

## THE POTENTIAL ANALYSIS OF MICRO ECONOMIC DEVELOPMENT IN DISTRICT HULU SUNGAI TENGAH

Ahmad Yunani\*

Faculty of Economics and Business/Economics Development, Lambung Mangkurat University, Jl.  
Brigjen H. Hasan Basri, Banjarmasin, 70123, Indonesia

\*yunaniunlam@gmail.com

**Abstract** - The purpose of this study is for the Economic Review of the Hulu Sungai Tengah Regency, so that this research can be used as an evaluation and planning in an effort to support the regional development program. Moreover, this study aims to analyze the regional economy viewed from the sector of SMEs and SMEs which can increase the PAD, Employment Opportunities and Community Welfare in Hulu Sungai Tengah District. The result of the research shows that the policy of micro economic development in Hulu Sungai Tengah Regency in 2017 is divided into four categories: direct assistance, supporting infrastructure and regional development assistance, capacity building assistance, and marketing assistance. The community consider that they are not satisfied with the performance of the Government Agencies related to the micro-economic development program. It is shown by the percentage of 81.3% who are not satisfied, 10.5% are satisfied, 5.8% of community do not know, and 2.4% of them do not answer. In term of involvement in preparation of the work plan (Renja) by SKPD, the fact shows that micro economic entrepreneurs have never been involved indicated by the percentage of 68.4%, and 22.9% who have been involved. In addition, there are 66.6% poor society who have never been involved and 10.3% have been involved. Also, there are 20.8% women who have been involved, 35.8% who have never been involved, and 38.9% of them do not know about this program. The community assessed that the micro-economic development program which is conducted by the Regional Government of Central Hulu Sungai Regency has not reached the target. This assesment is indicated by 44.7% is not on target, 33.4% is on target, 19.2% community do not know, and 2.6% of them do not answer.

**Keywords:** micro economy, potential, region

---

## ANALISIS POTENSI PENGEMBANGAN EKONOMI MIKRO DI KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH

**Abstrak**-Tujuan Penelitian ini adalah untuk Kajian Perekonomian Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah sehingga penelitian ini dapat digunakan sebagai evaluasi dan perencanaan dalam upaya mendukung program pembangunan daerah dan dalam rangka menganalisa perekonomian daerah dilihat dari sektor UMKM dan IKM yang dapat meningkatkan PAD, Kesempatan Kerja dan Kesejahteraan Masyarakat di Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kebijakan pengembangan ekonomi mikro di Kabupaten Hulu Sungai Tengah pada tahun 2017, dibagai menjadi empat kategori yaitu bantuan langsung, bantuan infrastruktur pendukung dan pengembangan kawasan, bantuan penguatan lembaga (capacity building), dan bantuan pemasaran (marketing). Masyarakat menilai bahwa tidak merasa puas dengan kinerja Instansi Pemerintah terkait program pengembangan ekonomi mikro, hal itu ditunjukkan dengan prosentase 81,3 %, yang merasa puas sebesar 10,5 %, tidak tahu 5,8 %, dan tidak menjawab 2,4 %. Untuk keterlibatan dalam penyusunan rencana kerja (Renja) oleh SKPD terkait bahwa pelaku usaha ekonomi mikro tidak pernah terlibat ditunjukkan dengan prosentase 68,4 % dan yang pernah terlibat sebesar 22,9 %, masyarakat miskin juga tidak pernah terlibat sebesar 66,6 % dan pernah terlibat sebesar 10,3 %, dan untuk kaum perempuan yang pernah terlibat sebesar 20,8 %, tidak pernah terlibat 35,8 % dan tidak tahu sebesar 38,9 %. Sasaran program pengembangan ekonomi mikro yang dilakukan Pemerintah Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah , dinilai masyarakat belum mencapai sasaran, dimana penilaian tersebut ditunjukkan dengan prosentase 44,7 % (tidak tepat sasaran), untuk penilaian tepat sasaran sebesar 33,4 %, tidak tahu 19,2 %, dan tidak menjawab sebesar 2,6 %.

**Kata Kunci:** ekonomi mikro, potensi, daerah

## PENDAHULUAN

Ekonomi mikro adalah cabang dari ilmu ekonomi yang mempelajari perilaku konsumen dan perusahaan serta penentuan harga-harga pasar dan kuantitas faktor input, barang, dan jasa yang diperjualbelikan. Ekonomi mikro meneliti bagaimana berbagai keputusan dan perilaku tersebut memengaruhi penawaran dan permintaan atas barang dan jasa, yang akan menentukan harga; dan bagaimana harga, pada gilirannya, menentukan penawaran dan permintaan barang dan jasa selanjutnya.

Ekonomi Mikro adalah cabang yang berfokus pada bagaimana individu, rumah tangga, dan organisasi membuat keputusan mereka untuk mendistribusikan sumber daya yang terbatas, biasanya di pasar yang melihat perdagangan barang atau jasa. Ekonomi mikro mempelajari bagaimana keputusan-keputusan ini mempengaruhi umum pasokan dan permintaan untuk komoditas dan jasa. Seperti kita ketahui, pasokan adalah salah faktor yang menentukan harga, yang pada gilirannya, menentukan penawaran dan permintaan barang dan jasa. Ekonomi Mikro biasa juga disebut sebagai pandangan “bottom-up economy” (bawah ke atas), atau bagaimana orang berurusan dengan uang, waktu, dan sumber daya yang tersedia.

Pendekatan Ekonomi Mikro, melihat aktivitas atau perilaku ekonomi secara individual, kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh unit-unit ekonomi kecil. Misalnya dilakukan oleh perseorangan, perusahaan tertentu, pedagang tertentu, rumah tangga tertentu dan yang sejenisnya. Ibarat melihat sebuah hutan, yang dilihat detail ialah dari tumbuh-tumbuhan yang ada didalamnya.

Sedangkan Ekonomi Makro adalah cabang yang mempelajari “jumlah total kegiatan ekonomi, berhubungan dengan masalah pertumbuhan, inflasi, pengangguran, kebijakan nasional ekonomi yang berasal dari inisiatif pemerintah (misalnya perubahan tingkat pajak, dll). Sebagai contoh, makroekonomi akan melihat bagaimana peningkatan / penurunan ekspor bersih akan mempengaruhi jumlah devisa suatu bangsa atau bagaimana GDP akan dipengaruhi oleh tingkat pengangguran.

Pendekatan Ekonomi Makro, mengkaji kegiatan ekonomi secara keseluruhan, secara agregat. Misalnya melihat keseluruhan konsumsi, produksi, maupun pendistribusian pendapatan dalam suatu negara, atau suatu daerah tertentu. Kalau misalnya melihat sebuah hutan, maka yang diperhatikan ialah hutan sebagai suatu kesatuan dengan segala bentuk, maupun fungsinya yang menyeluruh. Jadi ekonomi makro melihat tingkah laku perekonomian secara keseluruhan.

