

ISSN NO. : 1693 - 3273



Jurnal Ekonomi & Bisnis **Dharma andalas**

VOLUME 7 NO. 2 Desember 2009

- | | |
|---|--|
| Darwati | Analisis Kepuasan Mahasiswa dan Implikasinya Terhadap Internal Manajemen Perguruan Tinggi (Studi Kasus Pada PTS "X" Padang) |
| Fitriyenni N | Pengaruh PDRB Perkapita Terhadap Efektifitas Penerapan Tarif Air Minum dan Pendapatan PDAM di Provinsi Sumatera Barat |
| Imran Agus | Analisa Kepuasan Supplier Terhadap Usaha Ritel Sebagai Suatu Mita Usaha (Studi Kasus Pada Swalayan X di Padang) |
| Lucy Chairael/
Riza Reni Yanti | Pengaruh Right Issue Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Go Public di Bursa Efek Jakarta |
| Wahyuni Eloiza/
Richa Syafitri | Analisis Pengaruh Kemampuan Rumah Tangga Untuk mendapatkan Pelayanan Kesehatan di Sumatera Barat |
| Warnida | Pengaruh Economic Value Added (EVA) dan Kinerja Keuangan Terhadap Harga Saham di Bursa Efek Indonesia |
| Yurniwati | Analisis Kinerja UMKM Kota Payakumbuh dan Kabupaten Tanah Datar |

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
(STIE) DHARMA NDALAS**

Jl. Sawahan No.103 Simpangharu Telp.(0751) 37135 Padang

ISSN : 1693 - 3273

Jurnal Ekonomi & Bisnis
Dharma Andalas

Penanggung Jawab: Ketua STIE Dharma Andalas

DEWAN REDAKSI

Pimpinan Redaksi: Drs. Imran Agus Msi

Anggota : Dra. Lucy Chairul Msi.

Yusnaina S.Sos MM

Dra. Sri Daryanti Zen, MBA. Ak

Drs. Amsal Djunid, MBus. Ak.

Drs. Jonhar, MSi, Ak.

EDITOR

Dr. Eddy Rasyid, M Com. Hons. Ak

Dr. Suhairi, MSi

Dr. Herry, MBA

Dr. Niki Lukviarman, MBA. Ak.

Dra. Sri Daryanti Zen, MBA, Ak.

Drs. Syahrul Effendy, MS

Nino Sri Purnama Yanti, SE. Ak

REDAKTUR PELAKSANA

Ketua: Drs. Imran Agus , MSi

Sekretaris: Drs. Lucy Chairul Msi

Yusnaina S.Sos MM

Heru Aulia Azman S.Sos. MM

BAGIAN PRODUKSI

Ir. Mirzal, Masruri, S.Kom.

Dharma Andalas : Suatu Jurnal yang merupakan sarana komunikasi untuk berbagai kalangan yang mempunyai perhatian terhadap perkembangan ekonomi dan bisnis. Naskah yang diterima untuk ditertitkan berupa hasil penelitian lapangan, penelitian kepustakaan, pengamatan serta karya ilmiah yang berhubungan dengan topik yang relevan dengan situasi ekonomi dan bisnis.

KEPUASAN MAHASISWA DAN IMPLIKASINYA TERHADAP
INTERNAL MANAJEMEN PERGURUAN TINGGI
(STUDI KASUS PADA PTS "X" PADANG)

Darwati

ABSTRACT

ISSN : 1693 - 3273

Jurnal Ekonomi & Bisnis
Dharma Andalas

DAFTAR ISI

EDITORIAL

Darwati

Analisis Kepuasan Mahasiswa dan Implikasinya Terhadap Internal
Manajemen Perguruan Tinggi (Studi Kasus Pada PTS "X" Padang) 1

Fitriyeni Nazwar

Pengaruh PDRB Perkapita Terhadap Efektifitas Penerapan Tarif
Air Minum dan Pendapatan PDAM di Provinsi Sumatera Barat 19

Imran Agus

Analisa Kepuasan Supplier Terhadap Usaha Ritel Sebagai Suatu
Mita Usaha (Studi Kasus Pada Swalayan X di Padang) 31

Lucy Chairul/Riza Reni Yanti

Pengaruh Right Issue Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Go
Public di Bursa Efek Jakarta 47

Wahyuni Eloiza/Richa Syafitri

Analisis Pengaruh Kemampuan Rumah Tangga Untuk
mendapatkan Pelayanan Kesehatan di Sumatera Barat 63

Warnida

Pengaruh Economic Value Added (EVA) dan Kinerja Keuangan
Terhadap Harga Saham di Bursa Efek Indonesia 81

Yurniwati

Analisis Kinerja UMKM Kota Payakumbuh dan Kabupaten Tanah 103

ANALISIS KINERJA UMKM KOTA PAYAKUMBUH DAN KABUPATEN TANAH DATAR

Yurniwati

Abstract

The purpose of this study to analyze the performance of SMEs in Payakumbuh Tanah Datar. Cover of this research as much as 234 samples spread across the City Payakumbuh and Tanah Datar. In each area examined four micro business sector, ie snacks, embroidery & embroidery, furniture and bricks. SME performance is measured by profitability ratios, employment and equity ratios of SMEs. The method of analysis that have been used is descriptive analysis.

The results showed overall profit margin Kab. Tanah Datar better than Payakumbuh but overall ROI for both regions show a declining trend. Increased ROI Specialty for snacks and embroidery, sector absorption of labor in the City Payakumbuh not increased but to the business of embroidery and snacks happen efficient labor usage, because it uses a smaller labor force than you have in Tanah Datar, this industry remains able to increase productivity. The growth of SME an snacks business and embroidery & embroidery show growth potential and already has its own market. SME an snacks in the city Payakumbuh growth of assets / investments 9%. The addition of assets in 2005 only 7%. For the year 2003 increase in assets in the district. Tanah Datar is 15%. And has decreased for 2004 and 2005

Key words: SMEs, Profit Margin, ROI, labor Absorption & SME growth

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masa sebelum krisis ekonomi tahun 1997, fokus perekonomian Indonesia lebih menitikberatkan pada konglomerasi usaha. Pembangunan dan pemberian kredit lebih diarahkan pada industri-industri besar. Perusahaan besar ternyata tidak dapat bertahan pada kondisi yang tidak stabil, sehingga saat terjadi inflasi terjadi pemutusan hubungan kerja, hutang luar negeri yang menumpuk dan imbasnya masyarakat semakin miskin. Namun dengan adanya usaha yang kebal terhadap situasi ini perekonomian Indonesia tidak sampai pada titik yang terendah. Usaha dimaksud adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

UMKM adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan (rumah tangga) maupun suatu badan, yang bertujuan untuk memproduksi barang ataupun jasa untuk diperniagakan secara komersial, mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta dan mempunyai nilai penjualan pertahun sebesar 1 milyar atau kurang (menurut UU No 9 tahun 1995). Batasan mengenai UMKM menurut BPS, yaitu berdasarkan jumlah tenaga kerja yang mulai digunakan di lingkungan Deperindag yaitu: (a) Industri & dagang mikro : 1- 4 orang, (b) Industri & dagang kecil : 5- 19 orang, (c) Industri & dagang menengah: 20 – 99 orang, (c) Industri & dagang besar: lebih dari 100 orang.

Masa krisis ekonomi Asia pada tahun 1997 sesungguhnya telah memberi suatu pelajaran bagi bangsa Indonesia, khususnya bagi pemerintah utamanya dalam perencanaan ekonomi (Tambunan, 2004 dalam Mahali, 2006). Pelajaran berharga itu adalah kegagalan pilihan strategi berbasis usaha besar, dimana pemerintah telah memberi bantuan yang besar, baik itu bantuan fisik (fasilitas) ataupun alokasi kredit (permodalan) tetapi berakhir pada piramida struktur dan kinerja industri yang lemah. Sebaliknya, sangat beralasan untuk menyimpulkan bahwa kalau bukan karena peranan UMKM (yang bergerak sebagai *underground economy*), keterpurukan ekonomi akan lebih buruk dari apa yang dialami pada periode krisis hingga pemulihan ekonomi (1997-2004). Selama ini struktur dunia usaha yang timpang menjadi sumber kerawanan sosial politik, dimana pada era orde baru dunia usaha dan modal di Indonesia 56% dikuasai oleh konglomerat dan 24% dikuasai oleh BUMN dan hanya 8% yang dikuasai oleh UMKM (Boediono dalam Baasir, 2004). Ternyata struktur ekonomi seperti itu tidak mampu menahan guncangan ekonomi Indonesia.

UMKM selama ini telah mampu menjadi katup pengaman bagi dampak krisis seperti pengangguran & pemutusan hubungan kerja (Kompas 3 Desember 2005). Kendati sumbangannya bagi PDRB nasional hanya sebesar 40,45% dan dalam ekspor non migas hanya 15%, namun UMKM mampu meningkatkan perekonomian dengan membuka lapangan kerja dalam jumlah yang besar.

