

**AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT  
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM**

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

**1. Project/Subproject Number**

497-0357

**2. Contract/Grant Number**

497-C-00-98-00045-00

**3. Publication Date**

June 2003

**4. Document Title/Translated Title**

Studi Pemetaan Kapasitas Persaingan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pemkab Garut dan Pemkot/Pemkab Tasikmalaya (Study on Mapping SME Competitions in Garut and Tasikmalaya Regions (in Indonesian))

**5. Author (s)**

1. Monopoly Watch  
2.  
3.

**6. Contributing Organization (s)**

Nathan/Checchi Joint Venture/PEG Project

**7. Pagination**

50

**8. Report Number**

PEG 154

**9. Sponsoring A.I.D. Office**

ECG, USAID/Jakarta

**10. Abstract (optional - 250 word limit)**

This study was done on a PEG Project small grant.

**11. Subject Keywords (optional)**

1. Indonesia  
2. Mapping  
3. SME  
4. Competitions  
5. W. Java  
6.

**12. Supplementary Notes**

**13. Submitting Official**

Maria Syamsudin, Sr. Secretary  
e-mail: maria@pegasus.or.id

**14. Telephone Number**

011-62-21-391-1971

**15. Today's Date**

April 15, 2004

.....DO NOT write below this line.....

**16. DOCID**

**17. Document Disposition**

DOCRD [ ] INV [ ] DUPLICATE [ ]

# DAFTAR ISI

*Halaman*

Daftar Isi	.....	i
Daftar Tabel	.....	iii
Daftar Diagram	.....	iv
Kata Pengantar	.....	v
Bab 1	PENDAHULUAN	
	1.1. Latar Belakang	1
	1.2. Tujuan	2
Bab 2	METODOLOGI	
	2.1. Sampling Wilayah	3
	2.2. Sampling Responden	3
	2.3. Koleksi Data	5
	2.4. Pengolahan data	5
Bab 3	TEMUAN-TEMUAN POKOK	7
Bab 4	EKSPLORASI PERTANYAAN	
	4.1. Demografi Responden	9
	4.1.1. Usia Responden	9
	4.1.2. Jenis Kelamin	11
	4.1.3. Pendidikan Responden	12
	4.1.4. Pendapatan Kotor RT Responden	14
	4.2. Eksplorasi Pertanyaan	
	4.2.1. Kendala UKM di Pemkab Garut dan Pemkot/Pemkab Tasikmalaya	15
	4.2.1.1. Kendala UKM di Pemkab Garut	15
	4.2.1.1.1. Kendala Teknis	15
	A. Sumber Modal Usaha	16
	B. Besar Modal Usaha	17
	C. Pemasaran	18
	D. Hambatan Pemasaran	19
	E. Manajemen Usaha	20
	F. Pesaing Usaha	21
	4.2.1.2. Kebijakan Tentang Retribusi Daerah dan Pajak Retribusi Daerah (UU 34/2000)	22
	4.2.1.3. Menyangkut UU No. 5/1999 Tentang Persaingan Tidak Sehat	23
	4.2.1.4. Peran Pemerintah Daerah dan DPRD Garut	24

4.2.1.5.	Motif Pengrajin/Pengusaha UKM di Garut .....	26
4.2.1.2.	Kendala UKM Di Pemkot/Pemkab Tasikmalaya	27
4.2.1.2.1.	Kendala teknis .....	27
	A. Sumber Modal usaha .....	27
	B. Besar Modal Usaha .....	29
	C. Pemasaran .....	29
	D. Hambatan Pemasaran .....	30
	E. Manajemen Usaha .....	31
	F. Pesaing Usaha .....	31
4.2.1.2.2.	Kebijakan Tentang Retribusi Daerah dan Pajak Retribusi Daerah (UU 34/2000) .....	32
4.2.1.2.3.	Menyangkut UU No. 5/1999 Tentang Persaingan Tidak Sehat .....	33
4.2.1.2.4.	Peran Pemerintah Daerah dan DPRD Tasikmalaya .....	34
4.2.1.2.5.	Motif Pengrajin/Pengusaha UKM di Garut .....	36
Bab 5	REKOMENDASI	
	A. Pengrajin di Garut .....	37
	B. Pengrajin di Tasikmalaya .....	39

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

*Halaman*

Tabel 1	Distribusi Responden, Kab. Garut dan Tasikmalaya .....	10
Tabel 2	Distribusi Jenis Kelamin Responden .....	12
Tabel 3	Tingkat Pendidikan Responden .....	13
Tabel 4	Distribusi Pendapatan Responden .....	15
Tabel 5	Sumber Modal Usaha Pengrajin di Garut .....	16
Tabel 6	Responden Yang Pernah Mendapat Bantuan Modal Usaha Dari Perbankan Di Pemerintahan Kabupaten Garut ...	16
Tabel 7	Dasar Pertimbangan Perbankan Memberikan Bantuan Modal Usaha Kepada Pengrajin di Garut .....	17
Tabel 8	Jumlah Modal Usaha Pengrajin Garut .....	17
Tabel 9	Pemasaran Produk Pengrajin di Garut .....	18
Tabel 10	Hambatan Pemasaran Pengrajin di Garut .....	20
Tabel 11	Keterlibatan Manajemen Konsultan di Garut .....	21
Tabel 12	Pesaing Utama Pengrajin di Garut .....	21
Tabel 13	Retribusi Pengrajin di Garut .....	22
Tabel 14	Besar Retribusi Pengrajin di Garut .....	22
Tabel 15	Tanggapan Pengrajin Terhadap Retribusi di Garut .....	23
Tabel 16	Monopoli Harga di Garut .....	24
Tabel 17	Peran Pemda Garut .....	25
Tabel 18	Peran DPRD Garut .....	26
Tabel 19	Bentuk Dukungan DPRD Garut .....	26
Tabel 20	Motif Berusaha Pengrajin Garut .....	27

# DAFTAR DIAGRAM

*H a l a m a n*

Diagram 1	Distribusi Responden .....	9
Diagram 2	Distribusi Jenis Kelamin Responden .....	11
Diagram 3	Tingkat Pendidikan Responden .....	12
Diagram 4	Distribusi Pendapatan Responden .....	14

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa, akhirnya kami - Tim Peneliti Monopoly Watch dapat menyelesaikan *final report* mengenai: **“Studi Pemetaan Kapasitas Persaingan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pemkab Garut dan Pemkot/Pemkab Tasikmalaya”** – dalam konteks UU No 34 Tahun 2000 tentang Pajak & Retribusi Daerah dan UU No 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Program penelitian merupakan hasil kerjasama Monopoly Watch dan Partnership For Economic Growth (PEG).

Studi pemetaan yang telah dilaksanakan kurun waktu 25 April 2003 s.d 11 Juni 2003. Proses penelitian dan survey terhadap sejumlah responden diwilayah penelitian diakhiri dengan melaksanakan seminar di masing-masing wilayah penelitian. Peserta seminar yang terlibat antara lain; responden penelitian, Pemda setempat, LSM dan paguyuban pengrajin. Dalam arti para peserta merupakan *stakeholder* yang secara objektif memiliki signifikansi dalam konteks UU No 34 Tahun 2000 tentang Pajak & Retribusi Daerah dan UU No 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Sehingga hasil studi dapat disinergikan dengan kondisi objektif dan kebutuhan para unit usaha kecil dan menengah, dalam mengembangkan sumberdaya manusia, manajemen, produksi, distribusi dan pemasaran. Disamping dalam rangka menguatkan dan menyempurnakan hasil studi, sekaligus mengakomodasikan kebutuhan para *stakeholder* terutama unit usaha kecil dan menengah dalam bentuk rekomendasi yang sangat strategis bagi pengembangan UKM. Rekomendasi yang telah dan akan dilakukan diantaranya: *capacity building & networking building*.

*Capacity Building*; memberikan deskripsi dan pemahaman tentang pemetaan wilayah industri di Pemkab Garut dan Pemkot/ Pemkab Tasikmalaya agar para unit usaha kecil dan menengah dapat mengetahui peta bisnis di masing-masing wilayah dan terpacu untuk berinisiatif dalam mengembangkan industri kecilnya, dalam konteks konteks UU No 34 Tahun 2000 tentang Pajak & Retribusi Daerah dan UU No 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Secara objektif terdapat persoalan yang sangat mendasar dalam regulasi dimaksud, dimana kurangnya sosialisasi mengenai wacana retribusi dan larangan praktek monopoli itu sendiri, karena kondisi daerah masih dalam wacana *euphoria* otonomi daerah.

*Networking Building*; membangun jaringan kerja di masing-masing wilayah sebagai fasilitator terhadap berbagai kebutuhan pengembangan industri kecil menengah terhadap berbagai hambatan dan tantangan industri di masa depan. Jaringan kerja dimaksud merupakan perwakilan masing-masing unit usaha kecil dan jaringan LSM Lokal di masing-masing wilayah, yang diajukan dan dipilih dari masing-masing elemen dimaksud.

Akhir kata, kami ucapkan berterimakasih kepada Mr. Jeffrey Povolny (Grants Manager), Ibu Shinta Manurung (Grants/ Training Coordinator) - Partnership For Economic Growth (PEG), Bapak Firman Aji – Usaid, atas segala dukungan moril dan materilnya hingga dapat terselenggaranya kegiatan tersebut diatas. Tak lupa kepada semua pihak termasuk para pembicara pada seminar adalah Bapak E. Shobirin, Nadj dari LP3ES Jakarta, Bapak Tatan Rustandi, Kepala Dinas Perindustrian & Perdagangan Kotamadya Tasikmalaya, Bapak H. Tatang Setiawan, Ketua Puskopontren Tasikmalaya, terimakasih yang sebesar-besarnya atas segala partisipasi yang telah diberikan.

Jakarta, 25 Juni 2003

**MONOPOLY WATCH**

# B A B 1

## PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang

Usaha kecil dan menengah di Indonesia memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian nasional. Peranan-peranan UKM semacam itu tentu tidak akan berkembang, bahkan mati, jika tidak didukung oleh kebijakan pemerintah daerah serta lingkungan bisnis yang kondusif, bebas dan kompetitif.

Pemulihan ekonomi nasional akibat krisis ekonomi yang berkepanjangan secara pasti berdampak pada kinerja UKM, meskipun harus kita akui, UKM pada saat krisis ekonomi memuncak masih tetap *survive*. Dampak kelesuan ekonomi secara nasional masih terlihat pada sector UKM, hal ini masih terlihat dari rendahnya kemampuan berproduksi, terbatasnya akses pasar, daya beli masyarakat, aspek manajemen serta akses permodalan untuk mengembangkan usahanya. Dalam siklus ekonomi nasional, secara struktural UKM merupakan sector penyangga dari berbagai industri besar.

Kebijakan persaingan usaha yang dikeluarkan pemerintah, sebagaimana terefleksikan dalam **UU No. 5/1999** "*Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*" serta **UU No. 34/2000** "*Tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah*", seharusnya di lihat oleh sector dunia usaha sebagai insentif untuk lebih menggeliatkan aktivitas ekonomi para pengusaha, khususnya UKM. Melalui dua payung hukum ini diharapkan dapat menstimulir penguatan infrastruktur ekonomi pada tingkat UKM, yang selama ini "terkesan" kurang tersentuh.

Oleh karena itu, berbasiskan UU No.5 Tahun 1999 dan UU No. 34 Tahun 2000 ini, UKM diharapkan dapat lebih memiliki kesempatan untuk berperan serta secara aktif dalam mendorong terciptanya pasar yang kompetitif, karena dengan pasar yang *anti kompetisi* , secara spesifik jelas akan merugikan UKM

Secara simultan, UKM dituntut untuk terus menerus meningkatkan kemampuan teknis manajerialnya, meningkatkan efisiensi dan produktivitas kerja serta berorientasi pada kualitas (*quality oriented*) dalam merespon kebutuhan pasar.

Untuk itu perlu upaya-upaya yang sistematis, komprehensif dan berkesinambungan dari semua pihak, terutama pihak-pihak yang terkait di lingkungan pemerintahan setempat, dalam meningkatkan kapasitas persaingan UKM untuk menjadikan para pengusaha UKM itu berdaya, kuat dan mandiri guna menopang perekonomian nasional pada umumnya, serta perekonomian daerah pada khususnya.

## **2. TUJUAN**

Tujuan program *Studi Pemetaan Kapasitas Persaingan UKM di Kab. Garut dan Kodya Tasikmalaya* adalah sebagai berikut :

1. Memetakan realitas obyektif kondisi persaingan UKM di daerah sasaran program, dari perspektif SDM/Skil, permodalan, akses pasar dan aspek manajerial.
2. Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bahkan cenderung menghambat upaya-upaya peningkatan daya saing UKM
3. Mencari dan memetakan model pemberdayaan untuk meningkatkan kapasitas persaingan UKM dalam menghadapi persaingan global yang semakin kompetitif, sehingga tetap eksis.
4. Memperkuat struktur dan infrastruktur para pengusaha UKM untuk mendorong terciptanya persaingan usaha yang sehat dan kompetitif di daerah.