Sekarang ini baik ekonomi mikro maupun ekonomi makro, sudah merupakan cabang ilmu ekonomi yang berdiri sendiri-sendiri. Ekonomi Makro merupakan ilmu ekonomi yang membahas masalah-masalah ekonomi dalam keseluruhan, sebagai keseluruhan (secara aggregate).

Para ahli berpendapat bila pemerintah daerah dapat menjalankan kebijakan ekonomi jika pemerintahan berjalan baik dengan kemampuan pendapatan asli daerah yang dapat mendorong kemandirian daerah. Perekonomian daerah akan meningkat nilai tambahnya jika penguasaan teknologi dan inovasi terjadi dalam kegiatan ekonomi.

Kajian ekonomi mikro diperlukan dengan memperhatikan keadaan perekonomian dengan indicator mikro seperti dunia usaha, tabungan, konsumsi masyarakat, harga komoditas dan keadaan pasar. Maksud pekerjaan analisis ekonomi mikro ini sebagai referensi, analisa dan evaluasi gambaran mikro kondisi perekonomian daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Data di dalam penelitian ini diperoleh dari observasi lapangan dan wawancara dengan pihak terkait. Berikut berapa metode yang dilakukan dalam pengumpulan data.

### Model Operasi

Diasumsikan bahwa semua perusahaan mengikuti pembuatan keputusan rasional, dan akan memproduksi pada keluaran maksimalisasi keuntungan. Dalam asumsi ini, ada empat kategori dimana keuntungan perusahaan akan dipertimbangkan:

1. Sebuah perusahaan dikatakan membuat sebuah keuntungan ekonomi ketika *average total cost* lebih rendah dari setiap produk tambahan pada keluaran maksimalisasi keuntungan. Keuntungan ekonomi adalah setara dengan kuantitas keluaran dikali dengan perbedaan antara *average total cost* dan harga.
2. Sebuah perusahaan dikatakan membuat sebuah keuntungan normal ketika keuntungan ekonominya sama dengan nol. Keadaan ini terjadi ketika *average total cost* setara dengan harga pada keluaran maksimalisasi keuntungan.
3. Jika harga adalah di antara *average total cost* dan *average variable cost* pada keluaran maksimalisasi keuntungan, maka perusahaan tersebut dalam kondisi kerugian minimal. Perusahaan ini harusnya masih meneruskan produksi, karena kerugiannya akan makin membesar jika berhenti produksi. Dengan produksi terus menerus, perusahaan bisa menaikkan biaya variabel dan akhirnya biaya tetap, tetapi dengan

menghentikan semuanya akan mengakibatkan kehilangan semua biaya tetapnya.

4. Jika harga dibawah *average variable cost* pada maksimalisasi keuntungan, perusahaan harus melakukan penghentian. Kerugian diminimalisir dengan tidak memproduksi sama sekali, karena produksi tidak akan menghasilkan keuntungan yang cukup signifikan untuk membiayai semua biaya tetap dan bagian dari biaya variabel. Dengan tidak berproduksi, kerugian perusahaan hanya pada biaya tetap. Dengan kehilangan biaya tetapnya, perusahaan menemui tantangan. Akan keluar dari pasar seutuhnya atau tetap bersaing dengan risiko kerugian menyeluruh.

- Kasus dimana terdapat informasi asimetris atau ketidak pastian (informasi yang inefisien)<sup>[5]</sup>. Informasi asimetris terjadi ketika salah satu pihak dari transaksi memiliki informasi yang lebih banyak dan baik dari pihak yang lain. Biasanya para penjual yang lebih tahu tentang produk tersebut daripada sang pembeli, tapi ini tidak selalu terjadi dalam kasus ini. Contohnya, para pelaku bisnis mobil bekas mungkin mengetahui bagaimana mobil tersebut telah digunakan sebagai mobil pengantar atau taksi, informasi yang tidak tersedia bagi pembeli. Contoh dimana pembeli memiliki informasi lebih baik dari penjual merupakan penjualan rumah atau vila, yang mensyaratkan kesaksian penghuni sebelumnya. Seorang broker real estate membeli rumah ini mungkin memiliki informasi lebih tentang rumah tersebut dibandingkan anggota keluarga yang ditinggalkan. Situasi ini dijelaskan pertamakali oleh Kenneth J. Arrow di artikel seminar tentang kesehatan tahun 1963 berjudul "ketidakpastian dan Kesejahteraan Ekonomi dari Kepedulian Kesehatan," di dalam *American Economic Review*. George Akerlof kemudian menggunakan istilah informasi asimetris pada karyanya pada tahun 1970 *The Market for Lemons*. Akerlof menyadari bahwa, dalam pasar seperti itu, nilai rata-rata dari komoditas cenderung menurun, bahkan untuk kualitas yang sangat sempurna kebaikannya, karena para pembelinya tidak memiliki cara untuk mengetahui apakah produk yang mereka beli akan menjadi sebuah "lemon" (produk yang menyesatkan).

#### **Cakupan yang akan dibahas terkait dengan:**

1. Proses terjadinya Pendapatan Nasional suatu negara, atau daerah tertentu, alirankegiatan ekonomi dari para pelaku ekonomi dalam masyarakat atau suatu negara atau suatu daerah.
2. Berbagai cara perhitungan Pendapatn Nasional.
3. Proses pendistribusian Pendapatan Nasional pada seluruh Stakeholder (suatu pihak yang langsung atau tidak langsung berkepentingan) dalam kegiatan ekonomi atau terkena dampak kegiatan ekonomi dalam masyarakat.

4. Termasuk dalam kajian ini, ialah peranan pemerintah disektor ekonomi adakalanya sangat dominan dalam mewujudkan tujuan kebijakan ekonominya, melalui instrumen yang digunakan untuk mewujudkannya.
5. Bagi negara berkembang seperti Indonesia, perlu mengkaji tujuan-tujuan kebijakan ekonomi yang ingin dicapai, beserta konsep pembangunan untuk mewujudkannya.

Unit-unit Ekonomi Makro meliputi: 1) Rumah tangga atau keluarga, yang berfungsi sebagai: konsumen, sebagai penabung atau penghutang, penyedia SDM baik sebagai pekerja atau sebagai bibit wirausaha/entrepreneur. 2) Dunia usaha, yang meliputi para produsen, distributor, maupun Lembaga Keuangan, baik perbankan maupun non perbankan, seperti: pasar modal, koperasi simpan pinjam, lembaga asuransi, lembaga leasing, dan lainnya. 3) Pemerintah yang perannya ditentukan oleh sistem ekonomi yang diikuti negara tersebut. Dalam sistem ekonomi Liberal misalnya, pemerintah mempunyai peran terbatas dalam perekonomian. Kerap kali hanya berperan dalam ekonomi, sebagai penanggulangan gejala ekonomi, atau konjungtur ekonomi.

