

PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA PONTIANAK

KIKY REZKI DUAPHANIE
NIM. E01111015

Program Studi Ilmu Administrasi Negara Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Tanjungpura Pontianak Tahun 2016

Email: Kikyduaphanie@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dan strategi alternatif untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Pontianak oleh Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak. Permasalahan yang dihadapi adalah kurangnya permodalan yang dimiliki oleh UMKM di Kota Pontianak dan kesulitan dalam pemasaran. Sedangkan masalah yang dihadapi oleh Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak dalam mengembangkan UMKM di Kota Pontianak adalah kurangnya jumlah aparatur dan kurangnya pelatihan dan pendidikan bagi aparatur pada bidang koperasi dan UKM. Peneliti menggunakan model analisis *Strength, Weakness, Oppourtunities, and Threats* (SWOT) untuk menemukan strategi yang tepat dalam pengembangan UMKM di Kota Pontianak. Dari analisis SWOT ditemukan kekuatan yang dimiliki oleh UMKM di Kota Pontianak yaitu jumlah UMKM yang cukup banyak dan menyerap tenaga pekerjaan bagi angkatan kerja di Kota Pontianak, kelemahan yang dimiliki oleh UMKM di Kota Pontianak adalah keterbatasan pengetahuan dan informasi pelaku UMKM terhadap pasar dan keberadaannya yang sering mengganggu ketertiban umum, peluang yang dimiliki oleh UMKM di Kota Pontianak adalah dapat membuka lapangan pekerjaan bagi angkatan kerja dan meningkatkan jumlah PAD Kota Pontianak dan ancaman yang dimiliki oleh UMKM di Kota Pontianak adalah relokasi dan produk luar daerah lebih kompetitif. Saran atau rekomendasi dari penelitian ini adalah alternatif strategi yaitu dengan menciptakan iklim usaha yang kondusif, pengembangan kemitraan, melakukan pelatihan dan pendidikan secara merata, penataan kawasan berjualan, meningkatkan daya saing dipasar lokal, nasional dan global, memberikan pembinaan dan fasilitas untuk mendapatkan ruang serta mengadakan koordinasi antara pemerintah dengan pelaku UMKM terkait masalah relokasi.

Kata-kata Kunci: Strategi pengembangan, UMKM, Analisis SWOT

DEVELOPMENT OF MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (MSME) IN PONTIANAK CITY

Abstract

This research aims to find out the strengths, weaknesses, opportunities and threats and alternative strategies to develop the Micro, Small and Medium-sized Enterprises (MSME) in Pontianak by the Office of Industry, Trade, Cooperatives and MSME Pontianak. The problem faced is a lack of capital among MSME in Pontianak city and difficulties in marketing. While the problems faced by the Office of Industry, Trade, Cooperatives and MSME Pontianak in developing MSME in Pontianak city is a lack of personnel, training and education for the human resources in field of cooperative and MSME. This research used the analytical model of *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) to find the right strategies in the development of MSME in Pontianak city. The SWOT analysis revealed that the strengths of MSME in Pontianak are the relatively large number of MSME and provide jobs for the labor force in the City; the weaknesses of MSME in Pontianak are limited knowledge and information of the MSME about the market and their existence often disturb public order; the opportunities of the MSME in Pontianak are they can provide jobs for the workforce and increase the amount of Locally-Generated Revenues (PAD) for Pontianak city; and the threats faced MSME in Pontianak are relocation and more competitive products from outside the region. Recommendations made from this research are

alternative strategies to create a conducive business climate, development of partnerships, training and equal educational opportunities, arrangement of places for business, increase of the local, national and global market competitiveness, provision of coaching and facilities to get a market place as well as coordination between the government and MSME regarding the relocation issues.

Keywords: development strategies, MSME, SWOT Analysis

A. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam perekonomian Indonesia memiliki peran strategis dan penting. Karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Untuk itu perlu disusun strategi pengembangan koperasi dan UMKM di Indonesia yang terintegrasi, sistematis dan berkelanjutan. Perkembangan jumlah UMKM di setiap kota di Indonesia berbeda-beda. Di Kota Pontianak pada tahun 2015 jumlah UMKM sebanyak 6.418 unit usaha dengan jumlah usaha mikro yang paling dominan yaitu sebanyak 5.234 unit usaha.

Menurut data dari Badan Pusat Statistik (2015:30) Kota Pontianak bahwa jumlah UMKM di Kota Pontianak yang mengalami kesulitan usaha pada tahun 2015 sebanyak 72,47%, sisanya 27,53% tidak ada masalah. Dari 72,47% yang mengalami kesulitan usaha tersebut, diidentifikasi kesulitan yang paling dominan yang muncul adalah permodalan yaitu sebanyak 51,09% dan pemasaran

sebanyak 34,72%. Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan sektor usaha. Sedangkan UMKM merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas. Modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UMKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UMKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan.

Terkait dengan hal ini, Pemerintah Kota Pontianak melalui Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM sebenarnya telah membuat program-program yang memfasilitasi pemberian kredit modal usaha yang bertujuan untuk memberikan pinjaman modal bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Kota Pontianak (2015:33) tercatat bahwa dalam mengatasi kesulitan permodalannya

diketahui sebanyak 17,50 % UKM menambah modalnya dengan meminjam ke bank, sisanya 82,50 % tidak melakukan pinjaman ke bank tetapi ke lembaga non bank seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), perorangan, keluarga, modal ventura, lainnya. Permasalahan yang dihadapi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha menurut Badan Pusat Statistik Kota Pontianak antara lain adalah (1) Prosedur pengajuan yang sulit 30,30%, (2) Tidak berminat 25,34%, (3) Pelaku UMKM tidak memiliki agunan 19,28%, (4) UMKM yang tidak mengetahui prosedur 14,33%, (5) suku bunga yang tinggi 8,82%, (6) Proposal ditolak 1,93%.

