

**ANALISIS KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
(Studi Kasus Pada UMKM Sektor Industri Kecil Formal Di Kabupaten Merauke)**

Elisabeth Lia Riani Kore¹⁾, Dina Fitri Septarini²⁾

¹⁾Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Musamus
email: lia_riani88@yahoo.com

²⁾Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Musamus
email: dina_fi02@yahoo.co.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja UMKM khususnya pada sektor Industri Kecil Formal yang ada di Kabupaten Merauke. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan menggunakan data primer dan sekunder. Objek dalam penelitian ini adalah UMKM sektor industri kecil formal yang terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Merauke yang seluruhnya berjumlah 484 unit. Hasil penelitian menunjukkan pada tahun 2017 tingkat pertumbuhan penjualan UMKM sektor industri kecil formal di kabupaten Merauke mengalami peningkatan dari 3,5% menjadi 4,2%, tingkat pertumbuhan modal mengalami penurunan dari 4,6% menjadi 3,7%, tingkat pertumbuhan tenaga kerja relatif sama hanya mengalami peningkatan sebesar 0,5%, tingkat pertumbuhan pasar mengalami peningkatan dari 14% menjadi 17%, tingkat pertumbuhan laba mengalami peningkatan dari 2,9% menjadi 5,2%. Secara keseluruhan kinerja UMKM sektor industri kecil formal masih tergolong rendah. Hampir semua indikator kinerja mengalami peningkatan tetapi peningkatannya masih rendah.

Kata kunci: Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Kinerja, Industri Kecil Formal

ABSTRACT

This study aims to analyze the performance of SMEs, especially in the sector of Small Formal Industry in Merauke District. This research uses qualitative descriptive approach by using primary and secondary data. The object of this research is SME sector of formal small industry sector registered in Merauke Regency Office of Industry and Trade which totals total 484 units. The results show that in 2017, the growth rate of UMKM sales of formal small-scale industry sector in Merauke district increased from 3.5% to 4.2%, the growth rate of capital decreased from 4.6% to 3.7%, the growth rate of labor relatively the same only increased by 0.5%, the market growth rate increased from 14% to 17%, the rate of profit growth increased from 2.9% to 5.2%. Overall performance of SME sector of small formal industry is still relatively low. Almost all performance indicators have improved but the increase is still low.

Keywords: Micro Small and Medium Enterprises, Performance, Small Formal Industry

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu pilar utama perekonomian di Indonesia karena sektor UMKM dianggap memiliki peran strategis dalam

mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, serta mampu memerangi kemiskinan dan pengangguran. Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) mencatat kontribusi sektor UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dalam kurun waktu 2008-2014 meningkat signifikan dari 55,67 persen menjadi 61,41 persen. Selama kurun waktu 2008-2013 jumlah penyerapan tenaga kerja oleh UMKM meningkat sebanyak 20.119.804 orang atau 17,62% (www.depkop.go.id). Semakin banyak tenaga kerja yang diserap oleh UMKM menunjukkan bahwa UMKM terbukti mampu mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Oleh karena itu, pemerintah sangat mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Indonesia agar dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat peningkatan perekonomian nasional dan kesejahteraan masyarakat.

Pertumbuhan UMKM secara nasional dalam lima tahun terakhir selalu menunjukkan peningkatan. Selama kurun waktu 2008-2014 jumlah UMKM di Indonesia meningkat sebanyak 7.853.160 unit atau 15,26% (www.depkop.go.id). Meskipun secara nasional pertumbuhan UMKM selalu meningkat, tetapi secara wilayah khususnya di kabupaten Merauke pertumbuhan UMKM berfluktuasi. Data pertumbuhan UMKM di kabupaten Merauke pada masing-masing sektor disajikan pada tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Data Pertumbuhan UMKM di Kabupaten Merauke

Tahun	Industri (unit)	Perdagangan (unit)	Total (unit)	Pertumbuhan (%)
2010	282	419	701	
2011	696	519	1.215	73,3%
2012	757	584	1.338	10,1%
2013	804	440	1.244	-7,1%
2014	851	529	1.380	10,9%
2015	826	464	1.290	-6,5%