#### **Pembinaan dan Pengembangan UMKM**

Keberhasilan implementasi dari pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan oleh pemerintah yang menghasilkan UKM prospektif dan layak secara bisnis perlu memperhatikan pendekatan sistem yang disusun oleh indikator seperti **masukan** (jenis UKM, sumber modal, produksi, SDM, kemitraan dan pemasaran), **lingkungan** (globalisasi ekonomi, kebijakan pemerintah, otonomi daerah dan iklim usaha), **proses** (model pembinaan, pengembangan dan pengawasan), **luaran** (mutu produk UKM, kontribusi pembangunan, pelunasan kredit, peningkatan skala usaha UKM dan peningkatan SDM UKM) dan **umpan balik** (manajemen pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM, serta keberpihakan pemerintah). Untuk itu, langkah-langkah yang perlu dilakukan adalah :

- 1) Pengelompokkan administratif UKM binaan atas **status usaha** (pra usaha, sedang berjalan/tumbuh dan maju) yang terkait dengan legalitas usaha (Perorangan, Koperasi, CV dan PT), **sektor usaha** (industri, perdagangan, jasa, perikanan dan peternakan) dan **bantuan yang diberikan** (modal kerja atau investasi dan kedua-duanya, serta hibah).
- 2) Penanganan secara proporsional terhadap faktor-faktor pengembangan usaha (pemasaran, permodalan, produksi, SDM, kemitraan) dan dampak terhadap pembangunan (penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan asli daerah atau PAD). Dalam hal ini yang perlu ditangani adalah (a) peningkatan permodalan yang menyangkut modal kerja dan investasi sesuai kebutuhan dan indikator

kinerja usaha yang disertai dengan mekanisme penyaluran dan pengawasan konsisten dan berkelanjutan, agar UKM binaan yang sebelumnya tidak *bankable* menjadi *bankable* sesuai prinsip 5C (*character, capacity, capital, condition of economic dan collateral*), agar mampu membesarkan usahanya; (b) peningkatan SDM yang berhubungan dengan penguasaan pencatatan keuangan (pembukuan atau laporan keuangan sesuai akutansi), keterampilan teknis terkait peningkatan mutu produk (standarisasi) dan penggunaan teknologi produksi yang lebih maju; (c) peningkatan kemampuan pemasaran yang membantu UKM melalui kemitraan dengan pelaku usaha yang lebih maju dan sukses.

Dari uraian deskripsi UKM binaan atau **informasi usaha** (nama UKM, sektor usaha, bidang usaha, kepemilikan, status kredit, omzet per hari, modal kerja dan investasi); **faktor-faktor penentu** dalam pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM (pemasaran, permodalan, produksi, SDM, kemitraan dan kontribusi terhadap pembangunan); **kelayakan sektor usaha** (indikator kinerja usaha dan indikator penggerak usaha); **status pengembalian pinjaman** (lancar, macet dan koefisien pengembalian pinjaman atau KPP) dan **model konseptual** pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM, selanjutnya dapat disusun suatu model umum atau generik dari pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan

Untuk menindaklanjuti model umum yang terdiri dari model konseptual, terutama model operasional pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan sebagai suatu perangkat kebijakan pengembangan terpadu dan fokus yang sistematis dan terarah, maka perlu dilakukan langkah-langkah :

1) Pengelompokan (klaster) potensial UKM binaan atas kategori **padat sumber daya alam** (misal, produksi berbasis bahan baku yang dapat diperbaharui seperti pertanian, perikanan, peternakan dan kehutanan) untuk yang berada di pinggiran kota atau **padat tenaga kerja** (misal, produksi berbasis teknologi proses sederhana) untuk yang berada di pusat kota, menurut **fase usahanya**, baik pra usaha, usaha berjalan dan usaha maju, dengan tanpa membatasi geografis keberadaannya. Pengelompokan ini dapat membantu peningkatan kinerja dan membenahi struktur UKM binaan yang masih lemah, melalui penataan skala usaha, peningkatan kapasitas produksi, kegiatan bersama dalam wadah asosiasi (khususnya promosi dan penelitian), penciptaan lingkungan kondusif dan pembentukan jaringan yang mampu menghasilkan nilai tambah dari usaha inti, usaha pendukung dan usaha terkait yang saling berhubungan intensif.

2) Pengelompokan bentuk pembinaan teknis dan berbasis kompetensi menurut **fase usahanya**, misal untuk UKM binaan pra usaha diberikan kemampuan manajerial dan administrasi, pelatihan dan konsultasi temporer; usaha berjalan diberikan kemampuan manajerial dan administrasi, teknis, perdagangan dan konsultasi teknis permanen; dan usaha berjalan diberikan kemampuan komunikasi interpersonal dan berasosiasi, manajerial dan administrasi, permagangan dan konsultasi teknis permanen. Pengelompokan ini dapat membantu peningkatan daya saing dan sekaligus daya tahan melalui pembentukan mata rantai nilai tambah yang melibatkan banyak pelaku usaha, baik dari usaha terhubung maupun berdekatan geografis.

## PEMBAHASAN

### Permasalahan Umum UMKM

Tujuan pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) baik yang dilakukan di Indonesia adalah bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat atau mengurangi tingkat kemiskinan. Melalui kebijakan pengembangan UMKM di Indonesia, termasuk di daerah Hulu Sungai Tengah, dirasakan kurang optimal karena terdapat dugaan bahwa ketepatan kualitas kebijakan pemerintah dengan kebutuhan UMKM di daerah, khususnya Hulu Sungai Tengah, kurang memadai. Oleh karena itu pemerintah (daerah dan pelaku UMKM) membutuhkan cara baru sebagai upaya meningkatkan kualitas UMKM, secara bersama-sama guna menyusun strategi kebijakan yang terintegrasi. Inti atas kebijakan yang terintergratif adalah semua kebijakan pengembangan UMKM sebaiknya berdasarkan potret nyata para pelaku dan pasar yang dihadapi oleh UMKM. Intinya, konsep kebijakan tersebut semestinya menggambarkan kegiatan ekonomi dan struktur mata pencaharian (usaha) mayoritas penduduk yang bergerak usaha UMKM, sehingga kebijakan yang terbentuk akan menjadi pedoman yang mampu memberi solusi terhadap permasalahan UMKM secara nyata.

Hingga kini (2015) sesungguhnya permasalahan UMKM sangat banyak. Tapi bila diungkapkan secara spesifik maka permasalahan utama UMKM pada umumnya adalah berkaitan dengan permodalan, pasar, desain, dan teknologi. Guna mendapatkan kebijakan dan program peningkatan UMKM yang berpijak pada pemecahan permasalahan yang mendasar, maka dibutuhkan pendekatan strategis, seperti mampu mempetakan potensi, permasalahan, peluang dan tantangan yang dihadapi UMKM.