Tabel 1.1

Perbandingan Komposisi PDB menurut kelompok usahapada tahun 2000 dan 2003

No	Skala Usaha	2000	2003	Pertumbuhan
1	Usaha Mikro & kecil	171.049 (40,45%)	183.125 (41,11%)	+7,06%
2	Usaha menengah	78,254 (17,41%)	75,975 (15,61%)	- 23,25%
3	Usaha Besar	182.673 (42,17%)	185.352 (43,27%)	+ 0,91%
Jumlah PDB		433.245	444.453	+ 2,59%

Sumber: BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM dikutip oleh Pratolo

UMKM memberi kontribusi yang besar sekitar 99,9% dalam jumlah badan usaha dan hampir 90 % dalam penyerapan tenaga kerja.

Tabel 1.2

Perkembangan Penyerapan Tenaga Kerja Menurut Kelompok Usaha Tahun 2000 - 2003

No	Skala Usaha	2000	2003	Pertumbuhan
1	Usaha mikro & kecil	62.856.765 (88,74%)	70.282.178 (88,43%)	7.425.413 (11,81%)
2	Usaha menengah	7550.615 (10,67%)	8.754.618 (11,02%)	1.203.241 (15,94%)
3	Usaha Besar	382.432 (10,54%)	438.298 (10,55%)	55.760 (14,58%)

Sumber: BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM (diolah)

Perkembangan UMKM yang demikian, menyiratkan bahwa, terdapat potensi yang sangat besar atas kekuatan domestik (Wiloejo, 2005). Jika hal ini dapat dikelola dan dikembangkan lebih baik, maka usaha kecil akan mampu menjadi usaha yang tangguh, seperti perkembangan usaha kecil yang terjadi di China dan Korea Selatan.

UMKM merupakan salah satu kekuatan dari perekonomian suatu negara dan daerah (Barata 2003). Setidaknya terdapat 3 alasan yang mendasari negara berkembang belakangan ini memandang penting keberadaan UMKM (Berri. 2000) (1) kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif. (2) UMKM sering mencapai peningkatan produktifitas & perubahan teknologi. (3) UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dibanding usaha besar. Selain itu Kuncoro dalam Brata (2004) menyebutkan bahwa usaha kecil dan usaha rumah tangga memainkan peranan yang penting dalam meningkatkan unit usaha dan mendukung pendapatan rumah tangga.

Menyadari sedemikian pentingnya peranan UMKM maka pemerintah berupaya untuk meningkatkan kemampuan dan pertumbuhan UMKM. Sumbar yang terkenal dengan berbagai jenis usaha kecilnya juga berusaha untuk mengembangkan UMKM. Potensi UMKM diyakini selama ini belum digarap & dikembangkan secara optimal. SumBar mempunyai berbagai sentra industri kecil yang tersebar di berbagai kota & kabupaten yang meliputi: sentra makanan ringan, sentra bordir, sentra rotan, sentra anyaman, sentra ayam petelur.

Pertumbuhan UKM yang ada di Sumbar mengalami peningkatan sampai tahun 2005 terdapat lebih 20.000 UMKM (Dinas Koperasi & PKM Sumbar, 2005). Perkembangan UMKM ini mulai mendapat respon dari pihak perbankan dengan memberikan kredit untuk pengembangan UMKM.

Tabel 1.3

Nilai Kredit Yang Dikucurkan Oleh Bank-Bank Swasta Dan BPR Kepada UMKM Yang ada di Sumatera Barat

Tahun	Jumlah
1997	1.320.860
1998	1.197.293
1999	1.351.712
2000	1.338.097
2001	1.206.241
2002	1.494.832.
2003	1.784.403
2004	1.666.039
2005	1.686.162

Sumber: Bank Indonesia Padang, 2005

Perhatian dan respon untuk pengembangan UMKM juga datang dari BUMN, dimana BUMN wajib menyisihkan 1%-5% dari laba bersihnya untuk pengembangan UMKM. Untuk Sumbar tahun 2005 telah dialokasikan dana untuk UMKM sebesar 5,123 Milyar, namun yang dapat direalisasikan hanya 54%. Hal ini disebabkan masih kurangnya sumber daya manusia pada UMKM sehingga sulit untuk diberikan bantuan permodalan dan rumitnya prosedur dalam penyalurannya (Erizon, 2005). Untuk mengoptimalkan peran UMKM dan agar semua alokasi dana dapat diserap, pemerintah telah melakukan pembinaan dan pendampingan pada UMKM yang bekerja sama dengan *Business development service* (BDS). BDS membantu UMKM dalam operasional usahanya baik keterampilan, administrasi maupun dalam pemasaran. Total BDS sebanyak 30 untuk membina 33 sentra di Sumbar. Namun dari sekian banyak BDS yang ada di Sumbar hanya beberapa saja yang aktif (Dinas Koperasi & PKM Sumbar, 2005). Hal ini disebabkan oleh program yang dilakukan oleh BDS kebanyakan adalah bersifat proyek sehingga tidak ada *continuetas* dan evaluasi yang berkelanjutan.

Pemberdayaan UMKM telah dilakukan di seluruh kota dan kabupaten di Sumbar. Payakumbuh sebagai salah satu kota di Sumbar mengembangkan UMKM di daerahnya dengan mengoptimalkan sumber daya yang ada. Pengembangan dilakukan dengan mengoptimalkan sentra-sentra yang potensial di daerah ini. Untuk pengembangannya dibentuklah 2 sentra yaitu sentra makanan ringan & sentra bordir dan gorden. Namun ini bukan berarti mengabaikan sentra yang lain. Perkembangan UMKM di Kota Payakumbuh tersebar di 3 kec. dan UMKM yang terbanyak adalah di kec. Payakumbuh Barat. Pengembangan UMKM di Kota Payakumbuh dipicu oleh peranan Kota Payakumbuh sebagai salah satu kota tujuan wisata, sehingga banyak bermunculan kerajinan & makanan khas daerah ini.

Kab Tanah Datar berupaya meningkatkan Pendapatan Asli Daerahnya (PAD) dengan mengembangkan usaha kecil menengah. Selama ini sumber PAD Kab. Tanah Datar bersumber dari Pajak dan Retribusi (Kompas 31 Juli 2003) dan diharapkan dengan meningkatnya UMKM akan menambah PAD Kab tanah Datar. Kab. Tanah Datar memiliki berbagai usaha kecil yang sudah terkenal sampai ke luar negeri yaitu tenun songket pandai sikek, industri bordir, industri makanan ringan.

UMKM di Kab. Tanah Datar mengalami peningkatan, sampai tahun 2005, UMKM jumlah sebanyak 2.762 (Dinas Koperasi Perindag Kab tanah Datar, 2005). Peningkatan jumlah ini terlihat jelas dari sentra makanan tradisional, sentra batu bata, sedangkan jumlah UMKM di sektor kerajinan dan tenunan menurun. Penyerapan tenaga kerja oleh UMKM di

Kab. Tanah datar juga mengalami peningkatan. Namun pertumbuhan dan penyerapan tenaga kerja UMKM belum tentu menunjukkan peningkatan kinerja UMKM. Pertumbuhan UMKM yang pesat di berbagai daerah ternyata tidak menurunkan angka kemiskinan di Sumbar secara signifikan (Erizon, 2005). Oleh karena itu perlu dilakukan pengukuran atas kinerja UMKM untuk melihat profitabilitas dan non profitabilitas dari UMKM itu sendiri. Jangan sampai pertumbuhan jumlah UMKM yang ada tidak memberikan nilai tambah (*value added*) pada masyarakat dan perekonomian pada umumnya.

Pengukuran kinerja merupakan faktor yang amat penting bagi suatu usaha. Dengan adanya pengukuran kinerja tersebut, maka dapat dinilai keberhasilan perusahaan sehingga bisa dilihat sejauh mana prestasi yang sudah dilakukan oleh suatu perusahaan dan dapat digunakan sebagai dasar untuk menyusun sistem imbalan dalam perusahaan. Pengukuran kinerja penting dilakukan (1) sebagai dasar bagi pemerintah untuk pengembangan UMKM yang potensial yang mampu memberikan *value added* bagi perekonomian dan membantu program penuntasan kemiskinan di Indonesia. (2) diperlukan oleh calon *entrepreneur* untuk melihat usaha mana yang mempunyai prospek yang bagus. (3) diperlukan sebagai dasar pertimbangan bagi pihak eksternal seperti bank & lembaga keuangan lainnya untuk melihat sejauh mana potensi perekonomian yang dapat disumbangkan oleh UKM dan kemungkinan pemberian kredit. Hal inilah yang mendorong untuk penelitian untuk menilai kinerja UMKM di Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar .

1.2 Perumusan Masalah

Masalah utama yang akan diteliti adalah “Bagaimana kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) kota Payakumbuh dan kabupaten tanah datar?” dengan menggunakan pengukuran rasio profitabilitas, tingkat penyerapan tenaga kerja, tingkat pertumbuhan UMKM serta akan diperbandingkan kinerja UMKM Kota Payakumbuh dan Kabupaten Tanah Datar

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk melihat kinerja usaha mikro kecil menengah Kota Payakumbuh dan Kabupaten Tanah Datar. Manfaat penelitian (1) Bagi pemerintah daerah adalah sebagai salah satu pertimbangan dalam membuat keputusan & kebijakan untuk pengembangan UMKM. (2) Bagi Pimpinan UMKM sebagai bahan pertimbangan apakah usaha yang mereka lakukan selama ini *profitable* atau tidak, sehingga dapat dijadikan dasar untuk membenahi internal perusahaannya.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Review Penelitian Sebelumnya

Penelitian yang dilakukan Earle (2004) pada 297 UMKM di Romania menyimpulkan faktor keuangan, tenaga kerja, bantuan dan lingkungan bisnis mempunyai pengaruh yang signifikan dan dapat meningkatkan pertumbuhan UMKM. Sogorb dan Rose (2003) melakukan penelitian pada UMKM di Spanyol periode 1994-1998 dengan sampel 6482. Penelitian ini menyimpulkan untuk mencapai tujuan keuangan yang optimum maka UMKM harus didukung oleh keuangan yang kuat agar dapat mengurangi ketidakpastian lingkungan.

Kutsuna dan Harada (2004) melakukan penelitian pada UMKM yang ada di Jepang dan menyimpulkan bahwa pertumbuhan UMKM akan cepat jika adanya dukungan financial (*Financial support*). Dukungan ini berupa investasi yang ditanamkan pada UMKM. Almant dan Sabato (2003) yang melakukan penelitian pada UMKM yang berada di US, Italia dan Australia menyimpulkan pemberian pinjaman UMKM dapat memberikan keuntungan yang timbal balik antara bank dan UMKM.

Herri (2002) melakukan penelitian pada UMKM di Sumbar dengan 45 sampel yang tersebar di 6 daerah kabupaten dan kota menyimpulkan bahwa kinerja atau prestasi UMKM selain modal dipengaruhi juga oleh sifat *entrepreneurship* dari masing-masing pengelola UMKM. Sistem manajerial yang baik pada UMKM akan mendorong perkembangan UMKM.

Amelia (2004) meneliti 184 UMKM di Sumbar yang tersebar di 6 Kabupaten dan Kota, menyimpulkan bahwa kinerja atau prestasi UMKM yang ada di Sumbar dipengaruhi oleh sistem bapak angkat yang terlihat peningkatan kinerja penjualan dari 2,75% sebelum ada bapak angkat menjadi 3% setelah adanya sistem bapak angkat.

2.2. Usaha Mikro Kecil Menengah

Dalam *small business act* (1934) yang dikutip oleh Burgess (1993) di kemukakan bahwa "*small business is one which independently owned and operated and is not dominant in it's field*".

UU No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil pasal 2, menjelaskan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil usaha penjualan tahunan serta kepemilikan. Pasal 5 menjelaskan kriteria usaha kecil menengah sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,-

- c. Milik warga Negara Indonesia.
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki atau berafiliasi baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah dan besar.
- e. Berbentuk usaha orang-perorangan, badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Bank Indonesia mengelompokkan usaha kecil berdasarkan jumlah asset dan tenaga kerja (Tatik, 2002), sebagai berikut :

1. Total asset diluar tanah dan persediaan barang sebesar Rp. 1.000.000.000
2. Jumlah tenaga kerja 20 sampai 150 orang.

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam Pernyataan Standar Auditing (PSA) No. 58 mendefinisikan usaha kecil adalah bisnis yang memiliki karyawan sedikit atau tingkat perputaran aktiva yang rendah (total aktiva yang rendah). Karakteristik usaha kecil di Amerika Serikat menurut AICPA dalam Tatik (2002) :

1. Perusahaan dimiliki dan fungsi pengendalian berada pada seseorang atau beberapa orang, perusahaan dikelola dan didominasi oleh seseorang sekaligus menjadi pemilik.
2. Manajemen & pegawainya memiliki pengetahuan yang terbatas mengenai akuntansi.
3. Manajemen menganggap tidak perlu mengerjakan orang yang ahli di bidang akuntansi.
4. Manajemen mengabaikan pengendalian intern perusahaan.
5. Kelemahan pengawasan intern disebabkan oleh :
 - a. Terbatasnya pemisahan tugas karena pegawai relatif sedikit.
 - b. Pegawai dapat menjamah fisik aktiva perusahaan tanpa pembatasan
 - c. Prosedur kerja didisain secara informal dan pelaporan tergantung pada gaya pemimpin atau pemilik.
6. Perusahaan tidak memiliki badan/staf dan prosedur yang bertugas untuk pengambilan keputusan yang efektif dan efisien.

2.3 Kinerja

Kinerja adalah "Penentuan secara periodik efektifitas operasional suatu organisasi, bagian organisasi dan karyawannya, berdasarkan sasaran, standar, dan kriteria yang sudah ditetapkan sebelumnya." Mulyadi (1993 : 419). Pengertian tersebut dilandasi oleh keyakinan bahwa organisasi pada dasarnya dijalankan oleh manusia maka penilaian kinerja sesungguhnya merupakan penilaian atas perilaku manusia dalam melaksanakan peran yang mereka lakukan dalam perusahaan.

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Operasionalisasi Variabel

Variabel yang diteliti adalah kinerja UMKM di Kota Payakumbuh & Kab. Tanah Datar. Untuk mengukur kinerja perusahaan, digunakan 3 alat ukur yaitu berdasarkan Rasio profitabilitas, penyerapan tenaga kerja, dan pertumbuhan.

a. Analisis rasio profitabilitas.

Rasio profitabilitas untuk menilai kinerja manajemen dalam menghasilkan laba pada perusahaan. Penelitian ini tidak menggunakan semua rasio profitabilitas karena keterbatasan data tentang UMKM ini. Rasio yang digunakan adalah:

$$\text{Profit margin} = \frac{\text{lababersih}}{\text{penjualan}}$$

$$\text{Return on Investment (ROI)} = \frac{\text{lababersih}}{\text{investasi}}$$

b. Analisis Penyerapan Tenaga Kerja

Penyerapan tenaga kerja dilihat dengan perbandingan antara tenaga kerja yang dapat ditampung oleh UMKM dengan angkatan kerja pada daerah tersebut dan dibandingkan dengan tahun sebelumnya

c. Analisis Pertumbuhan UMKM

Untuk menilai pertumbuhan UMKM digunakan pengukuran berapa perbandingan pertumbuhan UMKM dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Menurut Sukardi (2003) dalam Surya Murni bahwa UMKM dikatakan mempunyai prospek yang baik apabila pertumbuhan di sektor tersebut secara kuantitas mengalami peningkatan. Analisa pertumbuhan dapat melihat perubahan (inovasi produk) dalam produk yang dihasilkan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan UMKM juga diukur dengan peningkatan modal pada UMKM. Dampak pertumbuhan UMKM terlihat dari segi penjualan maupun peningkatan kualitas. Parameter kinerja pertumbuhan dilihat dari peningkatan aset & investasi. Peningkatan aset dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan produksi.

3.2. Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data

Data dari penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari laporan data based UMKM pada Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar yang diperoleh dari Dinas Koperasi & PKM Sumbar. Selain itu data penelitian ini juga diperoleh dari dinas koperasi & Perdagangan Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar, BPS Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar serta Bank Indonesia Padang.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi dari penelitian ini diambil dari seluruh UMKM yang ada di Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar dari tahun 2003 s/d 2005. Dari populasi diambil sampel UMKM dengan kriteria mempunyai tenaga kerja antara 5- 20 orang dan telah berdiri minimal 2 tahun. Alasan pengambilan kriteria tersebut sesuai dengan definisi UMKM berdasarkan dinas Departemen Perindag. Sampel UMKM yang diambil adalah sektor makanan ringan , sulaman & bordir, furniture, dan sektor batu bata.

4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Sampel

Jumlah sampel dalam penelitian sebanyak 234 sampel yang tersebar di Kota Payakumbuh & Kab Tanah Datar. Pada masing- masing daerah diteliti 4 sektor usaha kecil, dimana usaha tersebut merupakan sektor unggulan. Usaha kecil yang diteliti adalah usaha yang telah berdiri selama minimal 3 tahun agar dapat menilai perkembangan usaha tersebut dalam beberapa tahun.