Sumber: BPS, data diolah

Menurunnya jumlah UMKM di Kabupaten Merauke pada tahun 2015 menunjukkan tidak semua UMKM memiliki kinerja yang bagus, sehingga mampu bertahan dan mengembangkan usahanya. Banyak hambatan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam menjalankan proses bisnisnya yang berdampak pada menurunnya kinerja UMKM dan mengakibatkan kebangkrutan. Menurut Haeruman (2000) tantangan internal bagi UMKM terutama dalam pengembangannya mencakup aspek yang luas yakni peningkatan kualitas

sumber daya manusia, kemampuan manajemen, organisasi dan teknologi, kompetensi kewirausahaan, akses yang lebih luas terhadap permodalan, informasi pasar yang transparan, faktor input produksi lainnya, dan iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan, dan praktek bisnis serta persaingan yang sehat.

Sebagai suatu kegiatan usaha, keberadaan UMKM diharapkan tidak untuk satu masa saja, tetapi dapat berkembang dan berkelanjutan. Untuk itu pelaku UMKM diharuskan mengetahui capaian kinerja usahanya agar dapat merencanakan proses bisnisnya. Kinerja UMKM menggambarkan hasil atau tingkat keberhasilan yang telah diraih oleh pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya. Beberapa penelitian terdahulu telah menunjukkan bahwa untuk mengukur suatu kinerja UMKM terdapat beberapa faktor yang terkait yaitu faktor internal dan eksternal perusahaan. Hasil penelitian Sudiarta, dkk (2014) menunjukkan bahwa terdapat dua faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM di Kabupaten Bangli, yaitu faktor internal, dan faktor eksternal. Pengukuran kinerja UMKM dilakukan dengan mengukur tingkat pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, pertumbuhan tenaga kerja, pertumbuhan laba, dan pertumbuhan pangsa pasar (Ediraras, 2010).

Berdasarkan uraian di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Merauke. Penelitian ini mengembangkan penelitian Nufriani, dkk (2014) yang menganalisis kinerja UMKM di Kabupaten Jember dinilai dari sisi permodalan. Adapun perbedaan penelitian ini dengan Nufriani, dkk (2014) yaitu penelitian ini menganalisis kinerja UMKM tidak hanya dari sisi permodalannya saja, tetapi juga menganalisis kinerja dari tingkat penjualan, tenaga kerja, pasar, dan laba. Penelitian ini dilakukan pada UMKM sektor industri kecil formal yang ada di kota Merauke karena sektor industri kecil formal walaupun secara unit jumlahnya lebih kecil dibandingkan sektor industri kecil non formal, tetapi penyerapan tenaga kerjanya, nilai investasi, dan nilai produksinya lebih besar dibandingkan sektor industri kecil non formal.

KAJIAN LITERATUR

Definisi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)

Undang-Undang No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mendefinisikan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, yaitu memiliki kekayaan bersih paling

banyak Rp50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00. Sementara usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang no 20 Tahun 2008. Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan, atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar.

Menurut kategori Badan Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih. Usaha kecil mempunyai beberapa karakteristik. Pertama, tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan industri kecil dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya. Kedua, rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. Ketiga, sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum. Keempat, dilihat menurut golongan industri tampak bahwa hampir sepertiga bagian dari seluruh industri kecil bergerak dalam bidang industri (manufaktur).

UMKM bergerak di banyak bidang usaha seperti industri, perdagangan, dan jasa. BPS (2016) mengelompokkan usaha industri menjadi empat, yaitu industri mikro, kecil, menengah, dan besar. Industri kecil terdiri dari industri kecil formal dan industri kecil nonformal. Industri kecil formal adalah industri kecil yang pendiriannya dilaporkan dan mendapat ijin dari pemerintah melalui dinas terkait. Sedangkan industri kecil non formal adalah industri kecil yang didirikan tanpa mengurus ijin dari pemerintah.