Pendekatan strategis itu biasanya dilakukan dengan analisis strength, weakness, opportunity and

Threat (SWOT), atau potensi kekuatan (S), kelemahan (W), kesempatan (O) dan tantangan/hambatan (T).

Analisis SWOT ini biasanya digunakan untuk merancang strategi agar tujuan usaha UMKM dapat terwujud. Pada uraian berikut hanya dijabarkan hasil analisis SWOT secara umum, dengan maksud agar suatu saat, setiap usaha maupun korporasi, selalu menganalisis SWOT terlebih dahulu sebelum menyusun strategi.

#### **Analisis SWOT**

Pengembangan UMKM dengan analisis SWOT bermaksud untuk menggambarkan kekuatan, kelemahan dan peluang. Secara teknis analisis SWOT terfokus pada faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan, serta analisis terhadap faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman.

Kondisi organisasi dibagi menjadi faktor internal dan faktor eksternal, digunakan untuk menggambarkan potensi serta permasalahan yang dihadapi. Sedangkan setiap potensi dan permasalahan UMKM dijabarkan dalam beberapa variabel seperti berikut, yaitu Informasi Umum, Aspek Inovasi & Pemanfaatan Teknologi Informatika, Aspek Bahan Baku, Aspek Peralatan Produksi, Aspek SDM, Aspek Rancangan ke Depan, Aspek Persiapan Menghadapi Tantangan, Aspek Pemasaran, Aspek Pendanaan, dan aspek lainnya.

Semua aspek yg telah diuraikan itu merupakan potensi dan permasalahan UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah. Agar penjelasan potensi dan permasalahan terpetakan secara sistematis, maka faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pengembangan UMKM dapat diuraikan sebagai berikut:

#### **Kekuatan Internal**

##### **Output UMKM**

Secara spesifik ternyata manusia Hulu Sungai Tengah mempunyai kemampuan kreativitas yang relatif tinggi dibandingkan manusia bukan asli Hulu Sungai Tengah. Banyak sekali hasil produksi rumah tangga diciptakan oleh manusia Hulu Sungai Tengah, yang ditiru dan dicuri sebagai produk bukan manusia Hulu Sungai Tengah.

Kekhasan, keunikan dan keunggulan produk yang dihasilkan menjadi ciri khas produksi Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Keunggulan yang dimaksud adalah keunggulan daya cipta dan inovasi. Sesungguhnya, bila pemerintah paham dan perhatian tentang keunggulan ini, maka pemerintah bersama pelaku dan masyarakat akan melakukan tindakan preventif/penjagaan kompetensi tersebut secara ketat. Terutama terhadap produk kerajinan, kesenian, tekstil, maupun makanan.

Sayang pemerintah tuna rungu dalam menjaga potensi yang dimiliki oleh manusia, sehingga sebagian kesempatan menjadi hilang (baca: *lost of opportunity income*) terutama kesempatan mendapatkan penghasilan terhadap hilang atau dicurinya potensi manusia Hulu Sungai Tengah oleh bukan manusia yang berasal dari Hulu Sungai Tengah.

Usaha utama perusahaan-perusahaan UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah sebagian besar menjadi produsen (90%) yang kegiatannya memproduksi produk berupa kerajinan kopiah haji, batu bata, usaha mebel, makanan dan minuman olahan, usaha perbengkelan dan jasa serta usaha-usaha dibidang pertanian dan pangan.

Hasil produksi pengusaha UMKM di Hulu Sungai Tengah mempunyai kualitas dan keunggulan desain dibandingkan produk yang serupa di Indonesia, terutama untuk kerajinan/barang seni/cinderamata yang bahan dasarnya adalah kayu, kopiah haji dan produk makanan olahan. Produk-produk yang telah diuraikan di atas mengalami peningkatan omzet penjualan yang relatif besar dan telah menjangkau pasar internasional.

Di samping itu produk yang dihasilkan oleh manusia Hulu Sungai Tengah memiliki beberapa keunggulan dibandingkan produk sejenis yang ada di pasaran yaitu:

1. Menggunakan alat yang lebih bagus dan selalu menggunakan alat-alat yang konvensional dengan mempertahankan penggunaan alat tradisional dan penggunaan bahan kain yang lebih awet.
2. Penggunaan bahan baku yang terdiri atas bahan *natural*/murni dan digabung dengan kualitas bahan yang memadai, sehingga produk akhir kelihatan lebih *fresh*, segar dan menarik.
3. Ketepatan waktu menjadi standar dalam melayani pelanggan baik grosir maupun retail dalam penyelesaian barang dan pesanan.
4. Produk yang berkualitas selalu dijaga tanpa menggunakan pengawet.
5. Berdasarkan selera konsumen ternyata produk yang dihasilkan oleh produsen Lebih memuaskan dibandingkan produk lain yang serupa yang dihasilkan oleh produsen bukan dari daerah Hulu Sungai Tengah.
6. Penetapan harga sangat kompetitif (tentu lebih murah), serta proses layanan lebih cepat.
7. Desain dan kontrol warna lebih baik serta menjaga kualitas desain sesuai permintaan.

UMKM yang terdapat di wilayah Provinsi Hulu Sungai Tengah sebagian besar telah melakukan inovasi dalam produksi, *packaging*, maupun proses produksi. Inovasi yang dilakukan selalu dapat mengubah dan meningkatkan nilai tambah produk. Berdasarkan peningkatan nilai tambah produksi,

secara keseluruhan kualitas dan kinerja produk akan mampu merebut pasar, sehingga adanya inovasi ini memberikan kontribusi pada peningkatan jumlah penjualan.

#### **Permodalan**

Untuk aspek permodalan, sesungguhnya pelaku UMKM di Hulu Sungai Tengah kurang realistis dalam penggunaan dan penetapan jumlah kredit yang diinginkan. Banyak pelaku UMKM memanfaatkan kredit yang diperoleh tidak disesuaikan dengan fungsi penggunaan dan kemampuan dalam pengemHulu Sungai Tengah annya. Mereka lebih banyak menggunakan pinjaman tidak sesuai dengan fungsi kredit yang diperoleh.

Banyak pelaku UMKM menggunakan kredit investasi sebagai kredit modal kerja, demikian juga kredit modal kerja digunakan sebagai investasi, sehingga salah pemanfaatan fungsi pinjaman dan menimbulkan kualitas *cash flow* (uang masuk-keluar) menjadi kacau. Akhirnya, pada suatu saat, perusahaan mendapatkan masalah likuiditas. Likuiditas usaha menjadi kocar-kacir, seperti kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek, baik untuk membayar cicilan dan biaya bunga bank, maupun membayar kewajiban upah maupun biaya bahan baku dengan pemasok.

Berdasarkan hasil pengamatan itu, maka pelaku UMKM sangat membutuhkan pemahaman tentang pengelolaan keuangan, khususnya penggunaan modal. Pelaku UMKM saat ini mempunyai kesempatan yang ekspansif dalam mendapatkan modal. Mereka dapat mengambil kredit di atas Rp100 juta. Tidak jarang lembaga keuangan dan non keuangan seperti koperasi sudah mencanangkan kredit lunak sebagai investasi maupun modal kerja.