## BAB 2 METODOLOGI

Studi pemetaan persaingan usaha kecil dan menengah di Pemkab Garut dan Pemkot/Pemkab Tasikmalaya, Jawa Barat, di rancang berdasarkan 2 metoda sebagai berikut :

### 2.1 Sampling Wilayah

Wilayah sampling dalam survai ini ditentukan secara *purposive sampling*, dengan pertimbangan sebagai berikut :

1. Wilayah survai dikenal luas sebagai basis pengrajin yang banyak melibatkan umumnya masyarakat berpenghasilan rendah, di wilayah priangan timur
2. Wilayah survai (Garut dan Tasikmalaya) dinilai cukup menarik untuk dilakukan penelitian mengenai dampak kebijakan UU 34/2000 tentang Retribusi Daerah dan Pajak Daerah, serta Undang-undang Anti Monopoli (UU No. 5/1999)
3. Dengan pertimbangan teknis, wilayah survai relatif mudah terjangkau dan dinilai mempunyai dinamika perkembangan UKM yang cukup variatif

Wilayah survai yang menjadi "focus kajian" penelitian ini adalah :

1. Untuk pemerintahan kabupaten Garut, difokuskan di Kecamatan Garut Kota (industri penyamaian kulit) dan Kecamatan Bayongbong (budidaya ikan)
2. Untuk pemerintahan kota dan pemerintahan kabupaten Tasikmalaya, survai ini difokuskan di Kecamatan Kawalu (pengrajin/pelaku bordir) dan Kecamatan Rajapolah (pengrajin/pelaku anyam-anyaman)

### 2.2 Sampling Responden

Responden dalam survai "**Studi Pemetaan kapasitas Persaingan Usaha kecil dan Menengah di Pemkab Garut dan Pemkot/Pemkab Tasikmalaya**" ini adalah masyarakat pengrajin di wilayah-wilayah atau kecamatan seperti telah disebutkan di atas. Wilayah-wilayah survai tersebut di atas, dalam studi ini dijadikan sebagai *sampling frame* terkecil (kerangka sampel untuk pengambilan responden). Kriteria responden terpilih yang akan diwawancarai adalah masyarakat pengrajin di

wilayah masing-masing yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi, pemasaran maupun aspek teknis lainnya. Responden terpilih untuk masing-masing jenis usaha yang berhak diwawancarai minimal berusia 17 tahun ke atas atau sudah menikah yang dipastikan sebagai pelaku UKM (pengrajin, pengusaha, eksportir) untuk masing-masing wilayah survai. Sifat responden terpilih adalah *mutually exclusive alternatif*, dan *mutually exhaustive*, artinya apabila salah seorang anggota keluarga pengrajin sudah diwawancarai, maka anggota keluarga lainnya tidak bisa diwawancarai lagi. Sifat ini berlaku untuk masing-masing bidang usaha serta masing-masing wilayah survai. Proses wawancara dilakukan secara *face to face interview* atau wawancara tatap muka langsung dengan responden menggunakan kuesioner (daftar pertanyaan). Jumlah responden, yang dijadikan sebagai sample untuk masing-masing kecamatan sebagai berikut :

1. Pemkab Garut:	Kecamatan Garut Kota	: 55 responden
	Kecamatan Bayongbong	: 55 responden
2. Pemkot Tasikmalaya:	Kecamatan Kawalu	: 57 responden
3. Pemkab Tasikmalaya:	Kecamatan Rajapolah	: 58 responden
	<b>Jumlah</b>	<b>: 225 responden</b>

Komposisi jenis kelamin responden ditentukan secara berimbang, dasar acuannya adalah prinsip metoda *Kish Grid*, yaitu jika nomor kuesioner genap, responden yang harus diwawancarai dalam satu keluarga pengrajin terpilih adalah perempuan, dan jika nomor kuesioner ganjil, maka responden yang harus diwawancarai dalam keluarga tersebut adalah laki-laki. Dengan demikian diperoleh responden (pelaku UKM) laki-laki sebanyak 113 orang, dan responden (pelaku UKM) perempuan sebanyak 112. Responden terpilih untuk masing-masing jenis usaha di wilayah survai yang akan diwawancarai ditentukan secara *quota sampling* (berdasarkan jumlah yang telah ditentukan). Dengan demikian, survai ini sepenuhnya menggunakan pendekatan kualitatif (*qualitative approach*). Untuk mengintrodusir kelemahan-kelemahan hasil survai dengan pendekatan kuantitatif, maka hasil survai ini dibedah melalui seminar di dua pemerintahan tersebut di atas.

### 2.3 Koleksi Data

Data yang dikumpulkan di lapangan terdiri dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara wawancara langsung terhadap responden terpilih, menggunakan instrumen kuesioner (wawancara terstruktur). Sedangkan data sekunder dikumpulkan melalui penelusuran dokumen atau mereview hasil-hasil penelitian sebelumnya, seminar dan lain-lain yang dianggap relevan dan penting untuk dijadikan bahan tambahan dalam memperkuat analisis.

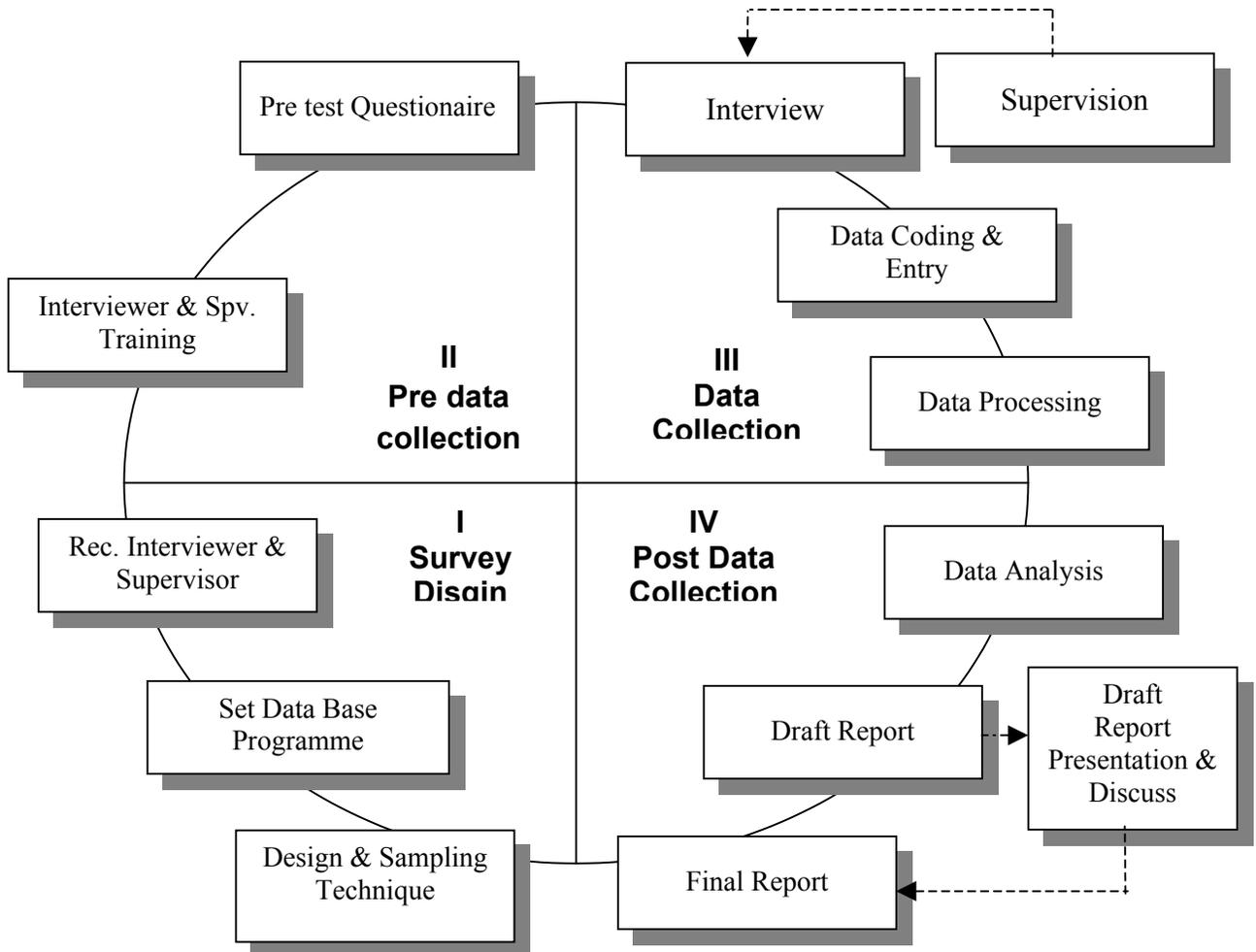
### 2.4 Pengolahan Data

Setelah seluruh proses dan tahap kegiatan data *collecting* dilakukan-terutama setelah melalui proses *editing*, *coding* dan *recoding*-analisis data akan di olah secara kuantitatif (pendekatan statistik). Pengolahan data dilakukan dengan bantuan Program **Dbase IV** dan Program **SPSS** (*Statistical Package for Social Sciences*). Dari aplikasi dua program ini akan diperoleh data atau informasi kuantitatif dalam bentuk table frekuensi dan crosstab (tabulasi silang).

Sedangkan analisis kualitatif akan banyak diekplorasi melalui pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner dengan cara menganalisis kecenderungan dalam bentuk angka atau prosen yang muncul pada table frekuensi dan tabulasi silang.

Berikut adalah bagan alur proses survai yang telah dilakukan

## Bagan Alur Proses Survei



### **BAB 3**

## **TEMUAN-TEMUAN POKOK**

1. Berdasarkan UU No 34 tahun 2000, pasal 18 ayat 3b, ayat 4 serta ayat 21 mewajibkan kepada pelaku usaha kecil dan menengah untuk membayar pajak dan ritribusi daerah sebagian besar tidak menjawab sama pertanyaan ini, bahkan di Kecamatan Bayongbong sentra budi daya ikan tidak ada satupun yang merasa ditarik retribusi, di Sukaregang hanya 3 yang menjawab. Apakah ini menunjukkan bahwa UU 34/2000 tersebut belum berlaku efektif di Kabupaten Garut. Di Kabupaten Tasikmalaya tepatnya Kec Rajapolah hanya 5 responden yang menjawab dari (n) 55 responden responden, sementara di Kec. Kawalu yang menjawab hanya 9 responden, dengan demikian retribusi belum berlaku efektif pula di Kodya Tasikmalaya, atau bisa jadi mereka belum paham dengan definisi retribusi
2. Dukungan pemerintah dan DPRD secara umum dari temuan yang ada menunjukkan belum ada sama sekali dari pemerintah maupun DPRD, 70 % responden di berpendapat tidak ada dukungan dari pemerintah daerah kecamatan Sukaregang, 60 % responden di Rajapola menyatakan sama, kecuali di desa Bayongbong yang menyatakan ada dukungan sekitar 60%. Bagaimanapun UKM tetap membutuhkan pertolongan atau bantuan dari pemerintah daerah maupun DPRD, harus ada affirmative action policy. Namun kenyataannya di 2 kecamatan Kodya Tasikmalaya, sebagian besar UKM dari berbagai tingkatan pendidikan tidak mendapatkan dukungan, angka berkisar 98,3 % responden. Mereka yang mendapatkan dukungan hanya 1,7 % sangat kecil sekali bila dibandingkan, sungguh suatu *lag* yang sangat tidak seimbang.
3. Sebagian besar UKM di 4 kecamatan tersebut, mendapatkan modalnya dari usaha atau berasal dari modal yang dimiliki mereka sendiri, di Kecamatan Bayongbong malah 100% dari total (n) 55 responden modalnya dari ukumulasi usaha mereka sendiri, sementara kecamatan Sukaregang 85,5% juga berasal dari mereka sendiri. Tak jauh beda dengan 2 kecamatn di Garut, Kecamatan Rajapola di Tasikmalaya modalnya juga berasal dari mereka sendiri sekitar 82,8%, sebangun dengan situasi di Kawalu 91,2% responden modalnya berasal dari mereka sendiri. Data ini menunjukkan bahwa dukungan permodalan UKM

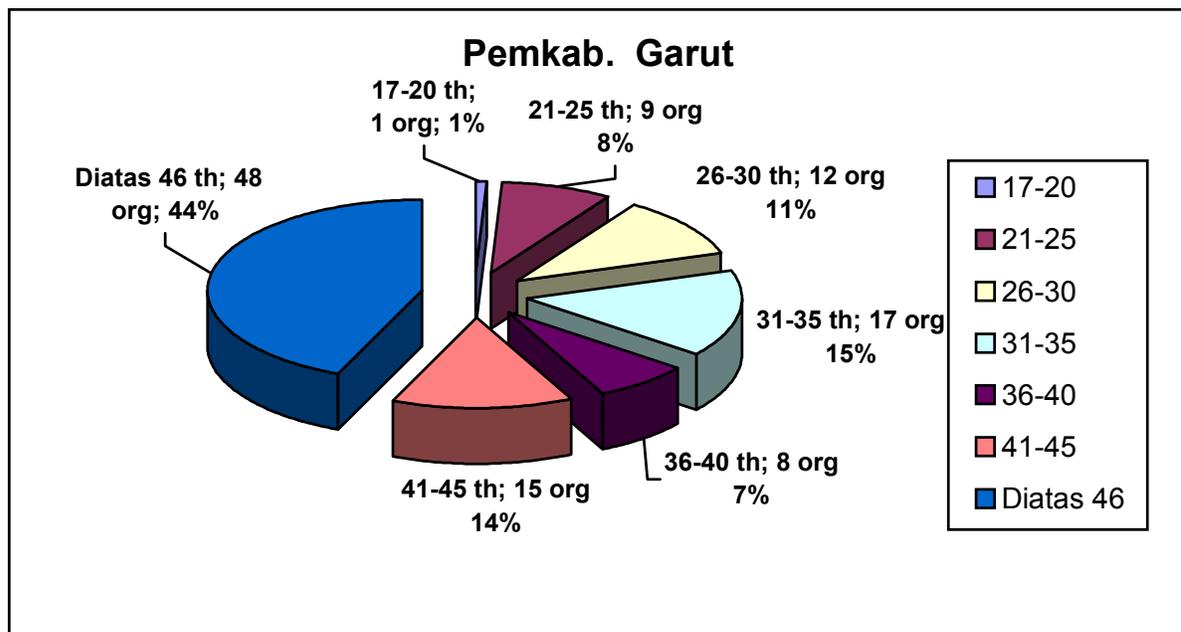
- baik dari fasilitas bantuan pemerintah maupun kredit perbankan atau lembaga keuangan lainnya di 2 Kabupaten tersebut sangatlah lemah.
4. Pihak atau pengusaha yang selama ini menjadi pesaing utama, di Kabupaten Garut di Kodya Tasikmalaya responden berpendapat sebagian besar berasal dari kalangan UKM sendiri namun yang memiliki modal besar. Di kecamatan Sukaregang sebagian responden menyatakan bahwa tidak ada pesaing yang menonjol yang dari daerahnya, 54 % walaupun ada pesaing itu banyak datang dari kalangan pemodal besar didaerahnya 25, 5 % , pesaing dari luar 16,4%. Sementara di Kecamatan Bayongbong sebagian besar menyatakan tidak ada persaingan 87%, sisanya menyatakan dalam jumlah yang sangat kecil 1, 8 % Berbeda dengan Garut, suasana persaingan di Kodya Tasikmalaya sangat kental, di Kecamatan Rajapolah 82,8 % menyatakan pesaing utama justru muncul dari pengusaha bermodal besar, 1,7 % bersaing dengan perusahaan milik pejabat pemerintah, 8,6 % pesaing muncul dari daerah lain, semntar 5,2 % menyatakan tidak ada persaingan. Di Kecamatan Kawalu 59 % menyatakan pemodal besarlah sebagai pesaing utama, 3,5% dari perusahaan milik pejabat pemerintah, 26,3 % pesaing datang dari daerah lain, 5,3 % menyatakan tidak ada pesaing.