Kinerja UMKM

Kinerja merupakan serangkaian kegiatan manajemen yang memberikan gambaran sejauh mana hasil yang sudah dicapai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dalam akuntabilitas publik baik berupa keberhasilan maupun kekurangan yang terjadi (Ranto, 2007). Menurut Srimindarti (2006) kinerja adalah penentuan secara periodik efektivitas operasional organisasi, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Jadi kinerja merupakan hasil atau tingkat keberhasilan yang telah diraih oleh pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya berdasarkan target yang telah ditetapkan.

Munizu (2010) menjelaskan bahwa tingkat keberhasilan kinerja UMKM tercermin dari beberapa indikator penilaian keberhasilan kinerja suatu usaha, yaitu:

a. Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan yang meningkat

Pertumbuhan penjualan merupakan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan mencerminkan penerimaan pasar atas produk atau jasa perusahaan yang akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan usaha. Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan meningkatkan pendapatan, sehingga kinerja usaha juga meningkat. Pertumbuhan penjualan diukur dari prosentase perubahan penjualan periode sekarang dengan periode sebelumnya.

b. Tingkat pertumbuhan modal/financial yang meningkat

Pertumbuhan modal merupakan tingkat perubahan modal yang digunakan untuk kegiatan usaha apabila dibandingkan dengan jumlah modal yang digunakan pada periode sebelumnya. Modal usaha terdiri dari modal sendiri dan modal eksternal. Modal memiliki peranan penting dalam menciptakan laba, sehingga pertumbuhan modal yang tinggi akan meningkatkan kinerja perusahaan. Pertumbuhan modal diukur dari prosentase perubahan modal periode sekarang dengan periode sebelumnya yang digunakan dalam kegiatan usaha baik berupa modal sendiri maupun modal eksternal.

c. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi

Tenaga kerja adalah orang yang bekerja pada pemilik usaha untuk menjalankan setiap aktivitas yang ada dalam perusahaan. Semakin besar perusahaan, semakin banyak aktivitas dalam perusahaan, sehingga semakin banyak tenaga kerja yang dipakai oleh perusahaan.

Oleh karena itu, pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi mencerminkan kinerja usaha yang dimiliki semakin bagus. Pertumbuhan tenaga kerja diukur dari prosentase perubahan tenaga kerja yang dimiliki periode sekarang dengan periode sebelumnya.

d. Tingkat pertumbuhan pasar yang luas

Pertumbuhan pasar mencerminkan tingkat perubahan penerimaan pasar atas produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan. Semakin tinggi pertumbuhan pasar akan meningkatkan tingkat pengembalian investasi, sehingga kinerja perusahaan menjadi lebih baik. Pertumbuhan pangsa pasar dapat diketahui melalui pendekatan permintaan dan pendekatan penawaran. Pendekatan permintaan dianalisis dari sasaran konsumen, jumlah konsumen, jumlah kebutuhan, dan total kebutuhan per tahun. Sedangkan pendekatan penawaran diketahui melalui kemampuan wirausaha dalam membuat suatu produk/barang.

e. Tingkat pertumbuhan laba/keuntungan yang terus meningkat

Laba adalah kelebihan pendapatan diatas biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Setiap kegiatan usaha bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal agar dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Laba sering digunakan sebagai ukuran kinerja suatu usaha. Oleh karena itu pertumbuhan laba yang tinggi mencerminkan kinerja perusahaan semakin bagus. Pertumbuhan laba dari diukur dari prosentase perubahan perolehan laba periode sekarang dengan periode sebelumnya.

Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu kebanyakan meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM, sedangkan penelitian yang menganalisis kinerja UMKM belum banyak dilakukan. Diantaranya, penelitian Nufriani (2014) menganalisis kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dengan dan tanpa pinjaman di Kabupaten Jember. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja UMKM dilihat dari modal awal dan proaktif UMKM dengan pinjaman tidak lebih besar atau sama dengan tanpa pinjaman. Namun kinerja dari sisi laba, total assets, inovasi dan *risk taking* UMKM dengan pinjaman lebih besar daripada tanpa pinjaman.