Bantuan pembiayaan juga didapatkan dari bank pemerintah, bank swasta nasional, maupun lembaga keuangan lainnya. Beberapa penelitian yang terpercaya memberikan gambaran lembaga keuangan yang memberikan pinjaman kepada usaha UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah sampai dengan tahun 2017.

#### **Pemasaran**

Sistem penjualan produk sebagian besar dilakukan secara lain-lain (43,21%), sedangkan sisanya dengan sistem kredit maupun campuran tunai dan kredit. Sistem tunai dilakukan karena terkait dengan jenis produk yang diperjualbelikan. Sedangkan sistem penjualan tunai ketika produk yang dipasarkan merupakan produk yang digunakan konsumen akhir dengan sistem pemasaran secara langsung.

Pengusaha melakukan pengembangan rancangan/desain pemasaran guna meningkatkan

penjualan produk sebagai upaya yang dilakukan oleh UMKM di Hulu Sungai Tengah. Wilayah pemasaran, selain lokal dan regional, juga sudah mencapai nasional, bahkan internasional. Para wisatawan, baik domestik maupun mancanegara, juga merupakan pasar utama dalam pemasaran produk UMKM di Kabupaten Hulu Sungai Tengah

#### **Teknologi dan Mesin**

Dalam menjalankan usahanya sebagian besar pelaku UMKM (78%) telah menggunakan (memanfaatkan) kemajuan teknologi, salah satunya adalah teknologi tepat guna dan IT. Teknologi ini digunakan sebagai salah satu sarana untuk melakukan inovasi produk, proses produksi, pemasaran, maupun administrasi.

Di samping teknologi komputer juga sudah terdapat teknologi keras/mesin mesin atau alat produksi yang memadai. Tidak semua alat mesin itu merupakan mesin yang canggih, pengusaha UMKM di Kabupaten Hulu Sungai Tengah masih mempercayakan produk mesin lokal atau mesin tradisional. Hal ini digunakan untuk menjaga kualitas produk dan menekan biaya produksi. Kondisi mesin produksi yang akan dibeli untuk komoditas rata-rata pilihan produsen adalah mesin baru atau mesin yang berumur di bawah 5 tahun. Sebagian besar lebih memilih mesin lokal dengan teknologi sederhana dan tepat guna.

#### **Bahan Baku**

Mengandalkan bahan baku lokal dan regional, UMKM di Hulu Sungai Tengah memiliki keterkaitan ke belakang (*backward linkage*) yang cukup kuat dengan daerah sekitarnya, termasuk ketergantungan dalam penyediaan bahan baku dari sekitar. Ketersediaan bahan baku yang digunakan mudah diperoleh, walau tidak semua bahan baku dapat disediakan dari daerah Hulu Sungai Tengah. Hal ini dikarenakan sebagian besar bahan baku dari daerah Hulu Sungai Tengah sendiri sudah relatif terbatas.

Bahan baku untuk kepentingan ekspor bagi usaha UMKM sudah semakin langka. Bahan baku ini disamping sebagian kecil dihasilkan di daerah Hulu Sungai Tengah tapi lebih banyak berasal dari daerah dalam kawasan lokal dan regional dan daerah luar Hulu Sungai Tengah seperti Jawa. Ke depan diperlukan persiapan bahan baku yang lebih baik, mungkin bahan baku sintesis, seperti bahan baku yang bukan berasal dari sumber natural. Kepentingan bahan baku bagi usaha UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah akan menjadi krusial bila pemerintah tidak secara serius membuat perencanaan yang memadai sesuai kebutuhan UMKM.

Hingga saat ini sesungguhnya kelangkaan bahan baku sudah terjadi di daerah Hulu Sungai Tengah, khususnya untuk produk *home industry* baik sebagai produk dengan pasar lokal maupun pasar internasional

### **Tenaga Kerja**

Struktur tenaga kerja Para pengusaha UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah lebih memilih tenaga kerja yang berasal dari lokasi yang dekat dengan letak usahanya maupun warga/masyarakat sekitar. Tenaga kerja yang digunakan sebagian besar menggunakan tenaga kerja tetap dan berpendidikan SMA. Penggunaan tenaga kerja dengan tingkat pendidikan yang tidak tinggi ini disebabkan oleh jenis pekerjaan yang dikerjakan merupakan ketrampilan, bersifat turun temurun dan bakat alamiah. Mereka merupakan pekerja yang mempunyai naluri seni yang sangat tinggi, tenaga kerja ini sangat trampil dan angat kreatif. Usaha UMKM seperti pada produk kerajinan, tidak membutuhkan tenaga kerja dengan tingkat pendidikan tinggi. Sehingga untuk kebutuhan kualifikasi tenaga kerja seperti itu, banyak penyediaan lapangan pekerjaan dan memberikan peluang kepada masyarakat sekitar tempat usaha.

### **Kelemahan Internal Output usaha UMKM**

Sebagian besar belum mendaftarkan hak merek (paten) mereka ke Departemen Hukum dan HAM. Hal ini dapat merugikan para pengusaha *pioneer* jika terjadi pengambilan hak paten oleh pengusaha *follower*. Belum menerapkan standardisasi dalam usahanya, seperti ISO, karena sebagian produk unggulan berupa kerajinan/karya seni lebih banyak menggunakan ketrampilan tangan manusia dan ide kreatif yang cukup banyak. Akhirnya, tidak ada yang standar dalam outputnya. Tidak adanya standardisasi ini melemahkan pengusaha dalam memasuki pasar internasional.

### **Permodalan**

Masih adanya kendala/hambatan memperoleh bantuan dari pihak perbankan disebabkan kelemahan dalam hal persyaratan administrasi, jaminan, dan tingkat bunga yang tinggi. Kendala ini menyebabkan sebagian besar pelaku UMKM sulit berkembang pesat akibat keterbatasan modal. Bantuan yang telah diterima oleh sebagian kecil pelaku UMKM, baik dalam bentuk materi maupun non materi, tidak berdampak besar pada kemajuan usaha.

### **Pemasaran**

Terdapat UMKM yang tidak melakukan rancangan/desain pemasaran. Hal ini dirasakan pola pemasaran yang telah dilakukan saat ini sudah cukup bagi pengembangan usahanya. Keterbatasan dalam pengembangan rancangan/desain pemasaran ini

memberikan kemungkinan untuk tidak dapat melakukan pengembangan lebih lanjut. Pemasaran dilakukan sendiri. Dengan adanya keterbatasan kemampuan, akan dapat menghambat dalam pengembangan usaha, khususnya guna meningkatkan nilai penjualan.