Kesulitan yang juga di hadapi oleh UMKM menurut data dari Bdan Pusat statistik Kota Pontianak yaitu pemasaran dengan persentase sebanyak 34,72%. Usaha mikro pada umumnya tidak mempunyai sumber-sumber daya untuk mencari, mengembangkan atau memperluas pasar mereka sendiri. Sebaliknya, mereka sangat tergantung pada mitra dagang mereka untuk memasarkan produk-produk mereka, atau tergantung pada konsumen yang datang langsung ketempat-tempat produksi mereka. Hal ini terjadi karena pelatihan pemasaran yang masih jarang dilakukan. Menurut data dari Dinas Perindustrian Perdagangan koperasi dan UKM Kota Pontianak pelatihan telah dilakukan sebanyak 3 kali dalam 3 tahun

yaitu dari tahun 2013-2015. Namun pelatihan yang diberikan berupa pelatihan motivasi kewirausahaan, pelatihan manajemen usaha, dan pelatihan mengemas dan label produk.

Selain permasalahan yang berkaitan dengan pelaku usaha mikro, kuantitas dan kualitas aparatur atau pegawai Dinas perindustrian Perdagangan koperasi dan UKM Kota Pontianak juga menentukan berhasil tidaknya pemberdayaan UMKM di Kota Pontianak. Jumlah pegawai sangat mempengaruhi kuantitas pekerjaan yang dihasilkan pegawai. Menurut data dari Badan Kepegawaian Daerah (BKD) Kota Pontianak idealnya pegawai negeri (birokrasi) bisa mencapai 4-5% dari jumlah penduduk agar pelayanan kepada masyarakat bisa maksimal. Pada tahun 2015 jumlah pegawai pada bidang Koperasi dan UKM sejumlah 7 orang, sedangkan jumlah UMKM yang dibina sebanyak 6.418 unit dengan jumlah usaha mikro sebanyak 5.234 unit. Maka diperoleh perbandingan antara pegawai dengan jumlah UMKM 1 : 917. Ini berarti rata-rata satu orang pegawai bertugas memberikan pelayanan kepada 917 UMKM. Jumlah tersebut sebenarnya kurang seimbang jika dibandingkan dengan besarnya jumlah pelaku UMKM yang harus mendapat pelayanan.

Sedangkan kualitas pekerjaan selalu berkaitan dengan mutu pekerjaan yang telah dihasilkan oleh setiap aparatur pemerintah dalam pekerjaannya melaksanakan tujuan organisasi. Kualitas pekerjaan mengacu kepada sumber daya manusia yang ada didalamnya mengenai kemampuan intelegensi yang dimiliki pegawai dan kemampuan dalam penguasaan bidang pekerjaannya. Selain tingkat pendidikan, pegawai yang dibekali dengan pengetahuan atau pelatihan-pelatihan juga dapat mempengaruhi kualitas pekerjaannya. Untuk pegawai Disperindagkop dan UKM khususnya bidang Koperasi dan UKM masih diperlukan program pelatihan-pelatihan khusus sesuai dengan bidangnya untuk menambah wawasan pegawai agar menghasilkan kualitas pekerjaan yang lebih optimal. Hal ini sangat diperlukan mengingat kebutuhan masyarakat terhadap pengetahuan dan keterampilan bidang manajemen usaha sesuai dengan Rencana Kerja Dinas Koperasi dan UKM Tahun 2015 dalam program pengembangan sistem pendukung usaha bagi Koperasi dan UMKM di Kota Pontianak.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka peneliti memfokuskan penelitian ini pada pengembangan sektor UMKM oleh Dinas Koperasi dan UKM Kota Pontianak. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang,

ancaman dengan menggunakan analisis SWOT dan strategi alternatif untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Pontianak oleh Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak.

Manfaat teoritis dalam penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dibidang ilmu administrasi publik terutama kajian manajemen publik. Manfaat praktis dari penelitian ini diharapkan Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan kepada instansi terkait yaitu Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak khususnya bidang Koperasi dan UKM.

B. TINJAUAN PUSTAKA

1. Manajemen

Manajemen merupakan proses pencapaian tujuan melalui pelaksanaan fungsi-fungsi tertentu, tetapi dalam hal ini belum ada persamaan pendapat dari para ahli tentang apa saja fungsi manajemen tersebut. Terry (2006:17) dalam bukunya yang berjudul “Dasar-dasar Manajemen”, yang merumuskan fungsi-fungsi manajemen sebagai berikut: Perencanaan (*planning*), Pengorganisasian (*organizing*), Pelaksanaan (*actuating*), Pengawasan (*controlling*). Salah satu syarat mutlak untuk melaksanakan manajemen yang baik

terletak pada pelaksanaan proses perencanaan.

2. Perencanaan Strategi

Menurut Olsen dan Eadie (dalam Bryson, 2007:5) mengatakan bahwa perencanaan strategis sebagai upaya yang didisiplinkan untuk membuat keputusan dan tindakan penting yang membentuk dan memandu bagaimana menjadi organisasi (atau entitas lainnya), apa yang dikerjakan organisasi (atau entitas lainnya), dan mengapa organisasi (atau entitas lainnya) mengerjakan hal seperti itu. Bryson (2007:55), menjelaskan bahwa pada perencanaan strategis terdapat delapan langkah yang dapat membantu organisasi dalam berfikir dan bertindak secara strategis. Langkah-langkah tersebut adalah:

- 1) Memprakarsai dan menyepakati proses perencanaan strategis
- 2) Mengidentifikasi mandat organisasi
- 3) Memperjelas misi dan nilai-nilai organisasi
- 4) Menilai lingkungan eksternal: peluang dan ancaman
- 5) Menilai lingkungan internal: kekuatan dan kelemahan
- 6) Mengidentifikasi isu yang dihadapi organisasi
- 7) Merumuskan strategi untuk mengelola isu
- 8) Menciptakan visi organisasi yang efektif bagi masa depan.