4.2 Jenis usaha

4.2.1 Makanan Ringan

Komposisi sampel memperlihatkan keadaan proporsi penyebaran UMKM di Kota Payakumbuh & Kab. Tanah Datar. Sektor makanan ringan di Kota Payakumbuh tersebar di 3 kecamatan. Jumlah UMKM yang terbesar disumbangkan oleh kec Payakumbuh Barat dengan jumlah 23 UMKM (74%), kec Payakumbuh Timur 6 UMKM (19%), dan kec Payakumbuh Utara 2 UMKM (6%). Untuk kab. Tanah Datar UMKM tersebar di berbagai kecamatan. Penyebaran UMKM di Kab Tanah Datar tidak merata pada masing-masing kecamatan. Penyumbang UMKM sektor makanan ringan di Kab. Tanah Datar berasal dari kec X Koto sebanyak 9 UMKM (34%). Sisanya di kec Batipuah 3 UMKM (13%), Batipuah Selatan 1 UMKM (4%), Padang Gantiang 2 UMKM (8,7%), Lintau Buo utara 1 UMKM (4%), Sungayang 2 UMKM (8,7 %), Sungai Tarab 3 UMKM (13%) dan Padang Baru 3 UMKM (13%).

4.2.2 Bordir dan Sulaman

Usaha bordir & sulaman di Kota Payakumbuh dijumpai di setiap kecamatan baik berupa usaha kecil maupun usaha mikro. Kota Payakumbuh memiliki 15 UMKM di sektor ini. Usaha ini banyak didominasi oleh kaum perempuan baik sebagai pengelola maupun sebagai tenaga kerja. Penyebarannya adalah 9 UMKM (60%) terdapat di kec Payakumbuh Barat, 4 UMKM (27%) di Payakumbuh Utara dan 2 UMKM (13%) di Payakumbuh Timur.

Sulaman & bordir termasuk di dalamnya bordir jilbab, baju, mukena dan bordir untuk kain gorden. Daerah pemasaran sulaman & bordir ini sebagian dikirim ke luar negeri seperti negara Malaysia, Singapura, dan Brunai Darussalam. Untuk daerah Brunai Darussalam permintaan yang terbesar adalah produk gorden & mukena. Sedangkan daerah Malaysia permintaan terbesar adalah produk jilbab, baju dan Mukena.

Usaha bordir & sulaman di Kab. Tanah Datar tidak sebanyak di Payakumbuh. Untuk daerah pemasaran sebagian besar (95%) dipasarkan lokal dan regional. Usaha bordir di Kab. Tanah Datar ada di kec X Koto 10 UMKM (67%) & kec Sungayang 5 UMKM (33%). Usaha ini tidak begitu berkembang di kecamatan yang lainnya.

4.2.3. Furniture

Usaha furniture di Kota Payakumbuh penyebarannya hampir merata pada masing-masing kec. Kec Payakumbuh Timur terdapat 7 UMKM (47%), Payakumbuh Barat 3 UMKM (20%) & Payakumbuh Utara terdapat 8 UMKM (53%). Produk furniture yang dihasilkan umumnya adalah kusen kayu, meja, jendela, lemari

Kab. Tanah datar memiliki usaha furniture yang cukup. Usaha kecil sektor furniture ini tersebar di kec X Koto sebanyak 11 UMKM ((52%), kec Pariangan 2 UMKM (9,5%), kec Padang Gantiang 1 UMKM (4,8%), kec Lintau Buo 2 UMKM (9,5%), kec Sungai Tarab 2 UMKM (9,5%) dan kec Salimpaung 3 UMKM (14%)

4.2.4 Batu Bata

Produk batubata merupakan suatu usaha yang bahan bakunya utamanya berasal dari alam. Usaha batubata ini banyak dilakukan pada daerah perbukitan. Daerah usaha batubata di Payakumbuh ada di kec Payakumbuh Barat sebanyak 3 UMKM (30%), kec Payakumbuh Timur 3 UMKM (30%) dan Payakumbuh Utara 4 UMKM (40%). Sebaran usaha batu bata di Kabupaten Tanah Datar di kec X Koto sebanyak 9 UMKM (75%), kec Simawang 2 UMKM (17%) dan kec Pariangan 1 UMKM (8,3 %)

4.3 Analisis Profitabilitas

4.3.1 Profit margin

Profit Margin industri Kota Payakumbuh dan Kab Tanah Datar Tahun 2003-2005 disajikan dalam tabel 4.2.(lihat lampiran).Dari tabel terlihat bahwa untuk makanan ringan daerah Payakumbuh mempunyai rata-rata profit margin yang cukup bagus artinya kemampuan operasional industri makanan ringan di Payakumbuh dalam menghasilkan laba cukup baik. Angka rata-rata profit margin 8,0% tahun 2003 memberikan arti bahwa untuk setiap Rp. 1 nilai penjualan, 8,0% diantaranya akan menghasilkan laba bersih pada

perusahaan. Industri makanan ringan di Kota Payakumbuh dengan jumlah sampel sebanyak 31 UMKM mempunyai fluktuasi *profit margin* yang tinggi. *Profit margin* tertinggi adalah 12% dan nilai terendah adalah sebesar 2,6 %. Perbedaan nilai *profit margin* ini disebabkan oleh daerah pemasaran masing-masing UMKM. Untuk UMKM yang mempunyai *profit margin* yang tinggi umumnya telah memasarkan produknya ke daerah regional atau ke kota lainnya dan provinsi di luar Sumatera Barat, sedangkan UMKM yang mempunyai *profit margin* yang rendah umumnya masih memasarkan produknya di kota Payakumbuh dengan pangsa pasar yang masih kecil. *Profit margin* makanan ringan di Payakumbuh tahun 2003-2005 menunjukkan angka yang menurun. Penurunan dari tahun 2003 ke tahun 2004 disebabkan oleh makin banyaknya pendatang baru pada industri ini sehingga pasar makanan ringan ini hampir mengalami titik jenuh (dinas koperasi dan UMKM Payakumbuh). Pendatang baru dalam industri ini adalah usaha mikro yang mana usahanya lebih fleksibel, yang berperan sebagai produk substitusi. Penurunan angka *profit margin* dari tahun 2004 ke tahun 2005 selain sudah banyaknya pendatang baru juga disebabkan keadaan ekonomi yang tidak mendukung. Pada tahun 2005 terjadi kenaikan harga BBM, menyebabkan biaya bahan baku dan biaya operasi semakin meningkat sehingga menimbulkan penurunan penjualan dan laba bagi perusahaan.

Usaha makanan ringan di Kab Tanah Datar juga mempunyai angka *profit margin* yang cukup baik. Pada tahun 2003 rata-rata *profit margin* sebesar 7,5%. Untuk tahun 2003 nilai *profit margin* tertinggi adalah sebesar 11% dan terendah adalah angka 4%. Dengan demikian fluktuasi *profit margin* di daerah ini tidak terlalu tinggi jika dibandingkan dengan Kota Payakumbuh. *Profit margin* terbesar disumbangkan oleh makanan yang kerupuk. Angka *profit margin* ini terus menurun pada dari tahun 2004 sampai tahun 2005. Pada tahun 2005 mencapai titik 6%. Penurunan *profit margin* di Kab. Tanah Datar juga disebabkan oleh daerah pemasaran yang umumnya masih lokal dan kenaikan harga BBM sehingga terjadi kenaikan harga bahan baku. Jika dibandingkan dengan kinerja UMKM makanan ringan yang ada di Kota Payakumbuh, kinerja UMKM di Kab. Tanah Datar ini agak rendah. Hal ini disebabkan oleh daerah Payakumbuh memang dijadikan sentra makanan ringan, sehingga industri ini berkembang di kota Payakumbuh.

Permasalahan pemasaran untuk usaha makanan ringan terkendala terutama karena kemasan yang masih sangat sederhana dan faktor keawetan makanan, sehingga daya jualnya ke pasar yang lebih luas juga terhambat.

Profit margin untuk sektor bordir dan sulaman di Kota Payakumbuh menunjukkan angka yang cukup baik yaitu pada tahun 2003 sebesar 8,9%. Artinya setiap penjualan Rp. 1, maka terkandung laba bersih sebesar 8,9%. Nilai *profit margin* tertinggi adalah sebesar 12,5% dan nilai terendah adalah sebesar 5% artinya sektor ini cukup menjanjikan karena fluktuasi nilainya tidak begitu besar dan kemampuan produk ini diserap pasar cukup tinggi. Ini terbukti dengan peningkatan *profit margin* pada tahun 2004. Angka *profit margin* yang sedikit menurun pada tahun 2005 disebabkan karena faktor eksternal yaitu kenaikan harga BBM yang otomatis meningkatkan seluruh biaya produksi. Dibandingkan dengan Kota Payakumbuh, sektor bordir dan sulaman di Kab. Tanah Datar kurang *profitable* dimana angka *profit margin*nya tahun 2003 hanya sebesar 7,7% dan angka ini terus turun sampai tahun 2005 hingga mencapai angka 6,8%. Menurunnya *working capital* pada tahun 2005 menyebabkan produksi menurun dan penjualan menurun.