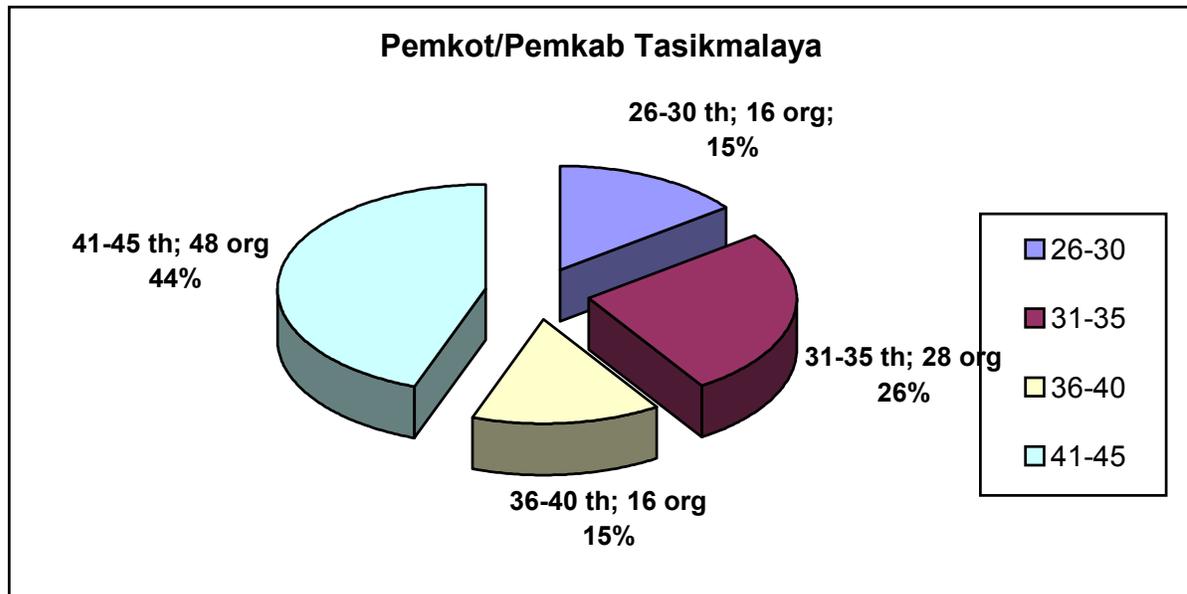
## BAB 4 EKSPLORASI PERTANYAAN

### 4.1 Demografi Responden

#### 4.1.1 Usia Responden

Diagram 1  
Distribusi Responden





Pengrajin di Pemkab Garut (Kec. Garut Kota dan Bayongbong) pada umumnya, 48 orang atau 43,6% berusia di atas 46 tahun, sebanyak 15,5% (17 orang) berusia 31-35 tahun, hanya 1 orang (0,9%) yang berusia antara 17 – 20 tahun. Responden di Pemkot/pemkab Tasikmalaya, sebagian besar 48 orang atau 41,7% lebih muda (berusia antara 41-45 tahun) dibanding responden di Pemkab Garut, 28 orang responden di Tasikmalaya atau sekitar 24,3% berusia antara 31-35 tahun.

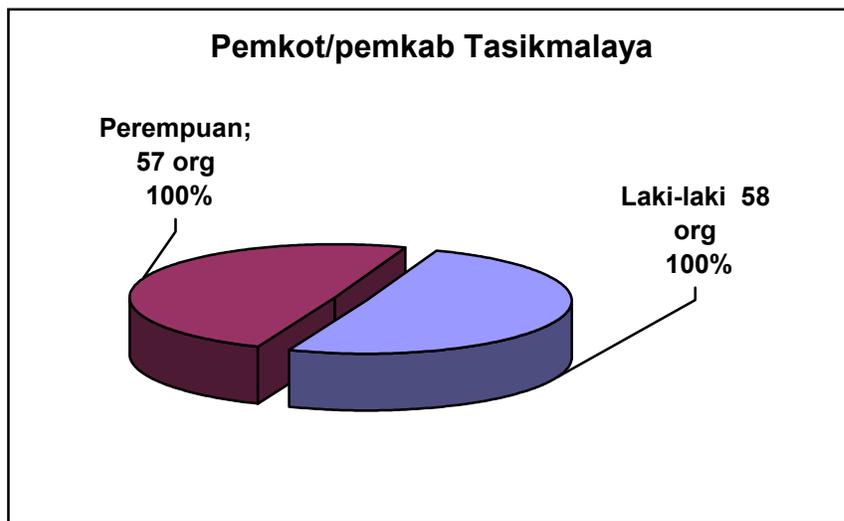
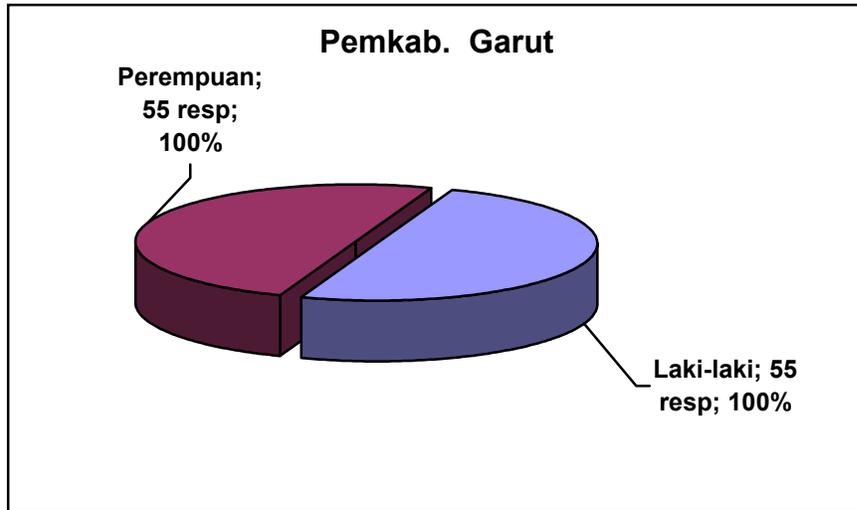
Selanjutnya, dalam bentuk tabel, distribusi usia responden di Pemkab Garut ( $n=110$ ) disajikan pada table 1 berikut,

**Tabel 1**  
**Distribusi Responden, Kab. Garut dan Tasikmalaya ( $n=225$ )**

Interval Usia	Kab. Garut ( $n=110$ )		Kodya Tasikmalaya ( $n=115$ )	
	Frekuensi	Valid Percen	Frekuensi	Valid Percen
17 – 20 Th	1	0,9	1	0,9
21 – 25 Th	9	8,2	6	5,2
26 – 30 Th	12	10,9	16	13,9
31 – 35 Th	17	15,5	28	24,3
36 – 40 Th	8	7,3	16	13,9
41 – 45 Th	15	13,6	48	41,7
Di atas 46 Th	48	43,6	-	-

#### 4.1.2 Jenis Kelamin

**Diagram 2**  
**Distribusi Jenis Kelamin Responden**



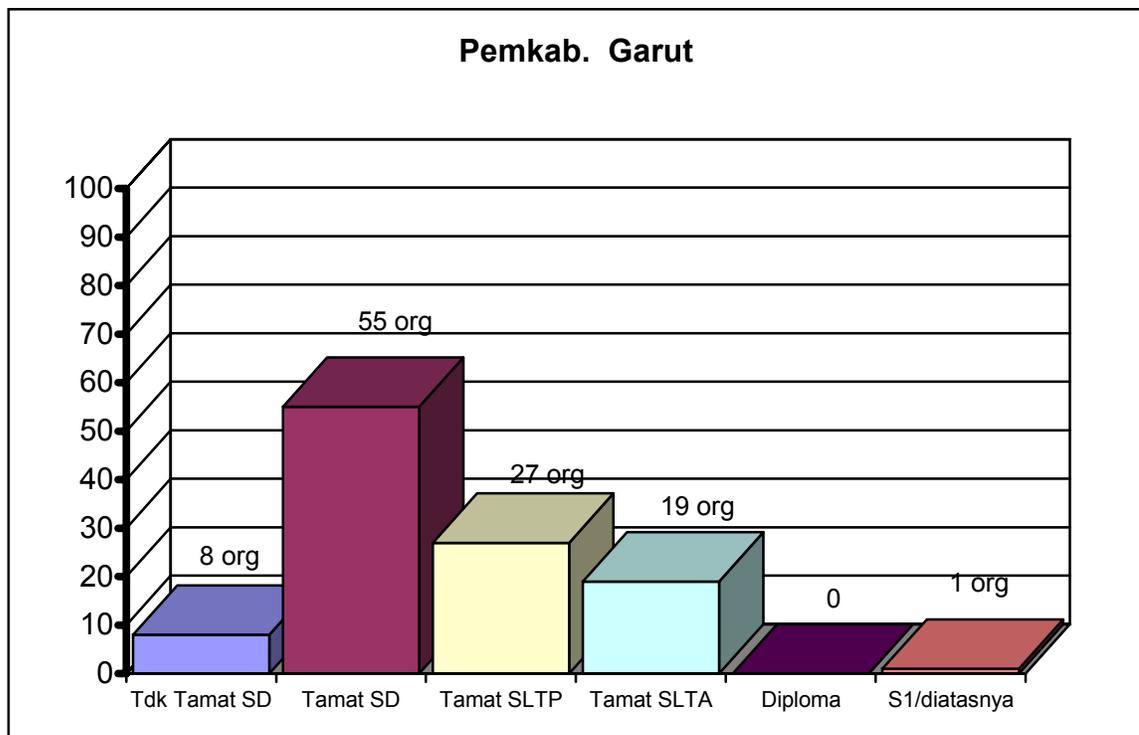
Dalam bentuk tabel, distribusi jenis kelamin responden untuk masing-masing kecamatan di Kabupaten Garut dan Pemkot/pemkab Tasikmalaya terlihat pada tabel 2 berikut.

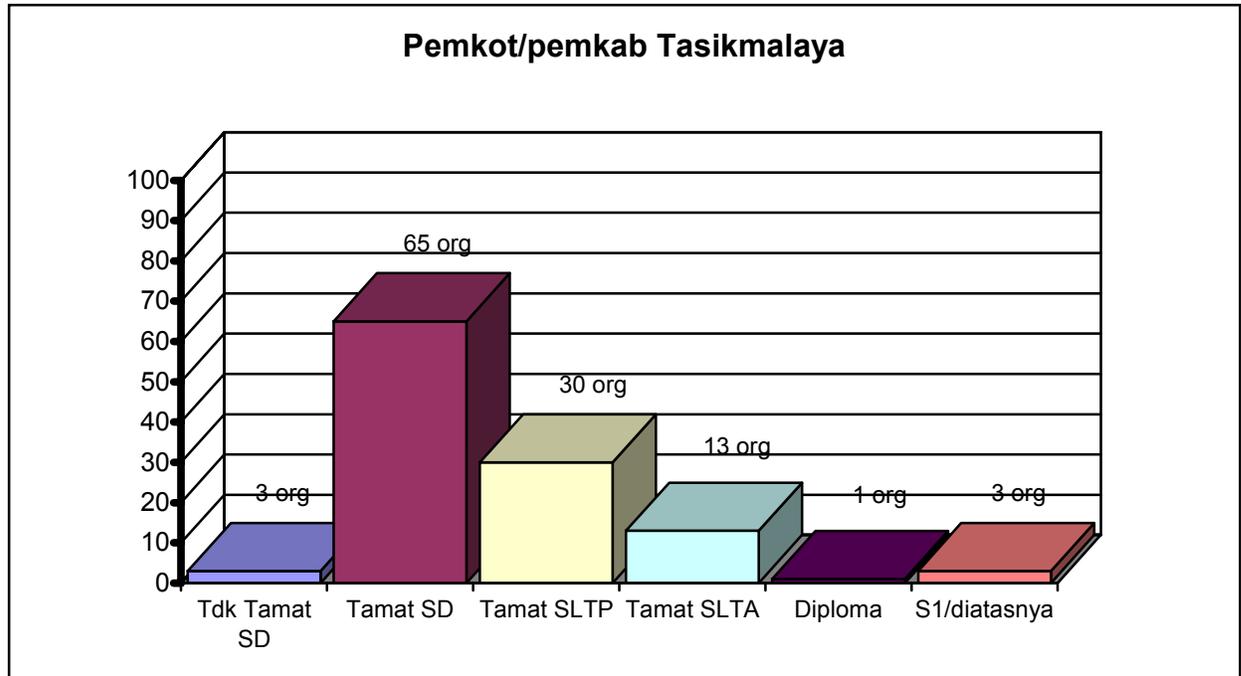
**Tabel 2**  
**Distribusi Jenis Kelamin Responden (n=225)**