Perencanaan strategis meliputi lingkungan internalnya yaitu kekuatan (strengths) ditambah kelemahan (weakness) yang dimiliki organisasi terhadap lingkungan eksternal berupa peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Dengan kata lain, bahwa analisis lingkungan tersebut merupakan identifikasi berbagai kekuatan dan kelemahan serta berbagai peluang beserta tantangan yang pada tahap selanjutnya akan dipergunakan sebagai dasar untuk memperoleh isu-isu strategis yang dihadapi organisasi.

3. Pengembangan UMKM

Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan merupakan proses, cara, perbuatan mengembangkan, sedangkan mengembangkan merupakan perintah selalu berusaha di pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus pada sasaran yang di kehendaki. Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjelaskan bahwa hakikat dari pengembangan adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, dunia usaha dan masyarakat untuk memperdayakan UMKM melalui pemberian fasilitas bimbingan pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM.

Didalam Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 dijelaskan beberapa kriteria mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kriteria-kriteria tersebut adalah:

1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

2) Kriteria Usaha Kecil sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah)

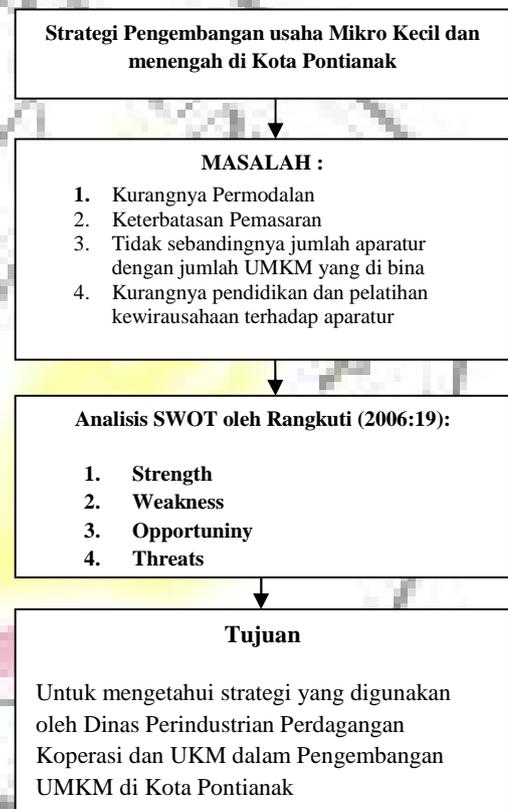
3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh

miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)

4. Kerangka Pikir Penelitian



C. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Jenis penelitian ini digunakan untuk menggambarkan fenomena yang terjadi dengan hasil data lapangan yang kemudian dipaparkan dalam bentuk tulisan maupun tabel dan disajikan. Waktu yang digunakan untuk penyusunan laporan dan konsultasi dilakukan dari bulan Juli 2015 hingga Juni 2016. Subjek dari penelitian ini adalah Kepala Bidang Koperasi dan UKM Kota Pontianak, Seksi Bina Koperasi dan UKM Kota Pontianak dan Pelaku UMKM di kota Pontianak.

Dalam penelitian ini penulis hanya menggunakan tiga teknik pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam teknik analisis data, penulis menggunakan olahan data secara kualitatif. Teknik analisis yang peneliti gunakan adalah teknik analisis Miles dan Huberman (Sugiyono, 2011:246), mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Untuk menganalisis data-data dan informasi yang ada, peneliti menggunakan tiga tahap analisis data, diantaranya: tahap reduksi data, tahap penyajian data dan tahap verifikasi. Adapun untuk menguji validitas data, penulis menggunakan triangulasi

sumber dan teknik yakni peneliti mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber atau informan yang diteliti dengan berbagai teknik diantaranya wawancara, observasi dan dokumentasi.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menganalisa strategi pengembangan yang digunakan oleh Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak, penulis menggunakan analisis SWOT yang diungkapkan oleh Ranguti yang mengemukakan beberapa faktor yang dilihat dari identifikasi terhadap lingkungan yakni: Faktor internal diantaranya adalah: aspek organisasi dan aspek personel, aspek pemasaran dan aspek keuangan. Sedangkan faktor eksternal antarlain adalah: bidang sosial, bidang ekonomi, bidang politik, bidang hukum, teknologi, tenaga kerja dan internasional. Diketahui sebelumnya bahwa jumlah aparatur pada bidang koperasi dan UKM yang tidak sebanding dengan jumlah UMKM yang dibina yakni pada tahun 2015 hanya 7 pegawai sedangkan UMKM yang dibina sebanyak 6.418.

Berikut adalah wawancara langsung yang penulis lakukan dengan pihak Kepala Bidang Koperasi dan UKM Kota

Pontianak, Bapak Azhari Giza Putera SE. MM, yang merupakan responden dalam penelitian ini mengatakan bahwa :
“Jumlah aparatur yang tersedia pada Dinas PerindagKop dan UKM Kota Pontianak tidak sebanding dengan jumlah UMKM yang di bina. Aparatur Dinas PerindagKop dan UKM cukup kewalahan dalam menangani pelaku UMKM karena minimnya aparatur yang tersedia. Sedangkan jumlah aparatur yang diperlukan pada Disperingkop dan UKM Kota Pontianak kurang lebih sebanyak 320 pegawai”. (wawancara, 19 April 2016).