Usaha Furniture di Kota Payakumbuh jika dibandingkan dengan sektor usaha yang lain kurang *profitable* terlihat pada tabel 4.2, dimana untuk tahun 2003 *profit margin* hanya sebesar 5,9% , angka ini sempat naik tahun 2004 dan turun lagi pada tahun 2005. Ketatnya persaingan pada industri ini menyebabkan laba yang dihasilkan juga kecil. Usaha furniture yang ada di payakumbuh mengalami persaingan dengan perabot yang berasal dari luar provinsi Sumbar seperti dari Medan, Jepara dan dari daerah lainnya yang menawarkan harga yang relatif murah. Selain itu usaha furniture ini mengandalkan *skill* yang tinggi dari pekerjanya.

Perkembangan usaha furniture ini ternyata lebih bagus di Kab. Tanah Datar dengan rata-rata *profit margin* setiap tahunnya adalah 7%. Ini berarti bahwa usaha furniture yang ada di Kab. Tanahdatar masih mendapatkan pasar bagi konsumennya, sehingga walaupun terjadi lonjakan harga pada tahun 2005 namun fluktuasi profitnya tidak terlalu besar.

Usaha batubata yang ada di kota Payakumbuh kurang *profitable*, karena *profit margin*nya rata rata hanya 5% setiap tahunnya dan dilihat dari tahun 2003-2005 *profit margin* usaha ini terus menurun hal ini disebabkan oleh *turn over* dari persediaan barang jadinya yang tidak tetap, sehingga penghasilan tenaga kerja dan pengusahanya juga tidak tetap, sehingga usaha ini tidak begitu menarik bagi masyarakat.

4.3.2 Return On Investment (ROI)

ROI untuk masing-masing industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005 menjelaskan bahwa kemampuan perusahaan Makanan ringan di Payakumbuh dalam menghasilkan laba atas sejumlah investasi yang ditanamkan pada tahun 2003 cukup

baik. Nilai ROI tertinggi adalah sebesar 29% dan ROI yang terendah di Kota Payakumbuh adalah sebesar 2,3% artinya terlalu besar fluktuasi. Hal ini dipengaruhi oleh besar kecilnya perusahaan. Usaha makanan ringan di Kab. Tanah Datar memiliki ROI yang lebih rendah dibandingkan dengan kota Payakumbuh hal ini berarti bahwa investasi yang ditanamkan dalam aktiva pada usaha tersebut masih kurang memberikan kontribusinya terhadap laba bagi perusahaan

Untuk sektor sulaman & bordir kemampuan investasi dalam menyumbangkan laba bersih tahun 2003 adalah sebesar 8,45%, peningkatan kinerja juga terlihat pada tahun berikutnya yaitu tahun 2004 dengan angka ROI 8,6%. Dari 15 UMKM yang termasuk dalam sampel ini, maka nilai ROI terbesar adalah 16% yang disumbangkan dari UMKM yang sudah memasarkan produknya sampai ke luar negeri dan nilai terendah adalah 4,3%. Walaupun *rangennya* sangat jauh tapi secara keseluruhan UMKM ini masih cukup *profitable* apabila digarap lebih bagus lagi karena daerah pemasarannya masih terbuka lebar.

Angka ROI furniture di Kota Payakumbuh tahun 2003 adalah sebesar 6% dan mengalami penurunan sampai tahun 2005 mencapai 5%. Masalah modal dan keterampilan tenaga kerja masih menjadi kendala sektor usaha ini. Namun Kab. Tanah Datar menunjukkan angka ROI yang meningkat dari tahun 2003 ke tahun 2004 dari 6,5% menjadi 6,9% masalah pemasaran dan rendahnya *skill* tenaga kerja masih menjadi kendala dalam usaha ini.

Usaha batabata di daerah Tanah Datar lebih *profitable* dibandingkan dengan Kota Payakumbuh. ROI daerah ini pada tahun 2003 adalah sebesar 6,5%. Angka ini terus bertahan sampai tahun 2004 dan mengalami penurunan tahun 2005. Usaha batu bata ini sangat terpengaruh dengan kondisi eksternal. Dengan naiknya BBM tahun 2005 memberikan efek yang kurang baik bagi usaha ini., karena masyarakat enggan membangun akibat kenaikan harga yang ditimbulkan oleh kenaikan BBM.

4.4. Analisa Penyerapan Tenaga Kerja

Penyerapan tenaga kerja untuk masing-masing industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005 disajikan dalam tabel 4.4. (lihat lampiran). UMKM di Payakumbuh penyerapan pada sektor Makanan ringan secara rata mengalami peningkatan 1 tenaga kerja tiap tahunnya. Untuk masing-masing usahanya rata-rata peningkatan jumlah tenaga kerja terjadi pada tahun 2004. Peningkatan ini disebabkan oleh semakin terbukanya daerah pemasaran. Namun pada 2005 penambahan jumlah tenaga kerja rata-rata tidak terjadi. Selain daerah pemasaran yang semakin meluas usaha ini termasuk usaha yang fleksibel yang

mudah dapat didirikan dan tidak terlalu membutuhkan skill dari tenaga kerjanya. Untuk perekrutan tenaga kerja sektor usaha ini tidak memerlukan pelatihan yang khusus yang menyebabkan *turn over* dari karyawannya juga tinggi.

Usaha bordir dan sulaman rata-rata tidak terjadi peningkatan jumlah tenaga kerja dari tahun 2003 sampai tahun 2005. Hal ini disebabkan karena untuk melakukan penambahan jumlah tenaga kerja maka diperlukan tenaga kerja yang memiliki keahlian khusus. Tidak terjadinya peningkatan jumlah tenaga kerja pada sektor ini juga mengindikasikan bahwa sektor ini telah mampu meningkatkan produktifitas karyawannya dengan mengoptimalkan sumber daya yang ada. Angka efektifitas produksi dapat dilihat dari tingginya angka profit margin dan ROI sektor bordir dan sulaman di Kota Payakumbuh khususnya.

Usaha bordir di Kab. Tanah Datar umumnya dapat menambah jumlah tenaga kerja rata-rata 1 orang tiap tahun. Ini artinya bahwa keberadaan UMKM sektor ini di daerah kab. Tanah datar memberikan kontribusi dalam pengurangan pengangguran walaupun penambahannya tidak terlalu signifikan.

Penambahan tenaga kerja yang tidak terlalu signifikan pada kedua daerah ini juga berarti bahwa usaha kecil menengah tidak mengalami pertumbuhan. Walaupun secara keuangan menunjukkan angka yang profitable, namun dari tahun 2003-2005 tidak mengalami pertumbuhan. Hal ini bisa disebabkan karena kurangnya modal untuk meningkatkan investasi dan pengembangan usaha. Dampak dari tidak adanya pengembangan investasi ini adalah tidak terbukanya tambahan lapangan pekerjaan pada sektor ini

Sektor usaha furniture adalah sektor yang membutuhkan keahlian khusus dari tenaga kerjanya. Untuk daerah Payakumbuh hampir tidak terdapat penambahan jumlah tenaga kerja pada usaha ini sejak tahun 2003 sampai dengan tahun 2005 hal ini disebabkan karena tidak berkembangnya usaha ini di Kota Payakumbuh. Sedangkan untuk Kab Tanah Datar peningkatan jumlah tenaga kerja terjadi pada tahun 2004 dan angka ini tetap sampai tahun 2005.

Usaha batubata kurang berkembang di Kota Payakumbuh karena daerah merupakan dataran yang datar sedangkan usaha batu bata membutuhkan bahan baku yang berasal dari tanah sehingga apabila usaha ini dikembangkan maka *cost* yang ditimbulkan akan lebih besar dari *return* yang akan dihasilkan. Namun bukan berarti usaha ini tidak dapat menyerap tenaga kerja. Hanya saja secara kuantitas jumlahnya tidak banyak. Lain halnya dengan Kab. Tanah Datar yang mana daerahnya terdiri dari perbukitan sehingga sangat kondusif usaha ini dikembangkan. Kinerja yang baik dari usaha ini di Kab. Tanah Datar dilihat dari

penyerapan tenaga kerja. Tahun 2003 usaha batu bata dapat menyerap tenaga kerja rata-rata 8 orang per usaha dan angka ini meningkat pada tahun 2004. Namun kembali stagnan pada tahun 2005. Kondisi ini disebabkan oleh lonjakan harga yang disebabkan oleh kenaikan BBM.

Dalam hal inovasi, UMKM masih sangat kurang dalam melakukan pengembangan produk sehingga produk-produk yang dihasilkan sama tiap tahunnya. Rata-rata produk yang dihasilkan oleh UMKM pada tahun 2003-2005 sama. Dengan tidak adanya pengembangan dan inovasi produk ini maka konsumen akan jenuh dengan produk yang sama, sedangkan selera konsumen selalu berubah.