### **Teknologi dan Mesin**

Minimnya pemanfaatan teknologi internet dalam desain, pemasaran, dan promosi hasil produksi. Keterbatasan penguasaan IT, sistem yang ada kurang mendukung, dan kurang tersedianya SDM pendukung menjadi hambatan dalam pengembangan usaha.

Bagi sebagian UMKM yang menggunakan mesin, pemanfaatan mesin pada umumnya digunakan sebagai alat pendukung produksi. Tingkat pemanfaatan kapasitas dari mesin yang digunakan oleh pengusaha tidak besar. Penggunaan mesin sangat tergantung pada jenis produk yang dihasilkan, sehingga tidak semua UMKM menggunakan mesin dalam proses produksi, seperti UMKM kerajinan patung/ukiran dan kerajinan lainnya yang menggunakan keterampilan tangan manusia.

Penggunaan mesin dengan umur di atas 10 tahun serta memiliki kapasitas produksi dan kapasitas terpasang yang rendah menyebabkan jumlah dan kualitas produk yang dijual semakin lemah menghadapi pesaing.

### **Bahan Baku**

Sulit mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang bagus. Penggunaan bahan baku yang spesifik dan unik untuk kerajinan/produk seni/*handycraft* tertentu dan tidak selalu terdapat di wilayah sekitar membuat para pengusaha harus memikirkan bahan baku alternatif lainnya sebagai pengganti bahan baku utama.

Ada pula keterlambatan pendistribusian bahan baku. Keterlambatan bahan baku ini akan berdampak pada keterlambatan proses produksi, sehingga menyebabkan pesanan tidak tepat waktu maupun menipisnya stok barang.

Adanya peningkatan harga bahan baku dan keterbatasan dalam ketersediaan bahan baku juga akan mempengaruhi produksi, terutama saat pesanan mengalami peningkatan.

### **Tenaga Kerja**

Sebagian besar tidak memiliki Serikat Pekerja, sehingga pekerja mengalami kendala dalam *skill* atau keahlian di bidangnya, maupun dalam penggunaan IT (teknologi).

Latar belakang pendidikan pada karyawan tetap di bawah SMA juga merupakan kelemahan daya dukung sumberdaya UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah.

Jumlah jam kerja yang berkurang karena sering adanya upacara keagamaan, menyebabkan

pengusaha tidak bisa melakukan pemaksaan dan dengan terpaksa meliburkan pekerjanya.

### **Peluang Eksternal**

#### **Output UMKM**

Pelaku UMKM sebagian besar tidak mendapatkan penghasilan dari luar usaha (tidak melakukan usaha lain). Artinya bahwa usaha UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah, secara umum hanya terfokus dalam pengembangan usahanya.

Penggunaan hasil produk digunakan langsung oleh konsumen akhir. Hal ini mempermudah dan mempercepat cara mengetahui tingkat kepuasan konsumen.

Karena pasar UMKM yang ada di daerah Hulu Sungai Tengah berhadapan dengan pasar Internasional maka pengusaha sangat mempunyai kesempatan untuk pengembangan usaha, inovasi, dan pengembangan pasar. Usaha ini dilakukan pengusaha untuk dapat mengikuti perkembangan tren dan keinginan pasar.

#### **Permodalan**

Sumber pembiayaan UMKM Hulu Sungai Tengah untuk investasi mayoritas bersumber dari bank pemerintah. Jenis bantuan yang didapatkan pelaku UMKM Hulu Sungai Tengah bervariasi, tidak hanya berupa sumber pendanaan/pembiayaan dari perbankan, tetapi juga bantuan dalam bentuk lainnya, seperti informasi dan pameran, pengolahan limbah, peralatan produksi, pelatihan dan perizinan usaha, serta bantuan bahan baku, baik yang berasal dari pemerintah maupun swasta.

Sebagian usaha UMKM Hulu Sungai Tengah pada umumnya cukup kokoh menghadapi gejolak pasar dan konjungtur ekonomi global serta persaingan terbukti dengan adanya krisis global nilai ekspor secara total tetap mengalami kenaikan.

#### **Pemasaran**

Potensi pasar yang besar (mayoritas wilayah pemasaran yang dilakukan adalah dalam satu wilayah kabupaten/kota dan masyarakat Hulu Sungai Tengah pada umumnya) serta pasar domestik (sebagai cenderamata) dapat dikembangkan untuk menjadi komoditi ekspor seperti ke Amerika, Jepang, Korea, Austria, Singapura, dan Hongkong. Melakukan inovasi dalam pengembangan pasar.

#### **Ancaman/Tantangan Eksternal**

Terdapat beberapa tantangan dan hambatan bagi usaha UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah, yaitu kurangnya dukungan kebijakan yang tepat sasaran dan fasilitas dari pemerintah, terutama dalam hal pendanaan. Apabila kucuran dana atau dukungan kebijakan lainnya tidak diberikan kepada usaha UMKM secara tepat maka pelaku UMKM semakin terancam posisinya, sehingga menyebabkan mundurnya usaha. Situasi persaingan usaha saat ini

dan ke depannya sangat ketat, terutama adanya pelaku utama yang sangat dominan.

Tren gloHulu Sungai Tengah sasi memaksa untuk berbenturan dengan produk luar atau multinasional, terutama harus bersaingnya dengan produk-produk buatan China. Persaingan juga terjadi dengan wilayah lain yang memiliki jenis produk sama. Kondisi ekonomi makro yang tidak menunjang iklim usaha, seperti inflasi yang tinggi, suku bunga tinggi. Harapannya, proses pengajuan serta pencairan dana agar dipercepat dan dipermudah.

Pelaku UMKM merasa tidak perlu mendaftarkan hak merek/patennya di Kementerian Hukum dan HAM. Meskipun demikian para pengusaha mengakui ada perhatian yang cukup serius dari pihak pembina industri baik itu pemerintah daerah maupun perbankan dalam bentuk kredit dan lembaga terkait lainnya yang memberikan berbagai fasilitas kemudahan dalam mengembangkan industri ini ke depan.

Tetapi pola pembinaan perlu lebih dicermati dalam bentuk skala prioritas pembinaan agar sasarannya menjadi lebih optimal. Secara umum, profil usaha UMKM yang ada di daerah Hulu Sungai Tengah perlu memperhatikan faktor internal maupun faktor eksternal yang telah diuraikan di atas. Kedua faktor tersebut menjadi bahan masukan untuk menyusun strategi pengembangan usaha UMKM di daerah Hulu Sungai Tengah.