Dengan kurangnya jumlah aparatur yang tersedia pada bagian koperasi dan Ukm pada Dinas perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM membuat kinerja dalam pelayanan terhadap pelaku UMKM menjadi terbatas. Selain itu mengingat kebutuhan pelaku terhadap pengetahuan dan keterampilan bidang manajemen usaha sesuai dengan Rencana Kerja Dinas Koperasi dan UKM Tahun 2015 dalam program pengembangan sistem pendukung usaha bagi Koperasi dan UMKM di Kota Pontianak dirasa perlu dilakukan pelatihan bagi aparatur pada Disperindagkop dan UKM dan juga para pelaku UMKM.

Lebih lanjut Bapak Azhari Giza Putera SE. MM, mengungkapkan bahwa:

“pegawai pada bidang Koperasi dan UKM yang mengikuti pelatihan berupa

diklat teknis yang terdiri dari: pelatihan perkoperasian, diklat Achivement Motivation Training (AMT) dan diklat pelatihan metode perencanaan Sumber Daya Manusia (SDM) sedangkan bagi pelaku UMKM Dinas Koperasi dan UKM berupaya memberikan pelatihan dan motivasi kewirausahaan pada wirausaha baru maupun wirausaha lama yang telah dilakukan setiap tahun dari tahun 2012-2014 masing-masing 100 UMKM dengan berbagai macam jenis usaha yang di dapatkan melalui kelompok usaha dari masing-masing kecamatan dilakukan dalam 3 hari. Dengan tujuan mendidik jiwa kewirausahaan dan memotivasi pelaku UMKM untuk pengembangan usahanya” (wawancara, 19 April 2016).

Selanjutnya wawancara langsung yang penulis lakukan dengan pelaku UMKM bapak Jumadi pengusaha mebel mengenai pelatihan dan pendidikan bagi aparatur dan pelaku UMKM mengatakan:
“saye ndak pernah dapat pelatehan dari dinas, ini saye pelajari dari bapak saye. Padahal perlu rasenye saye dapat pelatehan biar bise bekembang agik usahe saye.” (wawancara, 19 April 2016).

Melihat kondisi yang ada di lapangan mengenai pelatihan yang dilakukan oleh Disperindagkop dan UKM penulis merasa pelatihan kepada pelaku UMKM yang dilakukan oleh Disperindagkop dan UKM belum berjalan dengan baik, karena

pelatihan tersebut tidak dirasakan menyeluruh kepada pelaku UMKM yang ada di Kota Pontianak, hal ini dibuktikan bahwa tidak semua pelaku UMKM mengetahui dan merasakan tentang adanya pelatihan pelatihan yang di adakan oleh Disperindagko dan UKM Kota Pontianak. Selain memperoleh pelatihan dan pembinaan para pelaku UKM di Kota Pontianak juga menginginkan adanya jalur pemasaran yang dapat menunjang perkembangan UKM di Kota Pontianak.

Sedangkan strategi yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak agar para pelaku UKM agar dengan mudah menjual produk usahanya, yaitu diungkapkan oleh, Kepala Bidang Koperasi dan UKM Kota Pontianak mengungkapkan bahwa :

“Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM salah satunya adalah pemasaran. Dalam hal ini Dinas Koperasi dan UKM memfasilitasi dalam hal promosi, berupa mengikutkan beberapa UMKM dalam ajang pameran baik pada tingkat lokal maupun nasional bahkan ke luar negeri. Selain itu pelaku UMKM juga di fasilitasi jalur pemasaran ke toko-toko modern seperti supermarket-supermarket yang ada di Kota Pontianak dan Pemerintah Kota Pontianak juga menyediakan fasilitas berupa sentra oleh-oleh untuk barang-

barang UMKM.”(wawancara, 19 April 2016)

Tetapi fasilitas pemasaran yang di berikan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kota Pontianak hanya tertuju pada produk-produk khas daerah, Sedangkan untuk produk produk umum atau jasa Dinas Koperasi dan UKM belum memberikan fasilitas pemasaran. Seperti yang disampaikan oleh responden Jumadi pelaku usaha mebel mengatakan bahwa:

“pemasarannya saya lakukan sendiri kealo ade yang memesan meja, kursi, pintu, gerobak atau yang lainnya barulah dibuat.”

Masalah yang paling dominan dalam sektor UMKM adalah aspek keuangan atau permodalan, meskipun bukan yang paling menentukan dalam pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Untuk itu diperlukan peranan dari sektor perbankan maupun lembaga keuangan lainnya dalam penyediaan permodalan bagi pelaku UMKM. Dinas Koperasi dan UKM telah membuat program-program pemberian kredit modal usaha yang bertujuan memberikan pinjaman modal bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya. Akan tetapi penyaluran dana dilakukan oleh perbankan. Dinas Koperasi dan UKM berperan dalam memfasilitasi kemitraan antara pelaku UMKM dan perbankan. Lebih lanjut Kabid Koperasi dan UKM Kota Pontianak mengungkapkan bahwa:

“Dinas Koperasi dan UKM Kota Pontianak memfasilitasi pertemuan lembaga keuangan perbankan maupun BUMN dengan pelaku UMKM untuk mempersentasikan bagaimana cara dan syarat untuk mengajukan peminjaman modal usaha.”

Akan tetapi pelaku usaha mikro dihadapkan dengan persyaratan-persyaratan dari Bank yang menyebabkan akses permodalan pelaku usaha mikro menjadi terbatas. Seperti prosedur pengajuan pinjaman yang sulit, tidak adanya agunan atau jaminan, ketidak tahuan tentang prosedur dan suku bunga yang tinggi sehingga pelaku usaha mikro memilih untuk menggunakan modal usaha pribadi. Responden penelitian ini Rita pemilik warung sembako mengatakan:

“Pengajuan peminjaman modal usaha pada bank sangat rumit, apalagi diperlukan adanya jaminan sedangkan tempat usaha saya masih mengontrak. Selain itu suku bunga yang diberikan oleh bank sangat tinggi.”