4.5 Analisa pertumbuhan

4.5.1 Pertumbuhan Daerah Penjualan

Pertumbuhan daerah penjualan untuk masing-masing industri Kota Payakumbuh Tahun 2003-2005 disajikan dalam tabel 4.5. dan pertumbuhan daerah penjualan untuk masing-masing industri Kab. Tanah datar tahun 2003-2005.

Dari tabel dapat dilihat bahwa penyebaran dan pertumbuhan daerah penjualan untuk masing-masing industri mengalami peningkatan. Untuk makanan ringan sebagian besar produk yang dihasilkan dipasarkan pada daerah lokal pada masing-masing kota dan kabupaten. Pemasaran untuk produk ini dilakukan oleh distributor, dimana distributor ini yang menyalurkan produk tersebut ke warung-warung atau pekan-pekan. Pekan adalah pasar tradisional yang ada di daerah-daerah. Pada tahun 2004 dan tahun 2005 daerah pemasaran untuk regional mengalami peningkatan. Perluasan daerah pemasaran ini disebabkan oleh keinginan dari masing-masing pengusaha memasarkan produknya ke daerah yang lebih luas. Selain itu perluasan daerah pemasaran ini untuk menghindari kompetisi yang ketat di dalam pasar lokal. Industri makanan ringan tergolong usaha yang mudah dimasuki oleh siapapun sehingga untuk meningkatkan penjualan pengusaha UMKM ini memasarkan produknya ke luar daerah. Alasan lain memasarkan produknya ke daerah yang lebih luas adalah produksi dari masing-masing UMKM yang menghasilkan produk yang bervariasi sehingga perlu untuk mencari pelanggan yang berbeda-beda.

Walaupun daerah pemasaran mengalami peningkatan, artinya tidak hanya di daerah lokal, Namun profit margin pada tahun 2005 mengalami penurunan. Hal ini disebabkan oleh naiknya harga BBM sehingga biaya transportasi juga mengalami peningkatan. Hal ini menyebabkan naiknya semua harga pada tahun 2005 menyebabkan laba yang diperoleh oleh

perusahaan mengalami penurunan. Pengusaha tidak berani menaikkan harga, karena kalau harga dinaikkan maka konsumen akan beralih dan mencari produk lain.

Usaha bordir & sulaman merupakan usaha yang cukup menjanjikan. Daerah pemasaran produknya tidak hanya lokal dan regional tapi juga sudah sampai internasional. Pada tahun 2003 persentase untuk lokal di Payakumbuh hanya 35% dan 65% di pasarkan pada daerah regional, sedangkan di Tanah datar 40% dipasarkan di lokal dan 60% pada regional. Persebaran yang lebih banyak pada daerah regional ini karena banyaknya masyarakat dari luar Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar yang tertarik dengan produk ini. Daerah pemasaran yang cukup potensial adalah daerah Riau dan Jambi, karena tingkat pendapatan daerah Riau tersebut tinggi yang menyebabkan daya beli penduduknya juga tinggi. Selain itu pada daerah ini banyak terdapat perantau-perantau Minang, sehingga produk-produk yang berasal dari Sumbar mendapat perhatian khusus. Untuk menambah jumlah pelanggannya maka sebagian dari UMKM sektor bordir dan sulaman ini aktif mengikuti pameran-pameran baik yang diadakan di Sumatera Barat maupun yang diadakan di luar daerah. Pemasaran produk keluar negeri umumnya dilakukan oleh UMKM yang memiliki tenaga kerja lebih dari sepuluh orang. Daerah pemasarannya yaitu ke negara Malaysia, Singapura dan Brunai Darussalam. Pemasaran ke negara tetangga ini memang masih memiliki peluang yang besar dimana pasarnya belum jenuh. Namun untuk memasarkan di daerah regional pengusaha UMKM mulai mendapat saingan dengan produk-produk yang berasal dari pulau Jawa yang memiliki produk hampir sama dengan harga yang lebih murah.

Produk furniture dan batu bata memasarkan produknya hanya pada daerah lokal dan regional. Untuk daerah Payakumbuh industri pemasarannya sebagian besar di Payakumbuh dan 10% dipasarkan ke Kab.50 Kota. Namun untuk produk yang ada di Kab. Tanah Datar selain dipasarkan pada daerah ini, tapi juga di pasarkan ke daerah Bukittinggi, Payakumbuh dan Solok. Pangsa pasar untuk produk ini mulai mendapat saingan dari produk furniture yang datang dari Medan dan daerah lainnya yang menawarkan harga yang lebih murah. Pada tahun 2004 dan tahun 2005 pengusaha industri ini melakukan ekspansi dengan meluaskan daerah pemasarannya. Tingginya harga transportasi pada tahun 2005 menyebabkan profit pengusaha umumnya mengalami penurunan.

Untuk produk batu bata daerah pemasaran pada kota Payakumbuh tidak mengalami peningkatan. Produk ini umumnya di pasarkan di daerah payakumbuh. Bahkan kebutuhan batu bata untuk daerah Payakumbuh banyak yang didatangkan dari Kab. 50 Kota. Pemasaran

produk ini pada Kab. Tanah Datar juga lebih banyak di daerah lokal. Untuk tahun 2005 penjualan batu bata ini mengalami penurunan karena sedikitnya minat masyarakat untuk membangun.

4.5.2 Pertumbuhan Aset

Pertumbuhan aset untuk masing-masing industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005 disajikan dalam tabel 4.7 dan 4.8 (lihat lampiran)

Penambahan jumlah aset yang dilakukan oleh perusahaan dilakukan untuk meningkatkan produktifitas perusahaan. Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa UMKM makanan ringan yang ada di Kota Payakumbuh mengalami pertumbuhan aset/ investasi 9% dari 2004 ke 2005 Artinya sektor makanan ringan ini mengalami peningkatan produksi. Walaupun penjualan pada tahun 2005 mengalami penurunan namun pengusaha sektor ini menganggap investasi masih diperlukan karena industri ini akan membawa profit yang lebih besar untuk jangka panjang. Penambahan aset pada tahun 2005 hanya 7%. Pertumbuhan aset yang kecil di pengaruhi oleh laba bersih yang diterima oleh UMKM sektor ini yang mengalami penurunan tahun 2005 sehingga alokasi dana untuk investasi juga kecil.

Untuk sektor bordir dan sulaman mengalami peningkatan aset sebesar 6,5% tahun 2003. Peningkatan ini disebabkan naiknya penjualan sehingga membutuhkan tambahan aset untuk memenuhi permintaan. Pada tahun 2005 peningkatan aset mengalami penurunan hanya sebesar 3,5%. Penambahan ini dilakukan oleh pengusaha dengan melakukan penggantian mesin yang telah usang sehingga untuk jangka panjang dapat meningkatkan produktifitas. Untuk daerah Tanah Datar peningkatan aset juga terjadi namun tidak sebesar yang terjadi di Payakumbuh. Tahun 2003 peningkatan aset sebesar 2,8% dan tahun 2005 peningkatan sebesar 2,6%. Walaupun tidak besar namun rata-rata pengusaha bordir dan sulaman ini melakukan investasi usahanya setiap tahun.

Peningkatan aset furniture di Payakumbuh dari tahun 2003 ke 2004 adalah sebesar 8% . Peningkatan aset di Kab. Tanah pada tahun 2003 adalah sebesar 15%. Secara kuantitas jumlah aset yang ada di Kab. Tanah Datar lebih kecil dibandingkan dengan yang ada di Kota Payakumbuh. Namun output yang dihasilkan oleh UMKM yang ada di Tanah Datar lebih besar dari Payakumbuh. Hal ini menandakan bahwa telah terjadi efisiensi pemakaian aktiva di daerah ini. Kondisi ini juga terjadi pada industri batu bata dimana rata-rata aset yang dimiliki oleh UMKM yang ada di Payakumbuh lebih besar dibandingkan dengan yang ada di Tanah Datar. Pertumbuhan aset di Payakumbuh tahun 2003 adalah 4% dan tahun 2005

mengalami penurunan menjadi 1,6% .Walaupun terjadi penambahan aset namun jumlahnya tidak signifikan

4.5.3.Perbandingan Kinerja UKM Kota Payakumbuh dan Kabupaten Tanah Datar

Perbandingan kinerja UMKM untuk masing-masing industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005 disajikan dalam tabel 4.8 (lihat lampiran)

Secara keseluruhan profit margin Kab. Tanah Datar lebih baik dari Kota Payakumbuh. Namun angka ini belum bisa dikatakan bahwa UMKM yang ada di Kab. Tanah Datar lebih baik karena seperti yang telah digambarkan pada tabel-tabel sebelumnya bahwa untuk daerah Payakumbuh UMKM yang mempunyai prospek yang bagus adalah UKM sektor makanan ringan dan bordir sedangkan untuk UMKM *furniture* profit marginnya lebih rendah. Profit margin yang ada di Kab. Tanah Datar rata rata memiliki nilai yang tidak begitu berbeda antara satu UMKM dengan UMKM yang lainnya. Profit margin pada kedua daerah menunjukkan *tren* yang menurun. Kalau ini berlanjut terus maka ada kemungkinan UMKM ini akan mengalami kerugian yang lebih besar.

