameen pinjaman dibatasi maksimal Rp. 2.000.000,- sedangkan untuk PKBL maksimal Rp. 50.000.000,-. Kedua pola ini dilakukan dengan beberapa langkah, yaitu *need assessment*, implementasi dan monitoring, namun pada keduanya tidak ditemukan adanya evaluasi yang dilakukan. Untuk strategi peningkatan kapasitas pelaku UMKM, UKM Center FEUI melakukan dua kegiatan yakni bedah UKM dan *coaching*. Dalam bedah UKM tidak ada istilahnya peserta tetap, artinya dalam kegiatan ini bebas diikuti oleh siapapun. Untuk kegiatan

*coaching*, sampai saat ini (November 2013) UKM Center FEUI telah mempunyai tujuh peserta *coaching*. Langkah-langkah yang dilakukan dalam bedah UKM meliputi need assessment, implementasi dan evaluasi sedangkan pada pelaksanaan *coaching* meliputi rekrutmen anggota, implementasi dan monitoring.

b. Permasalahan yang ada dalam pelaksanaan strategi Pemberdayaan UMKM

Dalam strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh UKM Center FEUI, masing-masing pola dan kegiatan ditemukan permasalahan yang berbeda-beda. Untuk permasalahan dalam pola grameen permasalahan yang ditemukan yaitu terdapat staf UKM Center yang bermasalah, dana terbatas, komitmen anggota dalam membayar angsuran masih rendah, anggota binaan kurang profesional untuk membedakan urusan pribadi dan urusan usaha sehingga sering terjadi permasalahan pribadi mempengaruhi keterlambatan pembayaran angsuran, pola piker anggota binaan untuk maju masih rendah dan untuk melakukan pembukuan yang digunakan sebagai alat monitoring masih sulit untuk dilakukan oleh anggota binaan. Sedangkan permasalahan dalam pola kredit PKBL yaitu monitoring yang dilakukan oleh UKM Center masih kurang maksimal dan mitra binaan sering menemukan permasalahan tak terduga seperti terjadinya penggusuran tempat usaha sehingga hal ini turut berdampak pada pembayaran angsuran. Untuk permasalahan yang ditemukan dalam kegiatan bedah UKM yakni UKM center kekurangan SDM, dana di UKM Center terbatas dan jumlah peserta yang hadir dalam bedah UKM tidak tentu. Pada kegiatan *coaching*, permasalahan yang ditemukan yakni sulitnya untuk mematchingkan waktu antara peserta dengan penanggung jawab *coaching*, untuk permasalahan yang lain yaitu dari tujuh peserta *coaching* terdapat dua orang peserta yang sudah tidak aktif hadir dan tidak dapat dihubungi.

c. Solusi yang dilakukan UKM Center FEUI dalam mengatasi permasalahan yang ditemukan pada pelaksanaan strategi pemberdayaan UMKM

Pada strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan UKM Center FEUI ditemukan permasalahan-permasalahan yang berbeda antara satu pola dengan pola yang lain, antara satu kegiatan dengan kegiatan yang lain. Sehingga, dari permasalahan tersebut, solusi yang dilakukan oleh UKM Center FEUI juga berbeda antara yang satu dengan yang lain, hal ini disesuaikan dengan permasalahan yang ditemukan pada masing-masing pola dan kegiatan.

## DAFTAR PUSTAKA

Adi, Isbandi Rukminto. (2012). *Intervensi Komunitas sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Darmono, Setyono D. (2006). *Membangkitkan Tantangan Baru Untuk Menciptakan Lapangan Kerja (Peranan Kawasan Industri Jababeka Dalam Pemberdayaan UKM)*. Jakarta : Menara Batavia.

Dipta, I. Wayan. (2009). Kebijakan Pemberdayaan UMKM Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008. Infokop Volume 17 – Juli 2009. Hal 13-25.

Heri. (12 Maret 2012). *Peranan UKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia*. <http://h3r1y4d1/2012/03/12/peranan-ukm-terhadap-pertumbuhan-ekonomi-di-indonesia/>

Machasin. (2 Mei 2013). *Strategi Pemberdayaan UMKM*. Riau Pos.com : <http://riaupos.co/opini.php?act=full&id=1890&kat=1#.UowmWicaO1s>

Mardikanto, Totok, dkk. (2012). *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Bandung : Alfabeta.

Nining (24 Februari 2011). *Perguruan Tinggi Dirikan UKM Center*.  
<http://www.tubasmedia.com/berita/ Perguruan-tinggi-dirikan-ukm-center/>

Neuman, Lawrence. (2006). *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approach*. USA: Pearson.

Sumodiningrat, Gunawan. (2001). *Responsi Pemerintah Terhadap Kesenjangan Ekonomi : Studi Empiris pada Kebijakan dan Program Pembangunan Dalam Rangka Pemberdayaan Masyarakat di Indonesia*. Jakarta : PerPod.

Yunus, Muhammad. (2007). *Bank Kaum Miskin : Kisah Yunus dan Grameen Bank Memerangi Kemiskinan*. Depok : Marjin Kiri.