Dari persoalan yang terungkap di atas untuk mencapai sasaran strategis yang akan dicapai dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Pontianak maka diperlukan analisis terhadap lingkungan internal maupun eksternal terkait dengan UMKM di Kota Pontianak.

a) Analisis Lingkungan Internal

Untuk keperluan analisis internal, maka preseptif yang digunakan yaitu dengan mengkaji Kekuatan dan Kelemahan yang dimiliki oleh UMKM di Kota Pontianak sesuai dengan hasil observasi dan wawancara penelitian.

b) Analisis Kekuatan (*strenghts*) pada Pengembangan UMKM di Kota Pontianak

Berdasarkan hasil penelitian, kekuatan (*strenghts*) yang menjadi pendorong sehingga perlu dilakukannya pengembangan terhadap UMKM di Kota Pontianak sehingga berdaya guna, ada pun kekuatan yang dimiliki oleh Bidang Koperasi dan UKM pada Dinas Perindustrian perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak yaitu:

1) Jumlah UMKM di Kota Pontianak Cukup Banyak dan Memiliki Potensi Berkembang

Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Pontianak terus meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2015 jumlah UMKM di Kota Pontianak sebanyak 6.418 unit usaha, dengan jumlah usaha mikro yang paling dominan yaitu sebanyak 5.234 unit usaha. Dengan jumlah yang terus meningkat setiap tahunnya UMKM di Kota Pontianak memiliki potensi yang cukup besar untuk berkembang.

2) Menyerap Tenaga Pekerjaan Bagi Angkatan Kerja di Kota Pontianak

Berdasarkan data yang di peroleh dari Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak bahwa jumlah UMKM pada tahun 2015 sebanyak 6.418 unit usaha dengan jumlah pegawai paling banyak 10 karyawan. Berdasarkan data tersebut tentunya tidak bisa dipungkiri bahwa UMKM mampu menciptakan peluang usaha dan berdasarkan hal tersebut tentunya keberadaan mereka saat ini sangat membantu dalam penyerapan tenaga kerja bagi angkatan kerja saat ini.

c) Analisis Kelemahan (*Weakness*) Pada UMKM di Kota Pontianak

Berdasarkan hasil penelitian, kelemahan (*weakness*) yang menjadi kekurangan pada kondisi internal organisasi sehingga perlu dilakukannya pengembangan terhadap UMKM di Kota Pontianak sehingga berdaya guna, ada pun kelemahan yang dimiliki oleh Bidang Koperasi dan UKM pada Dinas Perindustrian perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak yaitu:

1) Keterbatasan Pengetahuan dan Informasi Pelaku UMKM Mengenai Riset Pasar

UMKM di Kota Pontianak, memiliki peluang pasar untuk mengembangkan berbagai produk unggulannya, khususnya

pada produk jasa dan makanan. Namun, pelaku usaha yang ada di Kota Pontianak belum mampu membuat produk unggulan yang benar-benar memiliki karakter dan ciri khas Kota Pontianak. Pendetang dan wisatawan yang datang ke Kota Pontianak, masih bingung untuk mencari oleh-oleh khas kota Pontianak, karena sebagian besar, produk yang dijual untuk oleh-oleh juga bisa ditemui di daerah lainnya.

2) Keberadaan UMKM Sering Mengganggu Ketertiban Umum

Berdasarkan hasil penelitian lapangan bahwa fenomena yang terjadi pada pelaku usaha mikro saat ini dalam menggelar dagangannya mereka sering kali menggunakan badan jalan sebagai tempat mereka menempatkan dagangannya, ditambah lagi penataan ruang parkir yang tidak tertib dikarenakan tidak adanya lahan parkir yang memadai sehingga hal ini sangat mengganggu ketertiban umum yang berkaitan dengan arus lalu lintas yang sangat terganggu.

d) Analisis Lingkungan Eksternal

Untuk melakukan analisis eksternal, maka prespektif yang digunakan yaitu dengan mengkaji peluang dan ancaman yang dimiliki oleh UMKM di Kota Pontianak sesuai dengan hasil observasi dan wawancara penelitian, sehingga akan mempermudah dalam menentukan strategi-strategi apa saja yang harus dilakukan

terkait dengan Pengembangan UMKM di Kota Pontianak saat ini sehingga melahirkan kebijakan-kebijakan teknis yang tidak merugikan salah satu pihak.

e) Analisis Peluang (*Opportunity*) Pada UMKM di Kota Pontianak

Analisis peluang (*opportunity*) adalah faktor-faktor lingkungan luar yang positif, yang dapat dan mampu mengarahkan kegiatan organisasi ke arahnya, ada pun yang menjadi peluang yang dimiliki oleh Bidang Koperasi dan UKM pada Dinas Perindustrian perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak yaitu:

1) UMKM Dapat Membuka Lapangan Pekerjaan Bagi Angkatan Kerja.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak bahwa ada sekitar 1.208 pedagang yang masih aktif dalam menggelar dagangannya dengan berbagai macam jenis barang yang mereka jual yang menggunakan fasilitas seadanya dan berdasarkan data tersebut tentunya tidak bisa dipungkiri bahwa UMKM di kota Pontianak mampu membantu pemerintah dalam menciptakan lapangan pekerjaan.