Jenis Kelamin	Kab. Garut (n=110)		Kodya Tasikmalaya (n=115)	
	Frekuensi	Valid Percen	Frekuensi	Valid Percen
Laki-laki	55	100	58	100
Perempuan	55	100	57	100

#### 4.1.3 Pendidikan Responden

**Diagram 3**  
**Tingkat Pendidikan Responden**





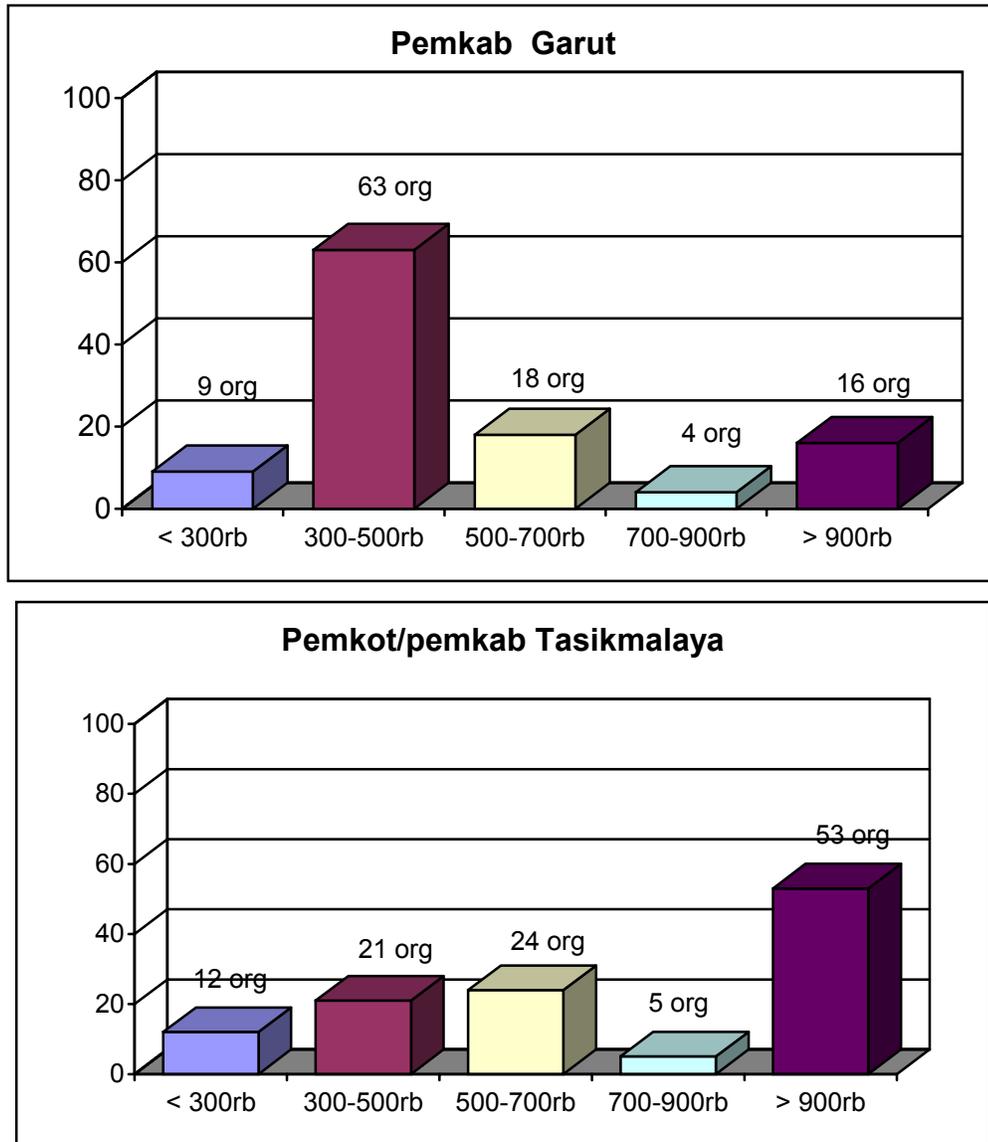
Dari sisi pendidikan, pada umumnya responden di 2 daerah (Garut dan Tasik) tidak menunjukkan perbedaan yang mencolok, sebanyak 65 orang atau 56,5% dan 55 orang atau 50,0% di Tasik dan Garut, pendidikannya tamat SD. Responden yang berpendidikan S1 dan atau di atasnya, Pemkot/pemkab Tasikmalaya lebih banyak (3 orang) dibandingkan Garut (1 orang). Disajikan dalam bentuk tabel, distribusi tingkat pendidikan responden, terlihat pada table 3 berikut.

**Tabel 3**  
**Tingkat Pendidikan Responden (n=225)**

Tingkat Pendidikan	Kab. Garut (n=110)		Kodya Tasikmalaya (n=115)	
	Frekuensi	Valid Percen	Frekuensi	Valid Percen
Tdk tamat SD	8	7,3	3	2,6
Tamat SD	55	50,0	65	56,5
Tamat SLTP	27	24,5	30	26,1
Tamat SLTA	19	17,3	13	11,3
Diploma	-	-	1	0,9
S1 atau di atasnya	1	0,9	3	2,6
<i>Total</i>	<i>110</i>	<i>100</i>	<i>115</i>	<i>100</i>

#### 4.1.4 Pendapatan Kotor Rumah Tangga Responden

**Diagram 4**  
**Distribusi Pendapatan Responden/bln**



Pendapatan kotor rumah tangga responden di Tasikmalaya lebih besar dibanding di Garut. Hal itu terlihat jelas pada table di bawah, sebanyak 53 orang atau sekitar 46,1% mempunyai pendapatan di atas Rp. 900.000/bln. Sementara di Garut, dengan pendapatan yang sama hanya sebanyak 16 orang atau sekitar 14,5%. Kebanyakan (63 orang, atau 57,3%) responden di Garut mempunyai pendapatan antara Rp.

300.000 – Rp. 500.000, sedangkan di Tasikmalaya dengan pendapatan yang sama antara Rp. 300.000 – Rp. 500.000, sebanyak 21 orang, atau 18,3%. Untuk lebih lengkapnya, pendapatan kotor responden per bulan disajikan pada table 4 berikut.

**Tabel 4**  
**Distribusi Pendapatan Responden/bln (n=225)**

Pendapatan Kotor /bln	Pemkab. Garut (n=110)		Pekot/pemkab Tasikmalaya (n=115)	
	Frekuensi	Valid Persen	Frekuensi	Valid Persen
Dibawah Rp. 300.000	9	8,2	12	10,4
Rp.300.000-Rp.500.000	63	57,3	21	18,3
Rp.500.000-Rp.700.000	18	16,4	24	20,9
Rp.700.000-Rp.900.000	4	3,6	5	4,3
Diatas Rp. 900.000	16	14,5	53	46,1
<i>Total</i>	<i>110</i>	<i>100</i>	<i>115</i>	<i>100</i>

## 4.2 Eksplorasi Pertanyaan

### 4.2.1 Kendala UKM di Pemkab Garut dan Pemkot/Pemkab Tasikmalaya

Persoalan teknis yang selama ini dialami oleh para pengrajin maupun pengusaha yang bergerak di bidang UKM seperti permodalan, akses pasar, manajemen, skil sumberdaya manusia (SDM) sepertinya tidak pernah berhenti. Hipotesis ini diperkuat dengan hasil studi (survai dan seminar di lokasi studi) terhadap para pengrajin/pengusaha UKM di tiga daerah pemerintahan sebagai basis survai. Pada umumnya pengrajin yang jadi responden di Pemkab Garut, Pemkot dan Pemkab Tasikmalaya mengaku bahwa persoalan-persoalan teknis memang masih menjadi kendala utama.

#### 4.2.1.1 Kendala UKM di Pemkab Garut

##### 4.2.1.1.1 Kendala Teknis

Responden di Pemkab Garut, yakni pengrajin penyamaian/industri kulit di daerah Sukaregang, Kecamatan Garut Kota dan pebudidaya ikan di Kecamatan Bayongbong,

mengaku bahwa selama ini modal usahanya hasil jerih payah sendiri. Mereka sangat berharap adanya sentuhan modal usaha yang tidak terlalu mengikat, seperti halnya perbankan<sup>1</sup>. Pengakuan dari mana asal modal usaha yang selama ini mereka gunakan, akan terlihat pada tabel berikut.

### A. Sumber Modal Usaha

**Tabel 5**  
**Sumber Modal Usaha Pengrajin di Garut**

*Pertanyaan, Dari mana selama ini bapak/ibu/saudara memperoleh modal usaha?  
(n=110)*

Asal Modal Usaha	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Modal sendiri	47 org (42.7%)	55 org (50%)
Pinjam melalui bank	6 org (5.5%)	-
Bantuan pihak lain	1 org (0.9%)	-
Bantuan pemerintah	1 org (0.9%)	-

Dalam konteks ini, lembaga perbankan/perkreditan cukup konsisten dan benar-benar merealisasikan pinjaman dana yang diajukan pengrajin kulit di Sukaregang. Hal ini bisa kita lihat berdasarkan pengakuan responden yang mengaku bahwa modal usaha mereka selama ini hasil pinjam melalui lembaga perbankan/lembaga perkreditan.

**Tabel 6**  
**Responden Yang Pernah Mendapat Bantuan Modal Usaha Dari Perbankan Di Pemerintahan Kabupaten Garut**

*Pertanyaan, Jika pernah mendapat dana bantuan dari perbankan/lembaga perkreditan di daerah, apakah bantuan tersebut benar-benar direalisasikan? (n=6)*

Jawaban Responden	Sukaregang, Kec. Garut Kota
	Industri/Penyamaian Kulit (n=6)
Ya	6 org (100%)

Pencairan dana pinjaman kepada pengrajin/pengusaha oleh pihak perbankan ternyata lebih didasarkan kepada pertimbangan aset pengrajin/pengusaha yang mengajukan pinjaman sudah besar. Artinya bagi pengrajin/pengusaha yang sebagian besar modalnya masih kecil, cukup sulit untuk memperoleh dana pinjaman dari bank/lembaga perkreditan lainnya. Oleh karena itu, prosentase pengrajin yang sering berhubungan dengan pihak bank dalam rangka pendanaan kegiatan usahanya, sangat kecil, bahkan pebudidaya ikan di Kecamatan Bayongbong, belum pernah bersentuhan dengan pihak perbankan. Dalam hal ini dukungan lembaga keuangan daerah dalam

<sup>1</sup> Diskusi melalui seminar “Studi Pemetaan Kapasitas Persaingan UKM di Garut dan Tasikmalaya” dengan para pengrajin/pengusaha industri kulit dan pebudidaya ikan di Pemkab Garut, 10 Juni 2003

bentuk memberikan kredit lunak kepada pengrajin masih sangat kurang. Pertimbangan lembaga perbankan/perkreditan daerah dalam pencairan dana pinjaman pengrajin dapat di lihat pada tabel berikut.

**Tabel 7**  
**Dasar Pertimbangan Perbankan Memberikan Bantuan Modal Usaha Kepada Pengrajin di Garut**

*Pertanyaan, Jika bapak/ibu/saudara pernah diberi pinjaman pihak perbankan, apa dasar pertimbangan utama usaha bapak/ibu/saudara dipercaya pihak bank ataupun lembaga perkreditan lainnya? (n=6)*

Dasar Pertimbangan Pihak Bank	Sukaregang, Kec. Garut Kota
	Industri/Penyamaian Kulit (n=6)
Jangkauan pasar luas	1 org (16.7%)
Produknya mampu bersaing di pasar	2 org (33.3%)
Aset pengrajin sudah besar	3 org (50.0%)

## B. Besar Modal Usaha

Besar modal usaha yang selama ini digunakan dalam kapasitasnya sebagai pengrajin/pengusaha kulit maupun petani ikan, sebagian besar, 46 org (41.8%) pengrajin kulit di Sukaregang, modalnya kurang dari Rp. 10 juta, hanya 1 responden (0.9%) yang modalnya di atas Rp. 50 juta. Sementara di kecamatan Bayongbong, 100% (55 orang responden) modal usahanya di bawah Rp. 10 juta. Berdasarkan hasil survai tersebut, petani ikan di Bayongbong, boleh dikatakan masih tertinggal dibanding petani sejenis di daerah lain, baik dari sisi permodalan, pemasaran maupun manajemen usaha.