Sudiarta (2014) meneliti tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bangli. Hasil penelitian menunjukkan

faktor yang paling dominan memengaruhi kinerja UMKM di Kabupaten Bangli adalah faktor internal, yang meliputi: pemasaran, akses permodalan, kemampuan berwirausaha, SDM, pengetahuan keuangan dan rencana bisnis.

Penelitian Munizu (2010) tentang Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan menghasilkan: (1) faktor eksternal yang terdiri dari kebijakan pemerintah, sosial ekonom dan budaya, dan peran institusi berpengaruh positif signifikan terhadap faktor internal, (2) faktor eksternal yang terdiri dari kebijakan pemerintah, sosial ekonom dan budaya, dan peran institusi berpengaruh positif signifikan terhadap peran institusi pemerintah, (3) faktor internal yang terdiri dari SDM, keuangan, teknik produksi dan operasi, dan pasar bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

METODE PENELITIAN

Lokasi Dan Desain Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Merauke dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Data kualitatif merupakan data deskriptif dan kesimpulan yang diambil dari penelitian kualitatif sangat bergantung pada logika dan teknik analisa data penelitinya.

Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah UMKM sektor industri kecil formal yang terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Merauke yang seluruhnya berjumlah 484 unit. Objek ini dipilih karena sektor industri kecil formal walaupun secara unit jumlahnya lebih kecil dibandingkan sektor industri kecil non formal, tetapi penyerapan tenaga kerjanya, nilai investasi, dan nilai produksinya lebih besar dibandingkan sektor industri kecil non formal. Karena keterbatasan waktu penelitian, maka tidak semua objek penelitian menjadi responden/informan dalam penelitian ini. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling*, yaitu proses pengambilan sampel di mana seluruh anggota populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel.

Berdasarkan perhitungan menggunakan rumus Slovin, sampel minimum yang harus diambil adalah 83 responden. Untuk mengantisipasi adanya data kuesioner yang tidak kembali, maka responden yang akan dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah 100 responden.

Indikator Kinerja UMKM

Penelitian ini menganalisis capaian kinerja UMKM khususnya pada sektor industri kecil formal yang ada di Kabupaten Merauke. Indikator kinerja UMKM yang digunakan dalam penelitian ini diadopsi dari penelitian Munizu (2010) yaitu:

- a. Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan, diukur dari prosentase perubahan penjualan periode sekarang dengan periode sebelumnya
- b. Tingkat pertumbuhan modal/finansial, diukur dari prosentase perubahan modal periode sekarang dengan periode sebelumnya, baik modal sendiri maupun modal eksternal
- c. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja, diukur dari prosentase perubahan jumlah tenaga kerja yang dimiliki periode sekarang dengan periode sebelumnya
- d. Tingkat pertumbuhan pasar, diukur dengan pendekatan permintaan dan pendekatan penawaran
- e. Tingkat pertumbuhan laba/keuntungan, diukur dari prosentase perubahan laba periode sekarang dengan periode sebelumnya

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara atau diperoleh dan dicatat oleh pihak lain. Data sekunder dalam penelitian ini berupa dokumen tertulis, laporan-laporan, peraturan, standar operasional dan prosedur, serta artikel-artikel yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Wawancara

Wawancara merupakan cara pengumpulan data dengan jalan melakukan komunikasi dan tatap muka langsung melalui proses tanya jawab. Dalam penelitian ini wawancara

dilakukan kepada pemilik UMKM Sektor Industri Kecil Formal di Kabupaten Merauke yang dipilih secara acak.

2. Kuesioner

Proses mengumpulkan data secara tertulis dengan cara memberikan daftar pernyataan tertulis kepada responden mengenai hal-hal yang berkaitan dengan masalah penelitian. Kuesioner dalam penelitian ini ditujukan kepada pelaku UMKM Sektor Industri Kecil Formal di Kabupaten Merauke yang terpilih menjadi sampel.