#### **Jenis dan Bentuk Program Pengembangan Ekonomi Mikro**

Jenis dan bentuk program yang digulirkan oleh pemerintah daerah, bisa dikatakan cukup banyak seperti pemberian kredit lunak, pelatihan hasil pengolahan pangan, bimbingan teknis dan lainnya sebagainya. Agar lebih hemat dan mempermudah pemilahan jenis dan bentuk program, penelitian ini menggunakan empat kategori. Pertama, bantuan langsung artinya bantuan yang diberikan secara langsung kepada pelaku usaha kecil dan menengah seperti pemberian gerobak bagi pedagang kaki lima (PKL), bantuan bahan dan peralatan industri lainnya. Kedua, infrastruktur adalah jenis bantuan yang diberikan kepada pelaku usaha kecil dan menengah untuk pengembangan kawasan seperti wilayah agro dan lain jenisnya. Ketiga, penguatan lembaga (*Capacity Building*) adalah bantuan yang diwujudkan dalam bentuk dukungan pengelolaan (manajemen) usaha agar lebih baik dan terbukukan dengan rapi, contohnya pelatihan manajemen usaha, cara mengakses kredit dari pemerintah, bimbingan teknis, seminar dan pelatihan lainnya yang dapat mendukung kelancaran usaha. Keempat, Pemasaran (marketing) adalah kegiatan yang dilakukan pemerintah dalam mendukung pemasaran produk pelaku usaha kecil dan

menengah seperti pameran (expo), pemasaran melalui leaflet dan brosur tentang keunggulan dan potensi

### **Strategi Pengembangan Ekonomi Mikro**

Untuk mencapai suatu program maka dibutuhkan strategi yang jitu guna mendukung pengembangan ekonomi mikro dengan seperangkat kebijakannya pun harus berpihak kepada pelaku usaha ekonomi mikro, menengah dan koperasi. Strategi yang digunakan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah dalam mendukung program pengembangan ekonomi mikro dengan cara : pertama meningkatkan investasi yang di dalamnya mengandung kebijakan menghapus ekonomi biaya tinggi dengan penyederhanaan prosedur perijinan, menciptakan kepastian hukum yang menjamin kepastian usaha, menyempurnakan kelembagaan yang menangani investasi agar berdaya saing, efisien, transparan, dan non diskriminatif dan meningkatkan penyediaan infrastruktur. Kedua Peningkatan daya saing industri yang mempunyai kebijakan: meningkatkan utilitas kapasitas terpasang, memperkuat basis produksi, meningkatkan daya saing yang bermuara pada penyerapan tenaga kerja yang lebih banyak, memenuhi kebutuhan dalam negeri. Ketiga Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yang mempunyai kebijakan : mengembangkan UKM agar memberikan kontribusi yang cukup signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja dan peningkatan daya saing, mengembangkan usaha skala mikro, memperkuat kelembagaan dengan menerapkan tata pengelolaan yang baik dan berwawasan gender dengan cara memperbaiki lingkungan usaha dan penyederhanaan prosedur perijinan, memperluas basis kesempatan berusaha serta menumbuhkembangkan wirausaha baru berkeunggulan, meningkatkan UMKM sebagai penyedia barang dan jasa pada pasar domestik, meningkatkan kualitas kelembagaan koperasi sesuai dengan jati diri koperasi.

Mencermati strategi yang dibuat oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah , Strategi tersebut tidak akan berhasil dan sesuai sasaran yang diinginkan apabila tidak ditunjang pertama Sumber Daya Manusia yang mumpuni baik pemangku manfaat kebijakan maupun pembuat kebijakan (policy maker). Kedua Produk hukum yang mengatur tentang Penanaman Modal di Daerah. Ketiga tidak tersedia iklim usaha yang kondusif bagi pengembangan ekonomi mikro. Keempat Anggaran yang berpihak pada pengembangan ekonomi mikro (budgetting pro community development economy). Kelima kerjasama (network) yang baik masing-masing dinas dengan

steakholder maupun dengan pihak luar yang berkompeten pada pengembangan ekonomi mikro. Keenam dukungan pemasaran (marketing) pada produk pelaku usaha ekonomi Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKM).

### **Manfaat Program Pengembangan Ekonomi Mikro**

Setiap pelaksanaan program Pemerintah Daerah tidak terlepas adanya manfaat (benefit) bagi para pelaku ekonomi mikro maupun bagi para pembuat kebijakan. Namun program yang digulirkan oleh Pemerintah Daerah dalam pelaporannya tidak mencantumkan manfaatnya. Hal itu berdasarkan sistem yang digunakan adalah merujuk pada Permendagri Nomor 13 Tahun 2006, dimana setiap pelaporannya cukup mencantumkan input, output dan outcome sedangkan penyertaan manfaat (benefit) dan dampak (impact) menjadi urusan yang tidak wajib dilaporkan. Program pengembangan ekonomi mikro, memberikan manfaat yang besar bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah sehingga bisa mempengaruhi PDRB, berdasarkan data Hulu Sungai Tengah dalam angka tahun 2014, perkembangan usaha ekonomi mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan koperasi telah memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat, dan penyediaan lapangan kerja, serta mempengaruhi peningkatan PDRB (ADHK) Kabupaten Hulu Sungai Tengah sebesar 4,22% dari total PDRB. Dan berimplikasi pada penyerapan tenaga kerja sebesar 2.532 tenaga kerja.

Berdasarkan data Hulu Sungai Tengah dalam Angka tersebut, kontribusi yang diberikan ekonomi mikro pada Pemerintah Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah cukup besar, seharusnya kebijakan – kebijakan yang dibuat harus mendukung dalam pengembangannya. Apabila ekonomi mikro berkembang dengan baik hal itu akan berimplikasi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat, peningkatan pendapatan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKM), terserapnya tenaga kerja yang lebih banyak dan bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah akan mempunyai sentrasentra industri dan berbagai potensi dapat menonjol, dengan begitu pelaksanaan pembangunan akan cepat tercapai dan apa yang menjadi amanah Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 bisa terwujud.

### **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi UMKM**

Faktor Internal dan Faktor Eksternal Yang Mempengaruhi Keberhasilan UKM adalah :

1. 76 % berusia antara 30 sampai 50 tahun yang mayoritas umur 40 tahun

2. 99% pengusaha sudah berleluasa hal ini menjelaskan bahwa pada umumnya pengusaha tersebut akan berusaha keras untuk memenuhi kebutuhan keluarga melalui usaha dagang yang dilakukan.
3. permodalan pengusaha di Kabupaten HST cukup tangguh karena pengusaha lebih banyak menggunakan modal sendiri sebanyak 85 %
4. Ditinjau dari sisi pendidikan, pada umumnya sebagian besar mereka (69%) berpendidikan SMP ke bawah.

Kesulitan untuk menambah modal usaha memberikan berbagai dampak kepada UKM, diantaranya adalah :

1. Sulitnya meningkatkan kapasitas usaha.
  2. Sulitnya melakukan perluasan pasar.
  3. Sulitnya melakukan peningkatan mutu dan inovasi produk.
  4. Sulitnya melakukan peningkatan penggunaan teknologi konvensional yang banyak digunakan oleh pengusaha UKM memberikan kelemahan diantaranya :
1. rendahnya produktivitas
  2. sulitnya melakukan inovasi produk
  3. rendahnya mutu produk
  4. menurunnya motivasi tenaga kerja
  5. Kemampuan tenaga kerja.