2) Meningkatkan PAD Kota Pontianak

Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting didalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di Kota Pontianak salah satunya adalah meningkatkan Pendapatan Asli daerah (PAD) Kota Pontianak. Sebagai pelaku usaha pelaku UMKM mempunyai peran sebagai Wajib Pajak (WP). Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang dengan tiada mendapatkan jasa yang langsung dapat ditujukan dan digunakan untuk pengeluaran umum. Pajak daerah menduduki tingkat pertama terhadap Pendapatan asli Daerah pada Kota Pontianak. Kontribusi UMKM terhadap PAD juga melalui KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang berfungsi sebagai pinjaman modal yang dikeluarkan oleh perbankan.

f) Analisis Ancaman (*Threat*) Pada UMKM di Kota Pontianak

Analisis ancaman (*Threat*) adalah faktor-faktor lingkungan luar yang mampu menghambat pergerakan organisasi., ada pun yang menjadi ancaman yang dimiliki oleh Bidang Koperasi dan UKM pada Dinas Perindustrian perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak yaitu:

1) Relokasi Bagi Pelaku UMKM di Kota Pontianak

Salah satu ancaman keberadaan usaha mikro yang berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada kepala bidang koperasi dan ukm Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak adalah penertiban pedagang yang menggelar dagangannya di pada badan jalan sehingga mengganggu ketertiban umum.

2) Produk Luar Daerah Lebih Kompetitif

Produk daerah Kota Pontianak dinilai tidak bisa bersaing akibat harga yang kurang kompetitif dibandingkan produk pada luar daerah. Sedangkan dari segi kualitas produk daerah Kota Pontianak sebenarnya justru lebih baik. Hal ini yang menyulitkan hasil produk dari pelaku UMKM di Kota Pontianak kurang bersaing dengan daerah di luar Kalimantan.

g) Strategi Alternatif Pengembangan UMKM di Kota Pontianak (Analisis SWOT)

Analisis ini dilakukan untuk melihat kondisi lingkungan eksternal maupun lingkungan internal yang memengaruhi penyusunan rencana pengembangan UMKM di Kota Pontianak. Yang dimaksud lingkungan internal adalah kekuatan dan kelemahan sedangkan

lingkungan eksternal adalah ancaman dan peluang.

1) SO-Strategi

Memanfaatkan seluruh kekuatan yang ada untuk meraih peluang dalam melakukan Pengembangan pada UMKM di Kota Pontianak, yaitu:

2) Menciptakan Iklim Usaha yang Kondusif

Iklim usaha yang baik merupakan impian bagi setiap pelaku usaha dan bagi pemerintah. Dengan iklim usaha yang baik maka, daerah tersebut telah memiliki tingkat perekonomian yang baik, karena iklim usaha dapat dijadikan tolak ukur atau barometer bagi kesejahteraan masyarakat dan pemilik usaha disuatu daerah.

Dalam menciptakan iklim usaha yang kondusif, pemerintah harus ikut andil dengan strategi yang dapat mengeluarkan program-program baru bagi dunia usaha di suatu daerah dengan harapan dapat menciptakan produk unggulan yang berkualitas dan berdaya saing tinggi baik dipasar dalam negeri maupun di pasar luar negeri. Dengan begitu peluang kerja bagi usia produktif akan semakin banyak dan pemerintah akan lebih mudah dalam meningkatkan kesejahteraan bagi masyarakat.

3) Pengembangan Kemitraan

Dengan adanya Pengembangan UKM dan Kemitraan Usaha, beberapa manfaat

yang bisa didapat bagi kedua pihak yang melakukan mitra diantaranya:

1. Meningkatkan produktivitas, efisiensi, jaminan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas.
2. Menurunkan resiko kerugian.
3. Memberikan social benefit yang cukup tinggi.
4. Meningkatkan ketahanan ekonomi secara nasional.

Selain itu pengembangan kemitraan juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian UKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri

h) WO-Strategi

Meminimalkan Kelemahan dengan Memanfaatkan Peluang yang ada Dalam Melakukan Pengembangan UMKM di Kota Pontianak.

- 1) Melakukan Pelatihan dan Pendidikan Secara Merata Kepada Pelaku UMKM dan Aparatur pada Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Bidang Koperasi dan UKM Kota Pontianak.**

DisperindagKop dan UKM perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen,

administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

2) Penataan Kawasan Berjalan Bagi Para Pelaku UMKM

Kajian lokasi didasarkan pada penggunaan ruang yang hanya bersifat tidak permanen atau yang hanya digunakan sewaktu waktu dengan fungsi pemanfaatan beragam dengan perbedaan waktu pemakaian. PKL/UMKM ini perlu dikelola secara khusus untuk meningkatkan nilai tambah ruang dan pengguna ruang. Dalam rangka penyediaan sarana dan prasarana untuk kegiatan sektor informal (Pedagang Kaki Lima) perlu adanya penyesuaian dengan fungsi kawasan dan estetika kota. Peruntukan kawasan bagi kegiatan sektor informal hendaknya mempertimbangkan aspek legalitas lokasi, serta memperhatikan jenis akan dipergunakan.

i) ST-Strategi

Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman dalam melakukan Pengembangan UMKM di kota Pontianak, yaitu:

1) Meningkatkan daya saing UMKM secara berkelanjutan di pasar lokal, nasional maupun global melalui akses dan penetrasi pasar

Faktor terpenting yang harus difikirkan oleh pemilik usaha selain sumber daya manusia yaitu segmen pasar yang jelas. Pelaku UMKM harus mampu melihat segmen pasar yang tepat untuk hasil produksi yang dimilikinya, pasar merupakan hal terpenting yang harus difikirkan oleh pemilik usaha. Penting bagi pemerintah untuk melakukan intervensi positif, professional dan proporsional dalam meningkatkan daya saing bagi UMKM. Analisis pasar juga harus dilakukan dalam menghadapi pasar dunia yang semakin modern sebagai tolak ukur dari potensial yang dimiliki oleh produk unggulan di suatu daerah.