Teknik Analisis Data

Prosedur analisis data terhadap masalah lebih difokuskan pada upaya menggali fakta sebagaimana adanya (*natural setting*), dengan teknik analisis pendalaman kajian (*verstegen*). Untuk memberikan gambaran data hasil penelitian maka dilakukan prosedur sebagai berikut:

a. Tahap penyajian data

Pada tahap ini data disajikan dalam bentuk deskripsi yang terintegrasi.

b. Tahap komparasi

Tahap komparasi merupakan proses membandingkan hasil analisis data yang telah deskripsikan dengan interpretasi data untuk menjawab masalah yang diteliti.

c. Tahap penyajian hasil penelitian.

Tahap ini dilakukan setelah tahap komparasi, yang kemudian dirangkum dan diarahkan pada kesimpulan untuk menjawab masalah yang telah dikemukakan peneliti.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Sektor Industri Kecil Formal

Menurut data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Merauke, jumlah industri kecil formal yang terdaftar di kabupaten Merauke sampai dengan tahun 2016 sebanyak 484 unit usaha. Industri kecil formal di kabupaten Merauke dikelompokkan dalam 18 kelompok usaha dengan perincian sebagai berikut:

Tabel 2 Rincian Kelompok Industri Kecil Formal di Kabupaten Merauke

No	Kelompok Industri	Jumlah	
		Unit	%
1	Industri Pemeliharaan Dan Reparasi Mobil	22	4,5%
2	Industri Pemeliharaan Dan Reparasi Sepeda Motor	40	8,3%
3	Industri Jasa Las	17	3,5%
4	Industri Perabotan Rumah Tangga Dari Logam	1	0,2%
5	Industri Perhiasan Dari Logam Mulia	2	0,4%
6	Industri Makanan	23	4,8%
7	Industri Minuman	32	6,6%
8	Industri Perabot Dan Kelengkapan Rumah Tangga Serta Alat Dapur Dari Kayu, Bambu Dan Rotan	40	8,3%
9	Industri Kayu Dan Barang-Barang Dari Kayu Termasuk Perabotan Rumah Tangga	73	15%
10	Industri Kimia	2	0,4%
11	Industri Studio Foto	7	1,4%
12	Industri Percetakan	8	1,7%
13	Industri Elektronika	3	0,6%
14	Industri Rekaman	1	0,2%
15	Industri Tekstil	18	3,7%
16	Industri Kulit Dan Barang Dari Kulit	19	3,9%
17	Industri Fotocopy	176	36%
18	Industri Aneka Lainnya	6	1,2%
TOTAL		484	100%

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Merauke (data diolah)

Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa jumlah industri kecil formal pada kelompok Industri fotocopy memiliki jumlah paling banyak di kabupaten Merauke yaitu sebanyak 176 unit usaha atau 36% dari total industri kecil formal yang ada. Urutan kedua ditempati oleh kelompok Industri Kayu Dan Barang-Barang Dari Kayu Termasuk Perabotan Rumah Tangga sebanyak 73 unit usaha atau 15% dari total industri kecil formal yang ada.

Responden dalam penelitian ini adalah para pemilik usaha industri kecil formal di kabupaten Merauke yang dipilih secara acak. Jumlah keseluruhan kuesioner yang disebarakan sebanyak 100 eksemplar. Dari 100 kuesioner yang disebarakan, responden yang mengisi dan mengembalikan kuesioner secara lengkap sebanyak 35 responden. Dengan demikian tingkat pengembalian kuesioner (*respon rate*) yang dicapai sebesar 35%. Rendahnya tingkat pengembalian kuesioner menunjukkan masih kurangnya kepedulian masyarakat terhadap penelitian akademik. Hal ini kemungkinan disebabkan karena para pemilik usaha merasa takut

apabila informasi yang diberikan akan berdampak negatif pada dirinya maupun usahanya. Gambaran umum responden yang menjadi sampel penelitian ini disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Demografi Responden

Data	Keterangan	Jumlah	Persentase
Jenis kelamin	Laki-laki	26	76%
	Perempuan	9	24%
Usia	< 30 tahun	2	6%
	31-40 tahun	9	26%
	41-50 tahun	18	51%
	> 50 tahun	6	17%
Pendidikan Terakhir	SD	5	14%
	SMP	3	9%
	SLTA	22	63%
	S1	5	14%

Kinerja UMKM Sektor Industri Kecil Formal

1. Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan perubahan penjualan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan suatu unit usaha dari ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu unit usaha, maka usaha tersebut berhasil menjalankan strateginya. Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan diukur dari prosentase perubahan penjualan periode sekarang dengan periode sebelumnya. Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan industri kecil formal yang menjadi sampel disajikan pada tabel 4 berikut ini.