Besar modal usaha untuk dua kegiatan UKM yang berbeda di pemerintahan kabupaten Garut, dapat di lihat pada tabel berikut

**Tabel 8**  
**Jumlah Modal Usaha Pengrajin Garut**

*Pertanyaan, berapa jumlah modal yang digunakan untuk mengelola usaha bapak/ibu/saudara? (n=110)*

Besar Modal Usaha	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Di bawah Rp. 10 juta	46 org (41.8%)	55 org (50%)
Antara Rp.10 – 20 juta	4 org (5.5%)	-
Antara Rp. 20 – 50 juta	4 org (3.6%)	-
Di atas Rp. 50 juta	1 org (0.9%)	-

### C. Pemasaran

Persoalan lain yang masih menghantui para pengrajin penyamaian kulit dan pebudidaya ikan di Pemkab Garut adalah soal pemasaran. Mereka sadar betul bahwa pemasaran adalah “ruhnya” bagi setiap aktivitas bisnis, terlebih bagi pengrajin/pengusaha yang bergerak di bidang produk/jasa. Persoalan pemasaran ini memang sudah sejak lama mereka rasakan, terlebih ketika terjadi krisis ekonomi yang sampai saat ini masih terasa, ditambah kasus bom Bali, Perang Irak, pasar Tanah Abang terbakar dan sebagainya yang secara langsung ataupun tidak langsung sangat berpengaruh terhadap pemasaran produk mereka<sup>2</sup>. Untuk mengantisipasi kelesuan pemasaran produk termasuk menghindari *over production*, beberapa peserta seminar yang membedah hasil studi ini mengusulkan supaya di bentuk *trading house* di kota-kota besar seperti Bandung, Jakarta, Bali dan sebagainya. Selain itu mereka mengusulkan agar produk mereka di *louncing* di internet seperti halnya produk-produk dari kota lain<sup>3</sup>. Berdasarkan hasil survai, 16.4% (18 dari 55 responden) pengrajin/pengusaha kulit di Sukaregang selama ini memasarkan produknya, sifatnya *job order* (di ambil pemesan), hanya 4.5% (5 responden) yang sifat pemasarannya menunggu pembeli. Ini berbeda sekali dengan petani ikan yang sebagian besar, 40% (44 dari 55 responden) memasarkan produknya dengan jalan menunggu pembeli yang datang ke tempat budidaya ikan, hanya 1 orang yang sudah bisa memasok kebutuhan pasar lain, selain pasar setempat. Selengkapnya dapat di lihat pada tabel berikut.

**Tabel 9**  
**Pemasaran Produk Pengrajin di Garut**

*Pertanyaan, Selama ini kemana saja produk bapak/ibu/saudara dipasarkan? (n=110)*

Pola Pemasaran	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Memasok kebutuhan pasar tradisional	14 org (12.7%)	8 org (7.3%)
Juga memasok kebutuhan pasar lain	6 org (5.5%)	1 (0.9%)
Di ambil pemesan	18 org (16.4%)	-
Memasarkan sendiri ke tempat lain	12 org (10.9%)	2 org (1.8%)
Menunggu pembeli	5 org (4.5%)	44 org (40%)

Dari diskusi yang berkembang dalam seminar, seluruh pengrajin/pengusaha yang menjadi peserta seminar (responden dalam survai) dari dua kecamatan yang menjadi

<sup>2</sup> Bincang-bincang dengan salah seorang tokoh pengusaha kulit di Garut, saat rehat dalam seminar “Studi Pemetaan Kapasitas Persaingan UKM di Garut dan Tasikmalaya”

<sup>3</sup> Usulan peserta seminar yang sama di Garut pada saat sesi diskusi

wilayah survai, mengharapkan adanya ekspansi atau penetrasi pasar yang lebih luas ke wilayah pemasaran lain, misalnya luar negeri. Mereka berharap ada pihak-pihak yang benar dan serius mau memfasilitasi pemasaran produk mereka, selama ini pernah ada tetapi pola kemitraannya tidak transparan alias bias kepentingan pribadi<sup>4</sup>.

#### **D. Hambatan Pemasaran**

Menurut hasil survai, persoalan yang dihadapi terutama petani budidaya ikan di Kecamatan Bayongbong Garut adalah bagaimana melakukan ekspansi pasar. Karena selama ini mereka menghadapi kendala dengan rendahnya harga jual sampai dibawah standar. Keluhan ini diungkapkan oleh sebagian besar (31 org atau 28.2% dari 55 responden) petani ikan di Garut, sementara itu, 13 org atau 11.8% mengaku bahwa penyebabnya adalah daya beli masyarakat rendah. Padahal menurut catatan wakil dari dinas perindustrian dan perdagangan Pemkab Garut, konsumsi ikan di wilayah Pemkab Garut dari tahun ke tahun menunjukkan kenaikan yang cukup tinggi. Tetapi petani ikan di lokasi survai (Kecamatan Bayongbong) tetap saja belum menikmati "*trickle down effect*" dari tingkat kenaikan konsumsi masyarakat terhadap ikan. Lain lagi dengan yang terjadi di Kecamatan Garut Kota, tepatnya daerah Sukaregang, sentra pengrajin kulit ini mengaku "tidak ada masalah dengan pemasaran". Pengakuan ini diungkapkan oleh 31 org pengrajin atau 28.2% dari 55 org responden yang dijadikan sample. Tetapi ketika diskusi dalam seminar yang membedah hasil survai ini, hambatan pemasaran masih diakui oleh seluruh peserta seminar, baik petani ikan maupun pengrajin/pengusaha kulit. Mereka mengakui sudah ada bantuan teknis dari instansi terkait dalam bentuk pembinaan, penyuluhan, training dan pameran industri kerajinan rakyat, tetapi mereka mengaku bantuan-bantuan tersebut tidak cukup efektif dapat mengangkat pemasaran hasil kerajinan mereka<sup>5</sup>. Hambatan-hambatan pemasaran lainnya dapat di lihat pada tabel berikut :

---

<sup>4</sup> Diskusi internal dengan beberapa tokoh pengrajin kulit pada saat istirahat dalam seminar yang sama

<sup>5</sup> Bincang-bincang ketika istirahat seminar dengan tokoh pengrajin/pengusaha kulit di Hotel Tirtagangga, Cipanas Garut

**Tabel 10**  
**Hambatan Pemasaran Pengrajin di Garut**

*Pertanyaan, Menurut bapak/ibu/saudara, hambatan apa yang sering dialami ketika melakukan pemasaran produk? (n=110)*

Hambatan Pemasaran	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Harga produk di bawah standar	9 org (8.2%)	31 org (28.2%)
Terbatasnya wilayah pemasaran	1 org (0.9%)	1 org (0.9%)
Daya beli masyarakat rendah	6 org (5.5%)	13 org (11.8%)
Permintaan pasar akan jenis produk meningkat	7 org (6.4%)	-
Tidak ada masalah dengan pemasaran	31 org (28.2%)	-
Tidak menjawab	1 org (0.9%)	10 org (9.1%)

Tetapi yang paling penting menurut E. Shobirin, yang bertindak sebagai narasumber, adalah bagaimana memperkokoh solidaritas antar sesama pengrajin, bila perlu membentuk semacam wadah yang dapat menampung dan memperjuangkan aspirasi para pengrajin<sup>6</sup>

### E. Manajemen Usaha

Dua sentra kegiatan masyarakat- Sukaregang maupun Bayongbong- memang masih jauh dari sentuhan manajemen profesional, misalnya dengan menghayer atau membayar jasa konsultan manajemen profesional untuk mengembangkan usahanya. Hal ini memang tidak mudah dilakukan mengingat kapasitas pengrajin untuk mau dan sadar akan pentingnya manajemen usaha yang efektif dan efisien seperti situasi sekarang ini masih "pikir-pikir". Oleh karena itu dengan berbagai keterbatasannya mereka tetap saja tidak beranjak dari statusnya sebagai pengrajin/pengusaha tradisional. Industri atau pengrajin penyamaian kulit misalnya, sebanyak 53 org atau 48.2% dari 55 responden, mengaku bahwa usahanya selama ini tidak melibatkan siapapun termasuk jasa konsultan pemasaran, hanya 2 org atau 1.8% yang sudah menggunakan orang lain yang khusus mengatur kegiatan usahanya. Sementara itu, sebanyak 4 org atau 3.6% petani ikan di Kecamatan Bayongbong, mengaku sudah melibatkan orang lain yang khusus mengatur kegiatan usahanya. Tetapi yang di maksud "*sudah menggunakan orang lain di sini*" adalah adanya pembinaan dan penyuluhan dari Balai Benih Ikan (BBI) Dinas Perikanan Pemkab Garut<sup>7</sup>, bukan jasa

<sup>6</sup> E.Shobirin Nadj, wakil Direktur LP3ES, dalam makalahnya pada seminar sehari yang membedah hasil survai yang dilaksanakan oleh Monopoly Watch kerjasama dengan PEG-USAID

<sup>7</sup> Pengakuan seorang tokoh petani ikan di Bayongbong, ketika ngobrol setelah diskusi seminar yang membedah hasil survai ini di Garut

konsultan pemasaran. Tetapi sebagian besar 51 org atau 46.4% mengaku bahwa selama ini tidak melibatkan siapapun dalam mengelola kegiatannya. Selengkapnya hasil survai bisa di lihat pada tabel berikut.

**Tabel 11**  
**Keterlibatan Manajemen Konsultan di Garut**

*Pertanyaan, Dalam menjalankan usaha seperti sekarang ini, apakah bapak/ibu/saudara melibatkan atau tidak melibatkan orang lain yang khusus mengatur tata cara bagaimana melakukan usaha yang baik dan menguntungkan? (n=110)*

Manajemen Usaha	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Melibatkan orang yang khusus mengatur manajemen usaha	2 org (1.8%)	4 org (3.6%)
Tidak melibatkan siapapun	53 org (48.2%)	51 org (46.4%)

## F. PESAING USAHA

Dalam konteks persaingan, pengrajin kulit di Sukaregang (30 responden) maupun petani ikan di Bayongbong (48 responden) sama-sama menganggap bahwa selama ini tidak ada persaingan yang menonjol. Sebanyak 14 org atau 12.7% responden di Sukaregang mengaku bahwa pesaing utama mereka adalah perusahaan milik pemodal besar, mereka<sup>8</sup> mengaku, persaingan itu ada tetapi masih dalam batas wajar-wajar saja. Hasil selengkapnya, disajikan pada tabel berikut.

**Tabel 12**  
**Pesaing Utama Pengrajin di Garut**

*Pertanyaan, Menurut bapak/ibu/saudara, pihak atau pengusaha mana yang selama ini menjadi pesaing utama? (n=110)*

Pesaing Usaha	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Perusahaan milik kaum pemodal besar	14 org (12.7%)	1 org (0.9%)
Perusahaan milik pejabat pemerintah daerah	1 org (0.9%)	-
Pesaing dari luar daerah	9 org (8.2%)	1 org (0.9%)
Tidak ada persaingan yang menonjol	30 org (27.3%)	48 org (43.6%)
Tidak menjawab	1 org (0.9%)	5 org (4.5%)

<sup>8</sup> Pengakuan seorang peserta seminar dari Sukaregang, Kecamatan Garut Kota,

### B.1.1.2 Kebijakan Tentang Retribusi Daerah dan Pajak Retribusi Daerah (UU 34/2000)

Undang-undang No. 34/2000 tentang Retribusi Daerah dan Pajak Retribusi daerah yang mewajibkan pihak-pihak pengusaha tertentu yang di nilai pemerintah telah memenuhi syarat untuk dikenakan retribusi sesuai ketentuan yang berlaku. Dalam kaitannya dengan pengusaha/pengrajin UKM, apakah kebijakan tersebut dianggap sebagai peluang atau justru sebagai tantangan/hambatan bagi pengrajin UKM. Hasil survai menunjukkan sebagian besar, 53 responden atau 48.2%, di Sukaregang, Kecamatan Garut Kota, tidak pernah dikenakan retribusi sebagai dampak UU tersebut. Bahkan seluruh responden di Kecamatan Bayongbong, sama sekali tidak pernah dikenakan biaya retribusi. Hanya 2 responden di Sukaregang atau 1.8% yang mengaku pernah dikenakan retribusi antara Rp.500 – di atas Rp. 2500 per bulan. Selengkapnya disajikan pada tabel berikut.

**Tabel 13**  
**Retribusi Pengrajin di Garut**

*Pertanyaan, Apakah selama ini bapak/ibu/saudara, pernah atau tidak pernah dikenakan pajak atau retribusi usaha berkenaan dengan UU No.34/2000 Tentang Retribusi Daerah dan Pajak Retribusi Daerah? (n=110)*

Jawaban	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Pernah	2 org (1.8%)	-
Tidak pernah	53 org (48.2%)	55 org (100%)

**Tabel 14**  
**Besar Retribusi Pengrajin di Garut**

*Pertanyaan, JIKA PERNAH, berapa rata-rata per bulan? (n=2)*

Besar Retribusi	Sukaregang, Kec. Garut Kota
	Industri/Penyamaian Kulit (n=2)
Antara Rp.500 – Rp 1000	1 org (50.0%)
Di atas Rp. 2500	1 org (50.0%)

**Tabel 15**  
**Tanggapan Pengrajin Terhadap Retribusi di Garut**

*Pertanyaan, menurut bapak/ibu/saudara, apakah retribusi itu cukup memberatkan, memberatkan, sangat memberatkan atau tidak memberatkan? (n=2)*

Jawaban Responden	Sukaregang, Kec. Garut Kota
	Industri/Penyamaian Kulit (n=2)
Memberatkan	1 org (50.0%)
Tidak memberatkan	1 org (50.0%)

Terhadap jawaban responden seperti tersebut di atas, tidak bisa disimpulkan bahwa keberadaan UU tersebut memberat atau tidak memberatkan karena terjadi *split*, antara jawaban memberatkan dengan tidak memberatkan prosentasenya sama. Tetapi responden yang menjawab memberatkan menyarankan agar pasal-pasal yang memberatkan pengusaha kecil harus direvisi atau dibiarkan saja tanpa harus diikuti.