2) Memberikan Pembinaan Melalui Pemberian Fasilitas atau Kemudahan Mendapatkan Ruang Terhadap Pelaku UMKM

Dalam rangka menanggulangi permasalahan yang saat ini dihadapi oleh pelaku usaha mikro yang berkaitan dengan mengganggu ketertiban umum maka perlu dilakukan pembinaan secara khusus terhadap pelaku usaha mikro saat ini. Pemberian pembinaan yang dimaksud adalah pemerintah dalam hal ini perlu memberikan perhatian kepada pelaku

usaha mikro berupa pemberian ruang sehingga pelaku usaha mikro tidak lagi menggunakan fasilitas umum seperti emperan jalan sebagai tempat berjualan.

j) WT-Strategi

meminimalkan Kelemahan untuk mengatasi Ancaman dalam Melakukan Pengembangan UMKM di Kota Pontianak, yaitu:

1) Melakukan Koordinasi Antara Pemerintah dengan Pelaku UMKM mengenai relokasi tempat berjualan pelaku usaha mikro.

Terkait dengan masalah para pelaku usaha mikro yang mengganggu ketertiban umum dengan berjualan pada ruas jalan sehingga pemerintah harus merelokasi para pelaku usaha mikro. Tentunya perlu dilakukan sebuah mediasi antara pemerintah dengan pelaku usaha mikro hal ini bertujuan agar tercipta sebuah koordinasi komunikasi yang baik sehingga keputusan yang diambil nantinya tidak merugikan salah satu pihak, dan untuk membuat sebuah keputusan yang adil, arif dan bijaksana tentunya dalam hal ini pemerintah harus melakukan koordinasi, komunikasi serta negosiasi, yang bertujuan untuk menghindari sebuah keputusan sepihak dalam kata lain menghindari keributan yang terkait dengan perencanaan relokasi yang mengancam pelaku usaha

mikro. Dan tentunya di lain itu hasil negosiasi akan melahirkan sebuah perjanjian antara pemerintah dengan pelaku usaha sehingga bisa dibuat sebuah peraturan yang tegas yang akan mengatur tentang apa-apa saja yang kiranya perlu di atur dalam rangka mencapai tujuan yang telah direncanakan sebelumnya.

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap

perumusan strategi. Alat yang di pakai untuk menyusun faktor-faktor strategis organisasi adalah Matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh UMKM dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Berdasarkan pembahasan yang telah penulis kemukakan, kita dapat membuat berbagai kemungkinan alternatif strategi (SO, ST, WO, WT) atau 5 tahap, seperti dalam diagram berikut:

Internal Eksternal	Kekuatan (S) 1. Jumlah UMKM cukup banyak dan memiliki potensi berkembang 2. Menyerap Tenaga Kerja	Kelemahan (W) 1. Keterbatasan pengetahuan dan informasi mengenai riset pasar 2. Mengganggu Ketertiban Umum
	Peluang (O) 1. membuka lapangan pekerjaan bagi angkatan kerja 2. Meningkatkan PAD Kota Pontianak	Strategi (SO) 1. Menciptakan Iklim Usaha yang Kondusif untuk pelaku usaha UMKM 2. Pengembangan Kemitraan
Ancaman (T) 1. Relokasi bagi pelaku UMKM di Kota Pontianak 2. Produk luar daerah lebih kompetitif.	Strategi (ST) 1. Meningkatkan daya saing UMKM secara berkelanjutan di pasar lokal, nasional maupun global melalui akses penetrasi pasar 2. Memberikan pembinaan melalui pemberian fasilitas ruang atau tempat berjualan terhadap pelaku UMKM	Strategi (WT) 1. Melakukan koordinasi antara pemerintah dengan pelaku UMKM dalam rangka mengenai relokasi pelaku usaha mikro

kelangsungan organisasi, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif

k) Matriks Analisis SWOT Pengembangan UMKM di Kota Pontianak

E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh melalui analisis dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi pengembangan yang dijalankan oleh Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak (Disperindagkop dan UKM) adalah sebagai berikut: melakukan pelatihan untuk aparatur yaitu berupa pelatihan perkoperasian, diklat *Achivement Motivation Training* (AMT) dan diklat pelatihan metode perencanaan Sumber Daya Manusia (SDM), pelatihan untuk

pelaku UMKM juga dilakukan yaitu berupa pelatihan dan motivasi untuk pelaku usaha baru maupun pelaku usaha lama yang telah dilakukan dari tahun 2012-2014. Dalam hal pemasaran dilakukan dengan mengikutsertakan beberapa UMKM dalam ajang pameran baik pada tingkat lokal maupun nasional. Selain itu Disperindagkop dan UKM juga memfasilitasi UMKM untuk memasarkan produknya kedalam supermarket-supermarket yang ada di Kota Pontianak. Sedangkan strategi dalam permodalan yaitu dengan memfasilitasi pertemuan antara lembaga keuangan perbankan maupun non perbankan dengan pelaku UMKM untuk mengajukan peminjaman modal usaha.

2. Hasil analisis SWOT dari penilaian lingkungan strategi internal dan eksternal adalah sebagai berikut; kekuatan yang dimiliki oleh UMKM di Kota Pontianak adalah jumlah UMKM di Kota Pontianak yang cukup banyak dan memiliki potensi berkembang, dan menyerap tenaga pekerjaan bagi angkatan kerja. Kelemahan yang dimiliki yaitu keterbatasan pengetahuan dan informasi pelaku UMKM terhadap riset pasar dan keberadaannya mengganggu ketertiban umum. UMKM di Kota Pontianak juga mempunyai peluang yaitu dapat membuka lapangan

pekerjaan bagi angkatan kerja dan meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Pontianak. Ancaman yang harus dihadapi oleh UMKM di Kota Pontianak adalah relokasi bagi pelaku UMKM, dan produk luar daerah yang lebih kompetitif.