Tabel 4. Tingkat Pertumbuhan Penjualan (dalam 000 rupiah)

No	Tahun	Omset Penjualan (Rupiah)	Pertumbuhan Penjualan	
			Rupiah	Persentase
1	2015	5.475.700	-	-
2	2016	5.670.000	194.300	3,5%
3	2017	5.906.500	236.500	4,2%

Dari tabel diatas tampak bahwa UMKM sektor industri kecil formal secara keseluruhan walaupun mengalami peningkatan tingkat pertumbuhan penjualan namun tingkat pertumbuhan penjualannya relatif kecil. Sebagian besar sektor industri kecil formal merupakan industri rumah tangga dalam bentuk usaha perorangan dengan strategi pemasaran yang masih mengandalkan strategi *mouth to mouth* (dari mulut ke mulut) sehingga jangkauan wilayah

pemasaran produknya masih terbatas pada kalangan dan wilayah tertentu saja. Hasil wawancara dengan para pemilik usaha hampir seluruhnya memiliki kendala dalam memasarkan produk yang mereka hasilkan.

2. Tingkat pertumbuhan modal/financial

Pertumbuhan modal merupakan perubahan modal yang digunakan untuk kegiatan usaha dari waktu ke waktu. Tingkat pertumbuhan modal/financial diukur dari prosentase perubahan modal periode sekarang dengan periode sebelumnya, baik modal sendiri maupun modal eksternal. Tingkat pertumbuhan modal/financial pada sampel industri kecil formal disajikan pada tabel 5 berikut ini.

Tabel 5. Tingkat Pertumbuhan Modal (dalam 000 rupiah)

No	Tahun	Omset Penjualan (Rupiah)	Pertumbuhan Modal	
			Rupiah	Persentase
1	2015	2.461.600	-	-
2	2016	2.575.600	114.000	4,6%
3	2017	2.671.200	95.600	3,7%

Tabel 5 di atas menunjukkan tingkat pertumbuhan modal UMKM sektor industri kecil formal mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Ini menunjukkan bahwa sektor industri kecil formal di kabupaten Merauke lebih mengandalkan pada ketersediaan modal yang ada saja. Rata-rata para pemilik usaha tidak menambah modal usahanya dengan mencari pendanaan dari luar (pinjaman) untuk mengembangkan usaha karena kesulitan memperoleh pinjaman modal. Selain itu sebagian pemilik usaha merasa dirugikan dengan harus membayar bunga pinjaman yang tinggi apabila mereka menambah modal usahanya dari modal eksternalnya.

3. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja

Pertumbuhan tenaga kerja merupakan perubahan jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk kegiatan usaha dari tahun ke tahun. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja diukur dari prosentase perubahan jumlah tenaga kerja yang dimiliki periode sekarang dengan periode sebelumnya. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja pada sampel industri kecil formal disajikan pada tabel 6 berikut ini.

Tabel 6 Tingkat Pertumbuhan Tenaga Kerja

No	Tahun	Tenaga Kerja (orang)	Pertumbuhan TK	
			Orang	Persentase
1	2015	194	-	-
2	2016	196	2	1%
3	2017	199	3	1,5%

Tingkat pertumbuhan tenaga kerja UMKM sektor industri kecil formal di kabupaten Merauke tidak menunjukkan perubahan yang signifikan hanya berkisar sekitar 1% dari tahun sebelumnya. Ini menunjukkan hampir semua industri kecil formal tidak menambah jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Pertumbuhan penjualan yang masih relatif kecil mendorong para pemilik usaha untuk meningkatkan efisiensi biaya. Menambah jumlah tenaga kerja akan menambah biaya yang harus dikeluarkan sehingga mengurangi laba yang diperoleh. Pertumbuhan penjualan yang rendah masih dapat dipenuhi dari tenaga kerja yang ada saat ini.