ROI untuk kedua daerah juga menunjukkan tren yang menurun. Ini berarti bahwa *profitabilitas* usaha kedua daerah mengalami penurunan. Penyerapan tenaga kerja di Kota Payakumbuh tidak mengalami peningkatan namun untuk usaha bordir dan makanan ringan terjadi efesinsi pemakaian tenaga kerja , karena dengan tenaga kerja yang lebih kecil dari yang ada di Tanah Datar, UMKM industri ini tetap mampu meningkatkan produktifitasnya.

Rata-rata UMKM memasarkan produknya sebagian besar pada daerah lokal, hal ini bisa disebabkan oleh masih kurangnya akses ke pasar yang lebih besar. Selain untuk sifat produk seperti makanan ringan tidak awet dalam jangka waktu yang lama sehingga tidak mungkin memasarkannya kedaerah yang lebih jauh. Rata-rata produk makanan ringan yang dihasilkan masih sangat tradisional dalam hal kemasan dan keawetan produk sehingga susah menembus pasar yang lebih luas.

Pemasaran bordir yang di Payakumbuh lebih luas dibandingkan dengan Tanah datar. Ini terbukti dengan banyaknya pengusaha Payakumbuh yang telah memasarkan produknya sampai ke luar negeri. Pemasaran produk pada UMKM yang ada di Tanah Datar lebih memfokuskan pada lokal dan regional. Perluasan daerah untuk pemasaran ini mengalami peningkatan tiap tahunnya. Nilai aset pada kedua daerah terus mengalami pertumbuhan setiap tahunnya. Walaupun pertumbuhan itu sedikit melemah pada tahun 2005 karena adanya faktor eksternal yang mempengaruhinya. Nilai aset yang ada di Payakumbuh lebih besar dari Tanah Datar. Angka ini memberikan 2 makna. (1) Pemanfatan aset pada UMKM yang ada di Tanah

Datar lebih efisien dari pada di Payakumbuh. (2) rata-rata usaha yang ada di Payakumbuh mempunyai *size* yang lebih besar dari Payakumbuh. Namun dari hasil penjualan yang dilakukan oleh UMKM pada masing-masing daerah menunjukkan untuk industri makanan ringan & lebih kinerja lebih bagus di Payakumbuh. Namun untuk industri Furniture & Batu bata, UMKM yang ada di Tanah Datar telah berhasil melakukan efisiensi pemakaian aktiva. Ini dibuktikan dengan penjualan dan total produksi yang lebih banyak dibandingkan dengan usaha yang ada di Payakumbuh.

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari uraian di atas dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain sebagai berikut :

- a. Usaha makanan ringan dan usaha bordir dan sulaman adalah usaha yang masih sangat potensial untuk dikembangkan, karena mempunyai pasar tersendiri.
- b. Sektor makanan ringan memerlukan campur tangan pihak eksternal seperti pemerintah dalam upaya pengembangannya.
- c. Usaha batu bata dan furniture lebih berkembang di kab. Tanah Datar karena dukungan sumber daya yang memadai. Untuk usaha furniture perkembangannya dipengaruhi oleh budaya setempat yang mana keahlian ini diwariskan secara turun temurun. Sedangkan untuk usaha batu bata lebih didominasi oleh faktor alam
- d. UMKM di Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar tahun 2003 belum menunjukkan pertumbuhan yang signifikan terlihat dari penyerapan tenaga kerja yang tidak begitu besar setiap tahunnya, sedangkan usaha ini kebanyakan adalah padat karya.

5.2 Saran-saran

Berdasarkan penelitian ini maka penulis memberikan saran sebagai berikut

- a. Pemerintah harus memberikan kebijakan yang jelas dalam pengembangan UMKM. Pembinaan terhadap UMKM masih diperlukan khususnya dalam hal pemasaran dan pengembangan produk
- b. Bagi UMKM perlu untuk memperhatikan mutu produknya sehingga dapat meningkatkan pelanggan dan pangsa pasar yang lebih luas
- c. Perlu diciptakan suatu sistem *cluster* bagi UMKM yang mana beberapa UMKM yang mampu menjadi penggerak dan *pioneer* bagi UMKM yang lain sehingga UMKM tidak selamanya jadi usaha kecil, namun diharapkan dapat terus tumbuh menjadi usaha menengah dan bahkan besar.

- d. UMKM masih sangat potensial dikembangkan di Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar, untuk pengembangannya diharapkan semua pihak baik itu pemerintah, maupun perbankan dapat memberikan bantuan berupa dana dan pembinaan kepada UMKM

5.3 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian penulis menemui beberapa kendala yang menyebabkan keterbatasan dalam pembahasannya, antara lain

- a. Data UMKM yang sulit diperoleh, sehingga penulis harus menggabungkan data yang ada pada dinas Koperasi dengan dinas Perindustrian dan Perdagangan, yang mana data pada kedua instansi tersebut untuk suatu usaha tertentu ada yang tidak sama.
- b. Dalam penelitian ini penilaian kinerja hanya dalam waktu 3 tahun sehingga sulit untuk melihat dan menyimpulkan kinerja UMKM dalam waktu yang singkat.
- c. Data yang penulis dapat hanya bersifat sekunder sehingga kondisi real dilapangan tidak terlihat dalam penelitian ini. Sedangkan tidak semua data yang ada di masing-masing dinas tersebut angkanya *valid*.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Syafruddin, Muhammad. 2001. *Dampak KetidakPastian Lingkungan Pada Hubungan Kepemilikan Dengan Kinerja Organisasi*., Symposium nasional Akuntansi IV, sesi 3 Hal 663-680. Bandung
- Brata, Aloysius gunadi. 2004. *Distribusi Spasial UKM Dimasa Krisis*. Lembaga Penelitian Universitas Atmajaya. Yogyakarta.
- Earle, s. Jhon. 2004. *Who Makes Small Firm Grow? Finance, Human Capital, Technical Assistance And Business Environment In Romania*. Journal www.ssrn.com id604916
- Jenifer Tobin and Susan Rose Ackermant. 2005. *Foreign Direct Invesment and the Business Environment in Devolving Countries; The Impact of Bilateral Investmen treaties*. Journal www.ssrn.com id557121
- fransisco Sogorb dan Jose Lopes gracia Susan Rose *Packing order Versus tade off an empirical approach the Small and Medium enterprise capital structure*. www.ssrn.com id393160
- Roni Fredianto, dan Zulaikha. 2001. *Hubungan antara lingkungan eksternal, orientasi stretegi, dan kinerja perusahaan (Studi terapan pada industri manufaktur menengah kecil di kota Semarang*. Symposium Nasioal akuntansi IV. Bandung
- Lesmana, Sukma 2003. *Pengaruh Ketidak Pastian Lingkungan Yang Dipersepsikan Dan Strategi Kompetitif Terhadap Hubungan Sistem Kontrol Akuntansi Dengan Kinerja Perusahaan*. Symposium nasional Akuntansi VI.

- Herri, Tomi Albert, dan Syed Aziziz. 2001. *Pengaruh Lingkungan Terhadap Hubungan Dengan Prestasi Keuangan Perusahaan Manufaktur*, Jurnal ekonomi management,. Universitas Andalas. Padang
- Stevan Mark, ahmad Shauki dan Ningrum Sirait (2002) *Laporan Kebijakan Persaingan Indonesia*, USAID Poject. www.google.com
- Sodjono, Mirawati. 2005. *Proaktif Akuntan Publik Dalam Mengembangkan Usaha Kecil Menengah Di Indonesia*, Makalah di presentasikan Pada Temu Nasional Mahasiswa Akuntansi, tanggal 28 september – 1 oktober 2005. Bandung .
- Goultom, Miranda, S. 2004. *Kompetensi Dalam Globalisasi: Tantangan Dan Ancaman Di Indonesia* . journal Vol 7 . Jakarta
- Landiyanto, Erlangga Agutino. 2005. *Spesialisasi Dan Konsentrasi Spasial Pada Industri Manufaktur Jawa Timur*.
- Sartono, Agus, MBA., 2001. *Manajemen Keuangan Internasional*, BPFE, Yogyakarta
- Ali, Gofir. 2005. *Akuntabilitas UKM dalam Mendapatkan Kredit*. Makalah. Dipresentasikan pada Temu Nasional Mahasiswa Akuntansi, tanggal 28 September – 1 oktober 2005. Bandung .
- Suwandi, Rini MS. 2004. *Rencana Pengembangan Industri Kecil Menengah tahun 2002-2004*. Depertemen Perindustrian dan Perdagangan. Jakarta
- Statistik Perkembangan Koperasi Dan Pengusaha Kecil Menengah Di Sumatera Barat. Dinas koperasi Dan PKM Provinsi Sumbar. Padang
- Kajian Ekonomi Regional Sumatera Barat. 2005. bank Indonesia . Padang
- Laporan pelaksanaan Pembinaan Usaha Kecil Mengah tahun 2005. Dinas Koperasi dan PKM Provinsi Sumatera Barat
- Herri. 2002 *Sifat Kewirausahaan Dan Prestasi Kerja Usah Kecil Dan Menengah Di Sumatera Barat*. Journal edisi X No 1. fakultas ekonomi Universitas Andalas
- Hanggraeni, Dewi. 2005. *Small Medium Enterprises Governance*. journal manajemen Usahawan Indonesia. LPM FE UI
- Siahaan, Rapma. 2005. *Harapan Dan Tantangan Ekonomi Lokal Menuju Perdagangan Bebas*. www.google.com
- Kenji Kutsuna dan Nobuyuki Harada. 2004. *Small Business Owner-Manager As Laten Informal Investor In Japan : Eviden From A Country With A Bank-Based Financial System*. Journal of interpreneural finance. Endin Burgh. UK
- Mendukung usaha kecil menengah. Gagasan untuk masa depan. 2004. www.google.com