### **B.1.1.3 Menyangkut UU No. 5/1999 Tentang Persaingan Tidak Sehat**

Menyangkut persaingan terutama harga produk di pasaran, sebagian responden baik di Sukaregang (40.9%) maupun di Bayongbong (43.6%) menjawab bahwa selama ini harga produk ditentukan sepenuhnya oleh mekanisme pasar. Dengan demikian, apabila dikaitkan dengan keberadaan UU tersebut yang menyoroti persaingan tidak sehat, di dua kecamatan lokasi survai tidak ditemukan bukti bahwa terjadi persaingan tidak sehat. Responden menambahkan bahwa dalam berbagai aspek persaingan itu tidak bisa dielakan, hanya sampai saat ini persaingannya masih dalam taraf "wajar-wajar" saja, bahkan kami menginginkan supaya persaingan itu menjadi peluang maupun tantangan bagi kami untuk lebih meningkatkan produk<sup>9</sup>. Hanya 7.3% (8 org dari 55 responden) di Sukaregang yang mengaku bahwa harga produk dikuasai kelompok pengusaha tertentu. Selengkapnya hasil survai disajikan pada tabel berikut.

<sup>9</sup> Pengakuan seorang peserta seminar (responden dalam survai) dari Sukaregang, di sela-sela seminar

**Tabel 16**  
**Monopoli Harga di Garut**

*Pertanyaan, menurut bapak/ibu/saudara siapa yang paling menentukan harga produk dipasaran saat ini?(n=110)*

Jawaban	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Harga produk dikuasai kelompok atau pengusaha tertentu	8 org (7.3%)	-
Harga produk sepenuhnya ditentukan mekanisme pasar	45 org (40.9%)	48 org (43.6%)
Sudah ada standar harga yang ditentukan pemerintah setempat	2 org (1.8%)	-
Tidak Menjawab	-	7 org (6.4%)

#### **B.1.1.4 Peran Pemerintah Daerah dan DPRD Garut**

Menyangkut peran pemerintah setempat dalam kaitannya dengan pemberdayaan UKM, sebagian besar 41.8%, atau 46 responden di Sukaregang mengaku tidak ada perhatian dari pemerintah setempat. Sementara itu responden di Kecamatan Bayongbong sebaliknya, 30% atau 33 orang, mengaku bahwa pemerintah setempat lewat instansi terkait (dinas Koperasi dan UKM, dinas Perikanan) sering memfasilitasi berbagai pertemuan dalam upaya promosi<sup>10</sup>, tetapi 21 responden atau 19.1% mengaku tidak ada perhatian dari pemerintah. Selengkapnya hasil survai disajikan pada tabel berikut.

<sup>10</sup> Hal ini diakui juga oleh wakil dari dinas Koperasi dan UKM Pemkab Garut, yang hadir dalam seminar yang membedah hasil survai di Hotel Tirtagangga Cipanas Garut

**Tabel 17**  
**Peran Pemda Garut**

*Pertanyaan, menurut bapak/ibu/saudara apa peran pemerintah daerah (Pemda) dalam upaya meningkatkan kegiatan usaha bapak/ibu/saudara? (n=110)*

<b>Bentuk Dukungan Pemda</b>	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaan Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Membuka pemasaran produk di berbagai tempat	2 org (1.8%)	1 org (0.9%)
Memfasilitasi berbagai pertemuan dalam upaya promosi	4 org (3.6%)	33 org (30.0%)
Melindungi pengrajin terhadap tindakan monopoli pihak lain	3 org (2.7%)	-
Tidak ada perhatian dari pemerintah daerah	46 org (41.8%)	21 org (19.1%)

Sebagian besar responden di Kecamatan Bayongbong, 33 org atau 30.0% mengakui adanya dukungan dari DPRD dalam bentuk adanya Perda untuk pengembangan usaha kecil. Sementara itu, 22 responden atau 20.0%, mengaku tidak ada dukungan konkrit dari DPRD. Pengakuan responden di Bayongbong sangat berbeda dengan pengakuan para pengrajin kulit di Sukaregang, sebagian besar, 48.2% atau 53 org, mengaku tidak ada dukungan dari DPRD terhadap usaha mereka. Hanya 1.8% atau 2 org yang mengaku ada dukungan dari DPRD terhadap usaha mereka. Hal ini menunjukkan kurangnya sosialisasi Raperda (rancangan peraturan daerah) atau Perda (peraturan daerah) yang telah disahkan atau mungkin sedang dipersiapkan untuk segera disahkan oleh dewan kepada masyarakat. Sehingga sangat wajar apabila jawaban responden sangat bervariasi soal dukungan konkrit DPRD<sup>11</sup> dalam bentuk Perda. Data atau informasi hasil survai ditunjukkan pada tabel berikut.

<sup>11</sup> Tim pelaksana seminar di Hotel Tirtagangga sebenarnya sudah berusaha untuk menghadirkan DPRD Garut dari komisi B sebagai pembicara, guna mengklarifikasi sejauhmana peran atau dukungan dewan terhadap para pengrajin UKM di Garut. Karena sesuatu hal, anggota dewan tidak bisa hadir dalam seminar tersebut.

**Tabel 18**  
**Peran DPRD Garut**

*Pertanyaan, Disamping pemerintah daerah (Pemda), apakah DPRD juga memberikan dukungan konkrit bagi pengembangan usaha kecil dan menengah di daerah ini? (n=110)*

Peran DPRD	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Ada dukungan	2 org (1.8%)	33 org (30.0%)
Tidak ada dukungan	53 org (48.2%)	22 org (20.0%)

**Tabel 19**  
**Bentuk Dukungan DPRD Garut**

*Pertanyaan, Jika ada dukungan, dalam bentuk apa?(n=35)*

Bentuk Dukungan DPRD	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=2)	Budidaya Ikan (n=33)
Membuat Perda untuk pengembangan usaha kecil di Garut	-	6 org (17.1%)
Turut membuka akses pasar di kabupaten	2 org (100%)	27 org (77.1%)

#### **B.1.1.5 Motif Pengrajin/Pengusaha UKM di Garut**

Apa sebenarnya motif yang melatarbelakangi para pengrajin/pengusaha di dua kecamatan di Garut. Mereka tetap menjalankan usahanya walaupun dihantam badai krisis berkepanjangan akan tetapi mereka tetap ulet, gigih dan terbukti sampai sekarang tetap *survive*. Pertanyaan ini terjawab melalui hasil survai yang mengatakan bahwa mereka akan tetap menjalankan usahanya, karena usaha seperti ini sudah dilakukan turun temurun (33.6%). Selain itu, mereka menjawab bahwa untuk saat ini tidak ada alternatif lain (14.5%). Hanya 1.8% pengrajin di Sukaregang mengaku bahwa iklim berusaha di daerahnya cukup kondusif. Informasi atau data selengkapnya disajikan pada tabel berikut.

**Tabel 20**  
**Motif Berusaha Pengrajin Garut**

*Pertanyaan, menurut bapak/ibu/saudara, apa faktor pendorong yang membuat usaha pengrajin di daerah bapak/ibu/saudara tetap berjalan sampai sekarang? (n=110)*

Motif Berusaha	Sukaregang, Kec. Garut Kota	Kecamatan Bayongbong
	Industri/Penyamaian Kulit (n=55)	Budidaya Ikan (n=55)
Tidak ada piluhan lain, selain tetap menjadi pengrajin	16 org (14.5%)	9 org (8.2%)
Kegiatan usaha sudah turun temurun	37 org (33.6%)	46 org (41.8%)
Iklim berusaha cukup kondusif	2 org (1.8%)	-

### B. 1. 2 Kendala UKM di Pemkot dan Pemkab Tasikmalaya

Diawali dengan survai dan dilanjutkan dengan seminar sehari yang membedah temuan-temuan hasil survai di Kecamatan Rajapolah, Pemkab Tasikmalaya (sentra pengrajin/pengusaha anyaman) dan Kecamatan Kawalu, Pemkot Tasikmalaya (sentra industri bordir). Dari dua pendekatan ini muncul sejumlah kendala dan peluang yang selama ini dialami oleh dua pengrajin di dua lokasi berbeda pemerintahan ini. Padahal secara geografis letaknya tidak berjauhan, akan tetapi secara kultur dua lokasi ini sangat berbeda.

#### B.1.2.1 Kendala Teknis

##### A. Sumber Modal Usaha

Sumber modal usaha di dua lokasi pengrajin ini tidak jauh berbeda dengan sumber modal usaha dari dua pengrajin yang ada di Garut (Sukaregang dan Bayongbong), mereka mengandalkan kekuatan modal sendiri<sup>1</sup>. Di Rajapolah, hanya ada 1 responden yang permodalannya dapat bantuan dari investor lokal, di Kawalu dan Rajapolah sebagian besar 45.2% dan 41.7% (52 dan 48 responden) mengaku selama ini sumber pendanaan untuk menjalankan kegiatannya mengandalkan modal sendiri. Sementara bantuan pemerintah setempat dalam bentuk suntikan modal usaha sangat minim, 3.5%, bahkan di Kawalu tidak ada yang memperoleh suntikan modal dari pemerintah setempat, padahal sering ada bantuan tetapi belum pernah sampai ke pengrajin kecil,

<sup>1</sup> Oleh E Shobirin keberadaan modal oleh para UKM di Garut, menunjukkan proses kemandirian ekonomi, serta potensi kekuatan keswadayaan yang harus dipupuk dengan kuat. Semangat ini bila didorong secara efektif akan mampu mendorong independensi politik UKM, serta posisi tawar yang kuat dalam konteks kebijakan.

hanya orang-orang tertentu yang memperoleh dana<sup>12</sup>. Dengan kata lain, dua sentra pengrajin UKM di Tasik selama ini murni hanya mengandalkan kekuatan modal sendiri, seperti terlihat pada tabel berikut.

*Pertanyaan, Dari mana selama ini bapak/ibu/saudara memperoleh modal usaha? (n=115)*

Asal Modal Usaha	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Modal sendiri	48 org (41.7%)	52 org (45.2%)
Pinjam melalui bank	5 org (4.3%)	3 org (2.6%)
Bantuan pihak lain	1 org (0.9%)	-
Bantuan pemerintah	4 org (3.5%)	-
Tidak menjawab	-	2 org (1.7%)

*Pertanyaan, Jika pernah mendapat dana bantuan dari perbankan/lembaga perkreditan di daerah, apakah bantuan tersebut benar-benar direalisasikan? (n=8)*

Realisasi Pinjaman	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=5)	Pengrajin Bordir (n=3)
Ya	5 org (100%)	3 org (100%)

Pencairan dana pinjaman perbankan kepada pengrajin/pengusaha ternyata lebih didasarkan kepada pertimbangan bisnis biasa, tidak ada perlakuan khusus, tidak ada pola kemitraan yang sejajar antara perbankan dengan pengrajin. Bagi pengrajin/pengusaha yang modalnya masih kecil, cukup sulit untuk memperoleh dana pinjaman dari bank/lembaga perkreditan lainnya. Oleh karena itu, prosentase pengrajin yang sering berhubungan dengan pihak bank dalam rangka pendanaan kegiatan usahanya, sangat kecil. Dalam hal ini dukungan lembaga keuangan daerah dalam bentuk memberikan kredit lunak kepada pengrajin masih sangat kurang. Pertimbangan-perimbangan lain lembaga perbankan/perkreditan daerah dalam pencairan dana pinjaman kepada pengrajin dapat di lihat pada tabel berikut.

*Pertanyaan, Jika bapak/ibu/saudara pernah diberi pinjaman pihak perbankan, apa dasar pertimbangan utama usaha bapak/ibu/saudara dipercaya pihak bank ataupun lembaga perkreditan lainnya? (n=8)*

Pertimbangan Bank	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=5)	Pengrajin Bordir (n=3)
Memiliki prospek bagus	4 org (87.5%)	3 org (100%)
Produknya mampu bersaing di pasar	1 org (12.5%)	-

<sup>12</sup> Pengakuan seorang tokoh pengrajin dari Rajapolah, ketika seminar yang membedah hasil survai, tanggal 11 Juni 2003 di Hotel Crown Mahkota, Tasikmalaya

## B. Besar Modal Usaha

Besar modal usaha yang selama ini digunakan oleh pengrajin/pengusaha anyaman maupun bordir, sebagian besar, 40 org (34.8%) dan 24 org (20.9%), kurang dari Rp. 10 juta. Hanya 7 org (6.1%) dan 8 org (7.0%) pengrajin di Rajapolah dan Kawalu, yang sudah memiliki modal di atas Rp. 50 juta. Besar modal usaha bagi pengrajin lainnya dapat di lihat pada tabel berikut

*Pertanyaan, berapa jumlah modal yang digunakan untuk mengelola usaha bapak/ibu/saudara? (n=115)*

Besar Modal Usaha	Kec.Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Di bawah Rp. 10 juta	40 org (34.8%)	24 org (20.9%)
Antara Rp.10 – 20 juta	10 org (8.7%)	16 org (13.9%)
Antara Rp. 20 – 50 juta	1 org (0.9%)	9 org (7.8%)
Di atas Rp. 50 juta	7 org (6.1%)	8 org (7.0%)

## C. Pemasaran

Persoalan pemasaran yang dialami pengrajin di Tasik tidak jauh berbeda dengan pengrajin di Garut. Bagi pengrajin di Tasikmalaya kasus Bom Bali, Perang Irak dan pasar Tanah Abang terbakar, sangat berpengaruh terhadap usaha mereka. Karena selama ini produk mereka banyak dipasarkan para eksportir ke berbagai wilayah Jawa maupun luar Jawa, terutama Bali, sebagai daerah wisata. Keberadaan eksportir cukup dilematis bagi pengrajin, karena di satu sisi eksportir dibutuhkan sebagai tenaga pemasaran, di sisi lain pola hubungan antara eksportir-pengrajin, terkadang tidak simetris (kurang saling menguntungkan), bahkan tidak jarang, pengrajin diperlakukan tidak adil dalam soal prosentase hasil<sup>13</sup>

Apabila di lihat dari pola pemasaran, 38.3% pengrajin bordir di Kawalu sudah bisa memasok pasar lain di luar Tasik, sementara di Rajapolah lebih banyak, 27.8% melayani pesanan yang datang ke tempat usaha (outlet). Hanya 14.8% pengrajin di Rajapolah mencoba melakukan ekspansi pasar dengan memasarkan produknya sendiri ke pasar lain, sementara di Kawalu yang sudah mencoba cara yang sama hanya 2.6%, sisanya dapat di lihat pada tabel berikut<sup>2</sup>.