4. Tingkat pertumbuhan pasar

Pasar dapat diartikan sebagai merupakan pertemuan antara permintaan dan penawaran. Potensi pasar (*potential market*) merupakan besarnya bagian (proporsi) dari keseluruhan pasar suatu produk yang tersedia. Potensi pasar yang tersedia dapat diperkirakan dengan membandingkan antara perkiraan kekuatan permintaan dan penawaran terhadap suatu produk pada masa tertentu atau selisih antara perkiraan permintaan dan penawaran pada masa tertentu. Tingkat pertumbuhan pasar diukur dengan pendekatan permintaan dan pendekatan penawaran. Tingkat pertumbuhan pasar pada sampel industri kecil formal disajikan pada tabel 7 berikut ini.

Tabel 7 Tingkat Pertumbuhan Pasar

No	Tahun	Permintaan (unit)	Penawaran (unit)	Potensi Pasar (unit)	Pertumbuhan Potensi Pasar	
					unit	Persentase
1	2015	2.349.581	2.330.422	19159	-	-
2	2016	2.358.296	2.336.366	21.930	2.771	14%
3	2017	2.381.144	2.355.464	25.680	3.750	17%

Dari tabel 7 di atas tampak bahwa pertumbuhan potensi pasar yang dimiliki oleh UMKM sektor industri kecil formal masih rendah hanya sebesar 14% pada tahun 2016 dan 17% pada tahun 2017. Hal ini menunjukkan sebagian besar UMKM sektor industri kecil formal

membuat produk hanya sesuai permintaan saja. Peningkatan kebutuhan akan produk yang juga diikuti dengan munculnya para pesaing baru berdampak pada rendahnya potensi pasar yang dimiliki.

Permintaan akan produk tidak mengalami peningkatan yang signifikan karena rata-rata UMKM sektor industri kecil formal tidak melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan, sehingga ketika muncul pesaing dengan produk yang lebih unggul maka konsumen cenderung beralih ke pesaingnya. Selain itu, beberapa jenis usaha mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku produk sehingga produk yang dihasilkan tidak bisa memenuhi semua permintaan yang ada.

5. Tingkat pertumbuhan laba/keuntungan

Laba merupakan selisih antara penjualan yang diperoleh suatu unit usaha dengan biaya yang dikeluarkan dalam rangka memperoleh penjualan tersebut. Pertumbuhan laba adalah persentase kenaikan/penurunan laba yang diperoleh suatu kegiatan usaha dari waktu ke waktu. Tingkat pertumbuhan laba/keuntungan diukur dari prosentase perubahan laba periode sekarang dengan periode sebelumnya. Tingkat pertumbuhan laba pada sampel industri kecil formal disajikan pada tabel 8 berikut ini.

Tabel 8. Tingkat Pertumbuhan Laba (dalam 000 rupiah)

No	Tahun	Laba (Rupiah)	Pertumbuhan Laba	
			Rupiah	Persentase
1	2015	2.566.900	-	-
2	2016	2.640.500	73.600	2,9%
3	2017	2.778.900	138.400	5,2%

Sama seperti pertumbuhan penjualan, pertumbuhan laba yang dimiliki oleh UMKM sektor industri kecil formal juga relatif masih kecil walaupun mengalami peningkatan dari tahun 2016 ke 2017. Dilihat dari pertumbuhan penjualan dan pertumbuhan modal usaha, pada tahun 2016 pertumbuhan modal lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan penjualan yang berdampak pada pertumbuhan laba yang rendah. Ini mengindikasikan adanya peningkatan biaya operasional pada kegiatan usaha yang lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan perusahaan. Tambahan modal yang diperoleh tidak dapat digunakan semaksimal

mungkin untuk meningkatkan penjualan produknya, sehingga walaupun pertumbuhan modal mengalami peningkatan sebesar 4,6% tetapi karena pertumbuhan penjualan tidak bisa melampaui pertumbuhan modal hanya mengalami peningkatan sebesar 3,5% maka laba yang diperoleh lebih rendah hanya sebesar 2,9%. Sebaliknya pada tahun 2017 pertumbuhan modal sebesar 3,7% lebih rendah dari pertumbuhan penjualan sebesar 4,2% berdampak pada meningkatnya pertumbuhan laba menjadi 5,2%.