3. Alternatif strategi yang diterapkan untuk UMKM di kota Pontianak adalah sebagai berikut: Strategi SO; (a). Menciptakan iklim usaha yang kondusif, (b). Pengembangan kemitraan, Strategi WO; (a). Melakukan pelatihan dan pendidikan secara merata bagi aparatur Disperindagkop dan UKM dan pelaku UMK di kota Pontianak, (b). Penataan kawasan berjualan bagi pelaku UMKM, Strategi ST; (a). Meningkatkan daya saing UMKM secara berkelanjutan di pasar lokal, nasional maupun global melalui akses penetrasi pasar, (b). Memberikan pembinaan melalui pemberian fasilitas atau kemudahan mendapatkan ruang atau tempat berjualan terhadap pelaku UMKM dan Strategi ST; (a). Melakukan koordinasi antara pemerintah dengan pelaku UMKM mengenai relokasi tempat berjualan pelaku UMKM.

F. SARAN

Berdasarkan hasil analisis, saran yang dapat diberikan kepada UMKM yaitu UMKM di Kota Pontianak harus dapat memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang usaha dengan menerapkan beberapa alternatif berikut:

1. Melakukan diversifikasi produk untuk mengantisipasi kejenuhan pasar terhadap produk yang ditawarkan.
2. Kegiatan promosi perlu dioptimalkan, salah satu caranya adalah dengan pengembangan produk-produk UMKM di Kota Pontianak menjadi produk unggulan dan dapat lebih dikenal masyarakat.
3. Dinas terkait disarankan untuk memberi pelatihan kepada pelaku UMKM mengenai manajemen perusahaan, agar administrasi dan proses produksi perusahaan dapat berjalan dengan lancar.
4. Pelatihan peningkatan motivasi agar para pengusaha bergairah mengembangkan usaha.
5. Pengembangan proses produksi, salah satunya dengan pengalihan peralatan dari yang manual menjadi elektrik agar produktifitas kerja lebih efisien.
6. Produsen perlu menetapkan harga jual dengan mempertimbangkan biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya bahan bakar, tenaga kerja

dan penyusutan alat agar omzet penjualan meningkat dan dapat mempertahankan keberlangsungan usaha.

G. REFERENSI

1. Buku-Buku:

- Bryson, John. M. 2007. *Perencanaan Strategis Bagi Organisasi Sosial*. penerjemah M. Miftahuddin .Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- David, Fred R. 2004. *Manajemen Strategi: Konsep-konsep*. Jakarta: PT. Naragita Dinamika
- , 2006. *Manajemen Strategis*. Sulistio P dan Mahardika H, penerjemah; Rahoyo S, editor; Edisi Sepuluh. Jakarta: Salemba Empat. Terjemahan dari: *Strategic Management "Concepts and Cases, 10th ed"*.
- Hadari, Nawawi. 2000. *Manajemen Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press
- Handoko, T. Hani. 1997. *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- J. Salusu. 1996. *Pengambil Keputusan Stratejik*. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia
- Moelong, Lexy. 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Remaja Rosda Karya
- Purwanto, Iwan. 2012. *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya
- Pasolong, Harbani. 2007. *Teori Administrasi Publik*. Bandung: Alfabeta

Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisisi SWOT Teknik Membedah kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Ikrar Mandiriabadi

Sugiyono, Prof. Dr. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta

Tambunan, Tulus TH. 2012. *Usaha Mikro kecil dan menengah di Indonesia*. Jakarta: LP3ES

Terry, George R. 2011. *Dasar-dasar Manajemen*. Terjemahan Winardi Jakarta: PT. Bumi Aksara

Wahyudi Sri, Agustinus. 1996. *Manajemen Strategik Pengantar Proses Berfikir Strategik*. Jakarta: Binarupa Aksara

2. Rujukan

Badan Pusat Statistik (BPS). 2015-2016. *Kota Pontianak Dalam Angka*. Pontianak: BPS Kota Pontianak

Rencana Strategis Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UKM Kota Pontianak tahun 2015-2019

Rencana Strategis Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia Tahun 2011
Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH / PUBLIKASI
 KARYA ILMIAH UNTUK JURNAL ELEKTRONIK MAHASISWA

Sebagai sivitas akademika Universitas Tanjungpura, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama Lengkap : KIKY REZKI DUAPHANIE
 NIM / Periode lulus : E01111015 / 2015/2016 periode IV
 Fakultas/ Jurusan : Ilmu sosial dan ilmu politik. / Ilmu Administrasi
 E-mail address/ HP : kikyduaphanie@gmail.com / 089631693800

demi pengembangan ilmu pengetahuan dan pemenuhan syarat administratif kelulusan mahasiswa (S1), menyetujui untuk memberikan kepada Pengelola Jurnal Mahasiswa *) pada Program Studi Publika Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik Universitas Tanjungpura, Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul**):

" PEMENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KEUL dan MENEGAH
(UMKM) di Kota Pontianak "

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini, Pengelola Jurnal berhak menyimpan, mengalih-media/ format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/ mempublikasikannya di Internet atau media lain):

- Secara *fulltext*
- content* artikel sesuai dengan standar penulis jurnal yang berlaku.

untuk kepentingan akademis tanpa tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Pengelola Jurnal, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demiikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.



Mengeluhi disetujui
 Pengelola Jurnal Publika

[Signature]
 NIP. 19720905 200212 1003

Dibuat di : Pontianak .
 Pada tanggal : 22 Agustus 2016 .

[Signature]
 Kiky Rezi Duaphanie
 NIM. E0111015 .

Catatan :
 *tuliskan nama jurnal sesuai prodi masing-masing
 (*Publika/Governance/Aspirasi/Sociodev/Sosiologique*)

Setelah mendapat persetujuan dari pengelola Jurnal, berkas ini harus di scan dalam format PDF dan dilampirkan pada step4 upload supplementary sesuai proses unggah penyerahan berkas (submission author)