*Pertanyaan, Selama ini kemana saja produk bapak/ibu/saudara dipasarkan? (n=115)*

<sup>13</sup> Pengakuan ini dikemukakan oleh seorang tokoh pengrajin asal Rajapolah kepada Tim Monopoly Watch saat rehat seminar

<sup>2</sup> Ade Mulyana salah seorang peserta dari Balai Besar Penelitian Dan Pengembangan Industri Kecil Deperindag Bandung menyatakan bahwa kendala pemasaran termasuk kendala klasik UKM sejak dahulu. Oleh karena itu UKM harus bankable, memiliki legalitas serta bisnis plan yang rinci, namun dukungan pemerintah tetap berperan utama.

Pola Pemasaran	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Memasok kebutuhan pasar tradisional	1 org (0.9%)	6 org (5.2%)
Juga memasok kebutuhan pasar lain	5 org (4.3%)	44 (38.3%)
Di ambil pemesan	32 org (27.8%)	4 org (3.5%)
Memasarkan sendiri ke tempat lain	17 org (14.8%)	3 org (2.6%)
Menunggu pembeli	3 org (2.6%)	-

#### D. Hambatan Pemasaran

Ketika melakukan pemasaran, pengrajin di dua sentra industri kerajinan rakyat ini seringkali berhadapan dengan harga jual yang tidak sesuai, terlebih pada musim krisis seperti sekarang ini, kebanyakan masyarakat sulit untuk memperoleh penghasilan. Situasi ini memang sudah terjadi dimana-mana, bukan hanya di Tasik ataupun Garut, tetapi sudah nasional sebagai dampak krisis ekonomi yang berkepanjangan. Oleh sebab itu persaingan menjadi tidak terelakan bahkan cenderung menjadi persaingan sesama pengrajin menjadi tidak sehat, sehingga di Tasik terkenal dengan 7 S (suka, siku, supak, sepak, supados salira sukses)<sup>14</sup>

Bagi pengrajin di Kawalu, faktor daya beli masyarakat rendah masih menjadi kendala (19.1%), sementara di Rajapolah, terbatasnya wilayah pemasaran, 23.5% masih menjadi kendala. Harga produk di bawah standar, hambatan ini diakui oleh 15.7% pengrajin di Kawalu, dan 8.7% masih terjadi juga di Rajapolah. Hambatan-hambatan pemasaran ini tidak dianggap sesuatu yang serius, setidaknya diakui oleh 6.1% pengrajin di Rajapolah. Tetapi yang lebih penting adalah bagaimana mengatasi hambatan bahkan justru harus dianggap sebagai peluang<sup>15</sup>. Selebihnya, pengrajin menjawab seperti terlihat pada tabel berikut.

*Pertanyaan, Menurut bapak/ibu/saudara, hambatan apa yang sering dialami ketika melakukan pemasaran produk? (n=115)*

Hambatan Pemasaran	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Harga produk di bawah standar	10 org (8.7%)	18 org (15.7%)
Terbatasnya wilayah pemasaran	27 org (23.5%)	11 org (9.6%)
Daya beli masyarakat rendah	12 org (10.4%)	22 org (19.1%)
Permintaan pasar akan	2 org (1.7%)	3 org (2.6%)

<sup>14</sup> Pengantar makalah Pak Tantan Rustandi, Wakil Dinas Perekonomian Pemkot Tasikmalaya

<sup>15</sup> Pendapat seorang pengrajin asal Rajapolah

jenis produk meningkat		
Tidak ada masalah dengan pemasaran	7 org (6.1%)	2 org (1.7%)
Tidak menjawab	-	1 org (0.9%)

## E. Manajemen Usaha

Situasi sulit ini memang tidak bisa dielakan, tetapi yang terpenting adalah bagaimana manajemen usaha mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan terburuk yang akan dihadapi pengrajin, misalnya *collapse* (bangkrut). Oleh sebab itu, pada situasi seperti sekarang ini, manajemen usaha yang efektif dan efisien mutlak diperlukan. Apakah para pengrajin di Tasik sudah melibatkan manajemen profesional dalam menjalankan usahanya? Hipotesis ini terjawab setelah dilakukan survai, ternyata sebagian besar, masing-masing 47.8% di dua sentra industri kerajinan yang sangat terkenal itu belum memanfaatkan jasa konsultan manajemen. Mereka murni perusahaan pengrajin yang dikelola keluarga sendiri, hanya 2.6% dan 1.7% di Rajapolah dan Kawalu yang dalam kegiatan usahanya melibatkan orang yang khusus untuk mengatur kegiatan usahanya. Hal ini bisa dipahami karena melibatkan jasa konsultan manajemen harus diikuti dengan kompensasi biaya jasa yang tidak murah, selain itu, tingkat kepentingan jasa konsultan manajemen mungkin masih kurang dipahami, padahal untuk mengantisipasi persaingan global, jasa konsultan mutlak diperlukan. Seperti terlihat pada tabel berikut.

*Pertanyaan, Dalam menjalankan usaha seperti sekarang ini, apakah bapak/ibu/saudara melibatkan atau tidak melibatkan orang lain yang khusus mengatur tata cara bagaimana melakukan usaha yang baik dan menguntungkan? (n=115)*

Manajemen Usaha	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Melibatkan orang yang khusus mengatur manajemen usaha	3 org (2.6%)	2 org (1.7%)
Tidak melibatkan siapapun	55 org (47.8%)	55 org (47.8%)

## F. PESAING USAHA

Persaingan usaha di dua sentra industri kerajinan di Tasikmalaya, seperti disebutkan oleh dinas perekonomian Pemkot Tasik dalam makalahnya, cenderung menuju persaingan horizontal/antar sesama pengrajin, yang tidak sehat. Fenomena ini lebih disebabkan sikap mental yang mau sukses sendiri dengan mengorbankan orang lain,

padahal sikap seperti itu akan mengabaikan kualitas produk sehingga tidak bisa bersaing dipasaran dan pada akhirnya akan merugikan pengrajin sendiri<sup>16</sup>

Sebagian besar, 41.7% dan 29.6% pengrajin di Rajapolah maupun Kawalu menganggap perusahaan milik kaum pemodal besarlah yang selama ini menjadi pesaing usaha mereka. Prosentase terbesar kedua untuk masing-masing daerah survai, (Rajapolah, 4.3% dan Kawalu, 13.0%) menganggap justru pesaing itu datang dari luar daerah Tasik. Sisanya, 2.6% untuk masing-masing wilayah menganggap tidak ada persaingan yang menonjol, artinya peta persaingan sekarang masih dalam taraf wajar-wajar saja dalam dunia usaha. Selengkapnya dapat di lihat pada tabel berikut.

*Pertanyaan, Menurut bapak/ibu/saudara, pihak atau pengusaha mana yang selama ini menjadi pesaing utama? (n=115)*

Pesaing Usaha	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Perusahaan milik kaum pemodal besar	48 org (41.7%)	34 org (29.6%)
Perusahaan milik pejabat pemerintah daerah	1 org (0.9%)	2 org (1.7%)
Pesaing dari luar daerah	5 org (4.3%)	15 org (13.0%)
Tidak ada persaingan yang menonjol	3 org (2.6%)	3 org (2.6%)
Tidak menjawab	1 org (0.9%)	3 org (2.6%)

### **B.1.1.2 Kebijakan Tentang Retribusi Daerah dan Pajak Retribusi Daerah (UU 34/2000)**

Undang-undang No. 34/2000 tentang Retribusi Daerah dan Pajak Retribusi daerah yang mewajibkan pihak-pihak pengusaha tertentu yang di nilai pemerintah telah memenuhi syarat untuk dikenakan retribusi sesuai ketentuan yang berlaku. Dalam kaitannya dengan pengusaha/pengrajin UKM, apakah kebijakan tersebut dianggap sebagai peluang atau justru sebagai tantangan/hambatan bagi pengrajin UKM. Hasil survai menunjukkan sebagian besar, 54 responden atau 47.0%, di Rajapolah, dan 49 responden atau 42.6% di Kawalu tidak pernah dikenakan retribusi sebagai dampak UU tersebut. Hanya masing-masing 4 dan 8 responden di Rajapolah dan Kawalu mengaku pernah diikenakan retribusi antara Rp.500 – di atas Rp. 2500 per bulan. Selengkapnya disajikan pada tabel berikut.

<sup>16</sup> Makalah seminar Pak Tantan Rustandi, Dinas Perekonomian Pemkot Tasikmalaya

*Pertanyaan, Apakah selama ini bapak/ibu/saudara, pernah atau tidak pernah dikenakan pajak atau retribusi usaha berkenaan dengan UU No.34/2000 Tentang Retribusi Daerah dan Pajak Retribusi Daerah? (n=115)*

Jawaban	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Pernah	4 org (3.5%)	8 org (7.0%)
Tidak pernah	54 org (47.0%)	55 org (100%)

*Pertanyaan, menurut bapak/ibu/saudara, apakah retribusi itu cukup memberatkan, memberatkan, sangat memberatkan atau tidak memberatkan? (n=12)*

Jawaban	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=4)	Pengrajin Bordir (n=8)
Cukup memberatkan	1 org ((25%))	1 org ((20.0%))
Memberatkan	1 org ((25%))	3 org (30.0%%)
Sangat memberatkan	1 org (25%)	1 org ((30.0%))
Tidak memberatkan	1 org ((25%))	3 org (20.0%)

Terhadap jawaban responden seperti tersebut di atas, tidak bisa disimpulkan bahwa keberadaan UU tersebut memberat atau tidak memberatkan karena prosentase atau jumlah orang yang menjawab pertanyaan tersebut persis sama. Dalam kasus seperti ini, tidak bisa disimpulkan bahwa iuran/pungutan tersebut memberatkan atau tidak memberatkan. Tetapi responden yang menjawab memberatkan menyarankan agar pasal-pasal yang memberatkan pengusaha kecil perlu direvisi atau dibiarkan saja tanpa harus diikuti. UU tersebut sangat berkait erat dengan UU 22/99 Tentang Otonomi Daerah, dimana memberikan peluang pemerintah daerah menggali sebesar-besarnya pendapatan asli daerah (PAD), salah satu melalui penarikan retribusi maupun pajak dari masyarakat. Di sinilah pokok soalnya, mestinya pemerintah harus melindungi UKM disisi lain, harus menarik sebesar-besarnya pajak dari masyarakat.

### **B.1.1.3 Menyangkut UU No. 5/1999 Tentang Persaingan Tidak Sehat**

*Pertanyaan, menurut bapak/ibu/saudara siapa yang paling menentukan harga produk dipasaran saat ini?(n=115)*

Jawaban	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Harga produk dikuasai kelompok atau pengusaha tertentu	6 org (5.2%)	5 org (4.3%)
Harga produk	48 org (41.7%)	39 org (33.9%)

sempurnya ditentukan mekanisme pasar		
Sudah ada standar harga yang ditentukan pemerintah setempat	3 org (2.6%)	6 org (5.2%)
Tidak Menjawab	1 org (0.9%)	7 org (6.1%)

Berdasarkan data tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa harga produk di dua sentra pengrajin yang berbeda tersebut sebagian besar, 41.7% dan 33.9% ditentukan mekanisme pasar. Hanya sebagian kecil saja, 5.2% dan 4.3% baik di Rajapolah maupun Kawalu yang mengakui bahwa harga produk di pasaran dikuasai oleh kelompok tertentu. Pemerintah daerah di kedua pemerintahan tersebut sudah mencoba berupaya untuk melindungi pengrajin dari persaingan-persaingan tidak sehat dengan menentukan harga produk di pasaran. Hal ini diakui setidaknya oleh 2.6% responden di Rajapolah dan 5.2% responden di Kawalu, seperti terlihat pada tabel di atas.