- Wijono, Wiloejo wiryo. 2005. *Pemberdayaan lembaga keuangan mikro sebagai salah satu pilar sistem keuangan nasional: upaya konkrit memutus mata rantai kemiskinan*. www.google.com
- Edwar I. Altman dan Gabriele Sabato. 2003. *Effect Of The New Basel Capital According On Bank Capital Requirments For SMEs*. Journal New York University.US. www.ssrn.com
- Baasir, Faisal. 2004. *Pembangunan dan Krisis: Kritik dan solusi menuju kebangkitan Indonesia*. Sinar Harapan. Jakarta
- Murni, Surya. 2005. *Perkembangan Industri kecil Dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Andalas. Padang
- Mahali, Kasyful. 2006. *Usaha Kecil Menengah dan Penyerapan Tenaga Kerja*. Makalah, dipresentasikan pada "Seminar dan Diskusi terfokus: Mengurangi Masalah Pasar Kerja Sebagai Pendorong Iklim Investasi" tanggal 8- 9 Mei 2006. Padang
- Muhammad, Said. 2006. *UKM dan Penyerapan Tenaga Kerja*. Makalah, dipresentasikan pada "Seminar dan Diskusi terfokus: Mengurangi Masalah Pasar Kerja Sebagai Pendorong Iklim Investasi" tanggal 8- 9 Mei 2006. Padang
- Bernadette, Robiani. 2006. *Pasar Tenaga Kerja Yang Fleksibel*. Makalah, dipresentasikan pada "Seminar dan Diskusi terfokus: Mengurangi Masalah Pasar Kerja Sebagai Pendorong Iklim Investasi" tanggal 8- 9 Mei 2006. Padang
- Elfindri.2006. *Fleksibilitas Pasar Kerja: Apa dan Bagaimana?*. Makalah, dipresentasikan pada "Seminar dan Diskusi terfokus: Mengurangi Masalah Pasar Kerja Sebagai Pendorong Iklim Investasi" tanggal 8- 9 Mei 2006. Padang
- Amelia. 2004. *Analisis Sistem Kemitraan Bapak Angkat dalam Meningkatkan Prestasi UKM di Sumatera Barat*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Andalas. Padang
- Erizon.2005. *Kontribusi BUMN Dalam Perekonomian Sumatera Barat:Kenyataan Dan Harapan*. Makalah. "Seminar Nasional: BUMN di Era Otonomi Daerah" tanggal 6 Desember 2005. Padang
- www.kompas.com
- www.bi.go.id
- www.depkop.go.id
- www.dprin.go.id Lampiran

Tabel 4.1 Sebaran Sampel Untuk Masing-Masing Daerah

No	Sektor usaha	Jumlah Usaha per Daerah	
		Payakumbuh	Kab. Tanah datarr
1	Makanan ringan	31	23
2	Bordir dan sulaman	15	15
3	Batu bata	10	12
4	Furniture	18	21
Jumlah		74	71

Tabel 4.2 Profit Margin untuk Masing-masing Industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005

Kota/Kab	Tahun 2003		Tahun 2004		Tahun 2005	
	Payakumbuh	Tanah Datar	Payakumbuh	Tanah datar	Payakumbuh	Tanah Datar
Makanan ringan	8 %	7,5%	7,8%	6,8%	6,5%	6,0%
Sulaman & bordir	8,0%	7,7%	8,1 %	7,1%	7,0%	6.8%
Furniture	5,9%	6,9%	6,0%	7,4%	6,%	7%
Batu bata	5,17%	6,01%	5%	6,4%	5%	5,7%

Tabel 4.3 Return On Invesment untuk Masing-masing Industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005

Kota/Kab	Tahun 2003		Tahun 2004		Tahun 2005	
	Payakumbuh	Tanah Datar	Payakumbuh	Tanah datar	Payakumbuh	Tanah Datar
Makanan ringan	6,0%	6,5%	5,8%	6%	5%	6%
Sulaman & bordir	8,45%	7,2%	8,6%	6,7%	7%	5,5%
Furniture	6%	6,5%	5,6%	6,9%	5%	6%
Batu bata	5,6%	6,5%	5%	6,5%	4,7%	5%

Tabel 4.4 Penyerapan Tenaga Kerja untuk Masing-masing Industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005

Kota/Kab	Tahun 2003		Tahun 2004		Tahun 2005	
	Payakumbuh	Tanah Datar	Payakumbuh	Tanah datar	Payakumbuh	Tanah Datar
Makanan ringan	11	8	13	8	13	8
Sulaman & bordir	9	11	9	12	9	12
Furniture	7	8	7	9	7	9
Batu bata	6	8	6	9	5	8

Tabel 4.5 Pertumbuhan Daerah Penjualan untuk Masing-masing Industri Kota Payakumbuh Tahun 2003-2005

	Tahun 2003			Tahun 2004			Tahun 2005		
	lokal	Regi onal	Inter Nasional	lokal	Regi onal	Inter nasional	lokal	regional	Inter nasional
Makanan ringan	90%	10%	0 %	85%	15%	0 %	85%	15%	0 %
Sulaman & bordir	35%	65%	0 %	33%	62%	10%	33%	62%	10%
Furniture	95%	5%	0%	90%	10%	%	90%	10%	%
Batubata	95%	5%	0%	95%	5%	0%	93%	8%	%

Tabel 4.6 Pertumbuhan Daerah Penjualan untuk Masing-masing Industri Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005

	Tahun 2003			Tahun 2004			Tahun 2005		
	lokal	Regi Onal	Inter nasional	lokal	Regi onal	Inter nasional	lokal	regional	Inter nasional
Makanan ringan	95%	15%	0 %	85%	15%	0 %	85%	15%	0 %
Sulaman dan bordir	40%	60%	0 %	45%	50%	5%	45%	50%	5%
Furniture	85%	15%	0%	80%	20%	%	80%	20%	%
Batubata	90%	10%	0%	90%	10%	0%	90%	10%	%

Tabel 4.7 Pertumbuhan Aset untuk Masing-masing Industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005 dalam(000)

Kota/Kab	Tahun 2003		Tahun 2004		Tahun 2005	
	payakumbuh	Tanah Datar	Payakumbuh	Tanah datar	Payakumbuh	Tanah Datar
Makanan ringan	70.280	69.563	76.821	74.043	82.074	75.613
Sulaman&bordir	80.600	70.532	85.645	72.556	87.487	74.547
Furniture	69.856	45.917	75.553	53.257	77.010	55.136
Batu bata	55.560	35.176	57.906	36.982	58.833	45.618

Tabel 4.8 Pertumbuhan Aset untuk Masing-masing Industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005 dalam(%)

Kota/Kab	Tahun 2004		Tahun 2005	
	Payakumbuh	Tanah datar	Payakumbuh	Tanah Datar
Makanan ringan	9%	6,4%	7%	4%
Sulaman&bordir	6,5%	3,5%	3,5%	3%
Furniture	8%	15%	4%	6%
Batu bata	4,2%	5%	3%	3,5%

Tabel 4.8 Tabel Perbandingan Kinerja UKM untuk Masing-masing Industri Kota Payakumbuh dan Kab. Tanah Datar Tahun 2003-2005

Tahun	Payakumbuh			Kab.Tanah Datar		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Profit margin	6,8%	6,7%	6,2%	7,1 %	6,9%	6,5%
ROI	6,9%	6,25%	5,9%	6,7%	6,5%	5,9%
Penyerapan tenaga kerja	9 org	9 org	9 org	9 org	10 org	10 org
Pertumbuhan daerah penjualan						
❖ Lokal						
❖ Regional	79%	75%	73,5%	78%	75%	75%
❖ internasional	21%	22,5%	24%	25%	24%	24%
	0%	2,5%	2,5%	0%	1%	1%
Pertumbuhan aset		6,9%	5%		7,5%	4,2%