Terbatasnya pasar yang dapat ditembus. Kondisi ini terlihat dari ruang pasar yang dimasuki oleh produk produk UKM pada umumnya adalah pasar lokal dan sangat sedikit yang mampu menembus pasar global. Kesulitan untuk menambah modal usaha memberikan berbagai dampak kepada UKM, diantaranya adalah :

1. Sulitnya meningkatkan kapasitas usaha.
2. Sulitnya melakukan perluasan pasar.
3. Sulitnya melakukan peningkatan mutu dan inovasi produk.
4. Sulitnya melakukan peningkatan kemampuan tenaga kerja

Penggunaan teknologi konvensional yang banyak digunakan oleh pengusaha UKM memberikan kelemahan diantaranya :

- a. rendahnya produktivitas
- b. sulitnya melakukan inovasi produk
- c. rendahnya mutu produk
- d. menurunnya motivasi tenaga kerja

Terbatasnya pasar yang dapat ditembus. Kondisi ini terlihat dari ruang pasar yang dimasuki oleh produk produk UKM pada umumnya adalah pasar lokal dan sangat sedikit yang mampu menembus pasar global. Kelemahan akan informasi bagi UKM menimbulkan berbagai dampak diantaranya :

1. Pasar potensial yang sangat terbatas
2. Produk yang dihasilkan kurang diminati konsumen karena tidak diketahuinya keinginan dari konsumen yang sesungguhnya
3. Produk yang dihasilkan tidak laku karena tidak diketahuinya kemampuan daya beli masyarakat.

Dalam rangka pengembangan pasar perlu dilakukan upaya-upaya sebagai berikut :

1. Membangun pusat informasi UKM
2. Mendorong bertumbuh kembangnya usaha-usaha pemasaran hasil UKM dengan dukungan kemudahan administrasi, permodalan dan pembinaan.
3. Menjalin kemitraan UKM dengan perusahaan yang sama diberbagai daerah
4. Membantu UKM dalam menjalin kemitraan dengan perusahaan yang sama di dalam negeri dan di luar negeri, mendukung kegiatan promosi di pusat-pusat pasar di Indonesia dan di Luar negeri dan membentuk pusat pemasaran terpadu (integrated market) untuk hasil UKM.
5. Faktor-faktor yang mempengaruhi UKM meliputi : pengadaan bahan baku, peningkatan skill tenaga kerja, stabilitas harga asset, jumlah produksi dan lama berusaha.
6. Untuk meningkatkan pengembangan usaha kecil dan menengah, perlu perhatian pihak dan instansi terkait dalam hal penyediaan dana dan bantuan permodalan atau kredit dengan syarat tingkat bunga yang relatif rendah.
7. Perlu ditingkatkan pemberian latihan dan penyuluhan terhadap pengusaha dan pengrajin usaha kecil dan menengah baik secara langsung maupun tidak langsung terutama
8. untuk pengembangannya perlu dilakukan secara selektif yaitu berdasarkan keunggulan komparatif wilayah yang tergolong kepada sektor basis yaitu jenis usaha yang lebih banyak memberikan sumbangan pendapatan terhadap pengembangan wilayah
9. Perlu didirikan suatu pasar khusus untuk menampung hasil-hasil komoditi UKM agar pemasaran hasil-hasil UKM dapat diketahui dan dikenal oleh masyarakat setempat dan masyarakat luar.

## KESIMPULAN

1. Kebijakan pengembangan ekonomi mikro di Kabupaten Hulu Sungai Tengah pada tahun 2017, dibagi menjadi empat kategori yaitu pertama bantuan langsung adalah bantuan yang bisa dirasakan langsung oleh pelaku ekonomi mikro seperti bantuan peralatan dan bantuan hibah (grant), bantuan langsung tersebut ditunjukkan dengan prosentase 6 % (persen), kedua adalah bantuan infrastruktur pendukung dan pengembangan kawasan adalah bantuan yang dirasakan berupa bangunan (fisik) seperti pasar, jalan,

jembatan dan lainnya, bantuan tersebut ditunjukkan dengan prosentase 39 % (persen) yang dapat membantu pengembangan ekonomi mikro. Ketiga adalah bantuan penguatan lembaga (capacity building) berupa pelatihan, seminar dan workshop kepada instansi pemerintah maupun pelaku usaha ekonomi mikro, bantuan tersebut sebesar 42 % (persen). Keempat adalah bantuan pemasaran (marketing) yang dimaksudkan untuk memasarkan produk-produk dan menjalin kerja sama (network), bantuan tersebut sebesar 13 % (persen).

2. Program yang dilakukan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah, sudah diimplementasikan melalui SKPD terkait. Ada banyak program yang berkaitan dengan pengembangan ekonomi mikro, hasil program tersebut terdapat pada LAKIP (Laporan Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah) dengan dasar penilaiansendiri (self assesment), menunjukkan bahwa rata-rata capaian kinerja Instansi Pemerintah adalah 90,00 % bahkan ada yang lebih dari 100 %.
3. Masyarakat menilai bahwa tidak merasa puas dengan kinerja Instansi Pemerintah terkait program pengembangan ekonomi mikro, hal itu ditunjukkan dengan prosentase 81,3 %, yang merasa puas sebesar 10,5 %, tidak tahu 5,8 %, dan tidak menjawab 2,4 %.
4. Untuk keterlibatan dalam penyusunan rencana kerja (Renja) oleh SKPD terkait bahwa pelaku usaha ekonomi mikro tidak pernah terlibat ditunjukkan dengan prosentase 68,4 % dan yang pernah terlibat sebesar 22,9 %, masyarakat miskin juga tidak pernah terlibat sebesar 66,6 % dan pernah terlibat sebesar 10,3 %, dan untuk kaum perempuan yang pernah terlibat sebesar 20,8 %, tidak pernah terlibat 35,8 % dan tidak tahu sebesar 38,9 %.
5. Sasaran program pengembangan ekonomi mikro yang dilakukan Pemerintah Daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah, dinilai masyarakat belum mencapai sasaran, dimana penilaian tersebut ditunjukkan dengan prosentase 44,7 % (tidak tepat sasaran), untuk penilaian tepat sasaran sebesar 33,4 %, tidak tahu 19,2 %, dan tidak menjawab sebesar 2,6 %.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Agung, Gusti Ngurah. 2008. *Teori Ekonomi Mikro Suatu Analisis Produksi Terapan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sukirno, Sadono. 2002. *Teori Mikro Ekonomi*. Cetakan Keempat Belas. Rajawali. Press: Jakarta.
- Aziz N. 2003. *Pengantar Mikro Ekonomi*. Malang: Bayumedia.
- Bangun, Wilson. 2007. *Teori Ekonomi Mikro*. Penerbit PT. Refika Aditama,. Bandung.