Secara keseluruhan, apabila dilihat dari keempat indikator pengukuran yang telah diuraikan diatas, kinerja UMKM sektor industri kecil formal di kabupaten Merauke masing tergolong sangat rendah. Hal inilah yang menyebabkan kelangsungan hidup UMKM di kabupaten Merauke rata-rata tidak berlangsung lama. Jumlah UMKM di kabupaten Merauke mengalami penurunan karena tidak sedikit UMKM yang mengalami kebangkrutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa kinerja UMKM sektor industri kecil formal di kabupaten Merauke pada tahun 2017 masih tergolong rendah karena hampir semua indikator kinerja walaupun mengalami peningkatan tetapi peningkatannya masih rendah.

1. Tingkat pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan dari 3,5% menjadi 4,2%.
2. Tingkat pertumbuhan modal mengalami penurunan dari 4,6% menjadi 3,7%.
3. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja mengalami peningkatan sebesar 0,5%.
4. Tingkat pertumbuhan pasar mengalami peningkatan dari 14% menjadi 17%.
5. Tingkat pertumbuhan laba mengalami peningkatan dari 2,9% menjadi 5,2%.
6. Secara keseluruhan kinerja UMKM sektor industri kecil formal masih tergolong rendah.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pemerintah Daerah, sebaiknya membuat kebijakan yang dapat membantu UMKM dalam membuka akses keuangan yang lebih luas dengan lembaga keuangan untuk memperoleh kemudahan dalam memenuhi modal usaha atau kredit usaha.
2. Bagi UMKM sebaiknya:

- a) Meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dengan mengacu pada standar kualitas produk internasional sehingga mampu bersaing di pasar global.
 - b) Berusaha meningkatkan akses informasi secara luas ke pasar nasional dan internasional dengan menggunakan strategi pemasaran yang modern.
 - c) Meningkatkan dan mengembangkan pengetahuan dan teknologi untuk melakukan inovasi produk
 - d) Menjalinkan kemitraan dengan pihak-pihak terkait yang bisa meningkatkan keberhasilan di sektor UMKM.
3. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menguji faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM di kabupaten Merauke.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Merauke. 2015. *Merauke Dalam Angka 2015*.
_____. 2016. *Kabupaten Merauke Dalam Angka 2016*.
- Haeruman, H. 2000. *Peningkatan Daya Saing UMKM untuk Mendukung Program PEL*. Makalah Seminar Peningkatan Daya Saing, Graha Sucofindo, Jakarta.
- Munizu, Musran. 2010. Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. Volume 12, Nomor 1, Maret 2010 p33-41.
- Nurfriani, V., Paramu, H., dan Utami, E.S. 2014. Analisis Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dengan dan Tanpa Pinjaman Di Kabupaten Jember. Artikel Ilmiah Mahasiswa Universitas Jember.
- Ranto, Basuki. 2007. Analisis Hubungan Antara Motivasi, Pengetahuan Kewirausahaan, Dan Kemandirian Usaha Terhadap Kinerja Pengusaha Pada Kawasan Industri Kecil di Daerah Pulogadung. *Jurnal Usahawan* No.10 TH XXXVI Oktober 2007.
- Srimindarti, Ceacilia. 2006. *Balanced Scorecard Sebagai Alternatif untuk Mengukur Kinerja*. Adi Cipta, Jakarta.
- Sudiarta, I.P.L.E., Kirya, I.K., Cipta, I.W. 2014. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bangli. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen* Volume 2.
- Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah
www.depkop.go.id