#### B.1.1.4 Peran Pemerintah Daerah dan DPRD Tasikmalaya

Peran pemerintah daerah (Pemda), di Kecamatan Kawalu, Pemkot Tasikmalaya masih dipertanyakan responden, mengingat data hasil survei terhadap mereka menunjukkan prosentase responden yang menjawab *ada perlindungan dari pemda setempat bagi pengrajin terhadap tindakan monopoli pihak lain* dengan yang menjawab *tidak ada perhatian dari pemda setempat* hampir sama, 25.2% dengan 22.6%. Lain halnya dengan di Kecamatan Rajapolah, sebagian besar responden, 44.3%, mengakui bahwa pemerintahan kabupaten Tasikmalaya belum ada perhatian yang serius terhadap upaya-upaya pihak lain yang akan memonopoli harga produk di pasaran. Dengan kata lain, Pemkab Tasikmalaya belum melakukan upaya-upaya untuk mencegah terjadinya monopoli harga oleh pihak tertentu. Sebanyak 2.6% (3 org) responden di Rajapolah mengakui bahwa peran pemerintah daerah selama ini ada, dalam bentuk "membuka akses pasar di berbagai tempat, ". Bahkan beberapa tokoh pengrajin di Tasik pernah di ajak studi banding ke berbagai tempat di Jawa, mereka (tokoh pengrajin Tasik yang di ajak studi banding) kagum akan hasil kerajinan di daerah lokasi studi banding, mereka mengakui kualitas produk yang dihasilkan daerah lain<sup>17</sup>. Data atau informasi hasil survei selanjutnya dapat di lihat pada tabel di bawah

*Pertanyaan, menurut bapak/ibu/saudara apa peran pemerintah daerah (Pemda) dalam upaya meningkatkan kegiatan usaha bapak/ibu/saudara? (n=115)*

Bentuk Dukungan Pemda	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Membuka pemasaran produk di berbagai	3 org (2.6%)	-

<sup>17</sup> Makalah dari Dinas Perekonomian Pemkot Tasikmalaya

tempat		
Memfasilitasi berbagai pertemuan dalam upaya promosi	4 org (3.5%)	2 org (1.7%)
Melindungi pengrajin terhadap tindakan monopoli pihak lain	-	29 org (25.2%)
Tidak ada perhatian dari pemerintah daerah	51 org (44.3%)	26 org (22.6%)

*Pertanyaan, Disamping pemerintah daerah (Pemda), apakah DPRD juga memberikan dukungan konkrit bagi pengembangan usaha kecil dan menengah di daerah ini? (n=115)*

Peran DPRD	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Ada dukungan	1 org (0.9%)	2 org (1.7%)
Tidak ada dukungan	57 org (49.6%)	55 org (47.8%)

Hasil survai menunjukkan, peran DPRD pemkot/pemkab Tasikmalaya terhadap upaya-upaya pengembanagn dan perlindungan UKM di dua sentra pengrajin tersebut sangat memprihatinkan. Dari 58 responden di Rajapolah dan 57 responden di Kawalu yang diwawncarai, hanya masing-masing 0.9% dan 1.7% yang mengaku ada dukungan dari DPRD. Sisanya sebagian besar 49.6% dan 47.8% mengaku tidak ada dukungan konkrit dari DPRD, baik dalam bentuk Perda maupun bentuk dukungan lainnya. Temuan ini menarik, mengingat peran DPRD cukup strategis sebagai lembaga legislatif yang punya hak untuk mengajukan rancangan peraturan daerah kepada pihak pemerintah untuk kepentingan para pengrajin. Hak inisiatif ini belum optimal, seandainya rujukannya hasil survai di atas, tetapi tidak tertutup kemungkinan sebenarnya sudah ada Raperda atau bahkan sudah di-Perda-kan, hanya saja sosialisasi produk dewan tersebut mungkin belum maksimal. Sehingga masyarakat pengrajin tidak memahami, bentuk dukungan yang sudah dilakukan dewan. Temuan lain menunjukkan bahwa dukungan dewan hanya sebatas mengusulakn kepada pemerintah kota Tasikmalaya untuk mengajukan rancangan peraturan daerah yang melindungi kepentingan pengrajin bordir di Kawalu. Selain itu, bentuk dukungan dewan di pemerintahan kabupaten Tasikmalaya dalam bentuk turut membuka akses pasar di kabupaten. Dengan kata lain, masyarakat pengrajin di dua sentra industri kerajinan tersebut merasa belum puas dengan dukungan yang diberikan anggota dewan, dalam kapasitasnya sebagai wakil rakyat<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Asumsi-asumsi maupun temuan hasil survai tidak sempat diklarifikasi oleh anggota DPRD, baik di Garut maupun di Tasikmalaya, karena tidak sempat hadir dalam seminar, padahal Tim pelaksana sudah berusaha untuk menghadirkan anggota dewan dari komisi B

Pertanyaan, Jika ada dukungan, dalam bentuk apa?(n=2)

Bentuk Dukungan DPRD	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=1)	Pengrajin Bordir (n=1)
Membuat Perda untuk pengembangan usaha kecil	-	1 org (50%)
Turut membuka akses pasar di kabupaten	1 org (50%)	-

### B.1.1.5 Motif Pengrajin/Pengusaha UKM di Garut

Temuan survai menyimpulkan bahwa sebagian besar, 28.7% dan 21.7% pengrajin di Rajapolah maupun Kawalu, mengakui bahwa kegiatan seperti saat ini sebagai pengrajin sudah dilakukan turun temurun sejak tahun 1950. Selain iklim berusaha di dua kecamatan tersebut cukup kondusif, pengakuan ini diutarakan oleh 13.0% (15 org) dan 9.6% (11 org). Di Kecamatan Kawalu, pemkot Tasikmalaya, 13.9% (16 org) mengaku bahwa menjadi pengrajin bordir itu karena tidak ada alternatif lain selain tetap menjadi pengrajin. Artinya masyarakat pengrajin bordir di Kawalu masih berharap ada kegiatan lain yang lebih menjamin kepastian penghasilan, di banding kegiatan selama ini, yang selalu berhadapan dengan ketidakpastian soal perolehan keuntungan. Sebaliknya masyarakat pengrajin tetangganya, di Rajapolah, Pemkab Tasikmalaya, sepertinya mereka sudah *"involve"* dengan bidang kegiatannya. Mereka lebih punya kepastian penghasilan di banding pengrajin bordir di Kawalu. Sentuhan pemasaran untuk produk para pengrajin, sepertinya lebih berpihak kepada kecamatan tetangganya (Rajapolah). Apakah ini salah satu faktor penyebab sentuhan investor di Rajapolah lebih intensif di banding tetangganya (pengrajin bordir)? Atau karena perbedaan orientasi? Data atau informasi selengkapnya disajikan pada tabel berikut.

Pertanyaan, menurut bapak/ibu/saudara, apa faktor pendorong yang membuat usaha pengrajin di daerah bapak/ibu/saudara tetap berjalan sampai sekarang? (n=115)

Motif Berusaha Pengrajin di Tasik	Kec. Rajapolah, Pemkab Tasik	Kec. Kawalu, Pemkot Tasik
	Pengrajin Anyaman (n=58)	Pengrajin Bordir (n=57)
Kegiatan pengrajin di beri keleluasaan oleh pemerintah daerah	6 org (5.2%)	5 org (4.3%)
Tidak ada pilihan lain selain tetap menjadi pengrajin	4 org (3.5%)	16 org (13.9%)
Kegiatan usaha yang sudah turun temurun	33 org (28.7%)	25 org (21.7%)
Iklim berusaha cukup kondusif	15 org (13.0%)	11 org (9.6%)

## **BAB IV REKOMENDASI**

### **A. Pengrajin di Garut**

1. Peta persaingan pengrajin dalam konteks UU no 5/99 di Kecamatan Garut Kota (Sukaregang) dan Kecamatan Bayongbong. Pemerintahan kabupaten Garut, menurut hasil survai masih dalam batas normal-normal saja. Mereka mengaku belum ada persaingan yang menonjol dalam pengertian cenderung mengarah ke persainagn tidak sehat-antar pengrajin berskala kecil (asset di bawah Rp. 5 juta) dengan pengrajin berskala di atas Rp. 50 juta. Selain itu, mereka mengakui bahwa persaingan yang sudah berlangsung lama dan itu alamiah saja, yaitu persaingan yang sifatnya horizontal (antar sesama pengrajin) sudah lama terjadi.
2. Perlu dibentuk Wadah/forum secara serius oleh pihak-pihak terkait seperti dinas UKM, pengrajin maupun pihak terkait lain untuk mengatasi problem klasik, seperti modal, akses pasar, kualitas SDM maupun sentuhan manajemen profesional dalam upaya-upaya meningkatkan daya saing produk. Problem teknis tersebut selam ini dialami oleh sebagian besar pengrajin di Bayongbong maupun Sukaregang wadah/forum UKM ini untuk mengartikulasikan kepentingan UKM di Kabupaten Garut. Bersatunya para UKM ini akan meningkatkan kemampuan serta daya tawar mereka di dalam menghadapi persaingan dengan kekuatan pemodal besar. Dalam forum ini inisiatif harus banyak diambil oleh para UKM sendiri, Forda UKM. Serta Pemerintah Daerah dalam hal ini dinas terkait, seperti Dinas perekonomian, Dinas Koperasi dan lainnya. Dengan demikian kebutuhan akan pentingnya wadah bersama benar-benar berbasis pada kebutuhan real UKM.<sup>3</sup>
3. Guna mengantisipasi perubahan yang demikian cepat terutama menghadapi pasar global, perlu dipetakan ulang usaha-usaha peningkatan UKM di Kabupaten Garut. Persoalan penting yang harus dipetakan ulang adalah potensi modal, pasar,

---

<sup>3</sup> Berkaitan dengan telah adanya Forum Daerah UKM, para peserta memberikan masukan agar forum tersebut direvitalisasi, di sosialisasikan ulang kepada para UKM di Garut, serta diperkuat fungsi-fungsinya.

akses, SDM<sup>4</sup>. Di samping itu perlu segera dilakukan semacam strategic planning oleh para UKM untuk pengembangan ke depan, dengan melibatkan pihak-pihak terkait yang berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung. Cara ini dilakukan agar ada inovasi baru dibidang pemasaran, kualitas, serta kemampuan teknis UKM di dalam menghadapi berbagai persaingan yang akan muncul baik dari dalam maupun dari luar.

4. Pemerintah Daerah dan DPRD perlu lebih meningkatkan peran melalui kebijakan yang berpihak kepada UKM. Dalam hal ini penerapan UU 34/2000 perlu dilakukan secara hati-hati, melalui proses sosialisasi yang efektif serta lian pelibatan partisipasi masyarakat secara menyeluruh agar tidak merugikan masyarakat termasuk para UKM. Dengan demikian peraturan daerah yang mengaturnya harus benar-benar melalui persetujuan masyarakat.
5. Masukan-masukan penting ini akan berjalan apabila ada langkah pengembangan secara nyata. E Shobirin mencoba menawarkan konsep aksi berupa langkah kongret, pertama penetapan Tujuan, *memberdayakan diri sendiri atau bersama-sama, baik mandiri secara ekonomi maupun mandiri secara organisasi*. Kedua menetapkan prinsip mengatasi masalah atau tantangan dengan kemampuan sendiri. Tiga penetapan pengembangan kemampuan, atau keahlian dibidangnya artinya UKM harus terus menerus melakukan inovasi atau terobosan produk, kemampuan mengatasi permodalan, kemampuan organisasi dan manajemen, pengembangan pemasaran, seperti akses, promosi serta jaringan pemasaran. Keempat penetapan langkah awal segera dibentuk tim awal untuk memprakarsai pertemuan awal untuk merumuskan kegiatan<sup>5</sup>. Kelima penetapan bahwa dukungan pemerintah daerah harus jelas prioritasnya, apakah berperan dalam pengembangan akses, informasi pasar atau permodalan, inilah yang ditunggu oleh para UKM, agar program pengembangan UKM di Garut memiliki arah yang jelas.

---

<sup>4</sup> Dinas Koperasi Garut telah mengambil inisiatif ini dengan melakukan studi banding ke beberapa daerah serta melakukan promosi langsung melalui ajang pameran di luar kota, strategi ini cukup efektif namun perlu dioptimalisasikan

<sup>5</sup> Dari forum ini disepakati ditunjuk beberapa orang wakil dari UKM, Dinas Koperasi serta Forda UKM, untuk mengambil inisiatif pertemuan membahas rumusan-rumusan yang telah disepakati bersama dalam forum seminar tersebut.

## **Pengrajin Tasikmalaya**

1. Perlunya forum-forum untuk membicarakan peningkatan UKM serta antisipasi usaha tidak sehat, etika bisnis, modal, pasar, akses, SDM, bahan baku. Forum ini berangkat dari situasi persaingan yang menjurus pada saling mematikan, H Drs Tatang Setiawan, Ketua Puskopontren mengindikasikan pengaruh persaingan global ke dalam persaingan ditingkat lokal<sup>6</sup>. Lahir-lahirnya forum seperti ini diperkuat tanggapan dari Forum Mahkota Tasikmalaya, agar etika bisnis dapat diterapkan. Ada gejala bahwa persaingan tidak sehat mulai menjangkiti UKM, mereka secara sistematis telah melakukan penghancuran pasar, seperti kasus banting harga, agar produksinya mampu terserap oleh pasar. Dalam UU 5/99 tentang praktek monopoli dan persaingan tidak sehat, memang UKM merupakan sektor yang harus dilindungi oleh pemerintah, tetapi itu dalam konteks persaingan dengan pemodal besar atau konglomerat, namun apabila mereka bersaing sesama UKM maka siapa yang melakukan praktek monopoli dan persaingan tidak sehat juga bisa diajukan tuntutan hukum.
2. Jumlah UKM yang sangat besar di kabupaten maupun Kota Tasikmalaya secara substantief akan semakin memperkuat iklim persaingan diantara mereka, dari iklim persaingan itulah mereka satu sama lain bisa saling menjatuhkan, oleh karena itu mendesak untuk dibentuk wadah UKM bersama agar para UKM bersatu untuk menghadapi persaingan ditingkat regional, nasional, serta global. Apalagi bila melihat tantangan kedepan bila AFTA NAFTA, telah dibuka, maka produk luar akan membanjiri kebutuhan domestik masyarakat Tasikmalaya, dan itu berarti tantangan yang segera datang menghampiri UKM.
3. Sebagian besar pelaku UKM dimoroti oleh para perempuan<sup>7</sup> Pelibatan peran perempuan dalam usaha pemajuan UKM, mengingat potensi perajin perempuan yang sangat besar, data ini juga diperkuat oleh salah seorang peserta seminar dari Forum Mahkota, yang menyatakan pentingnya peran perempuan di dalam

---

<sup>6</sup> Tanggapan terhadap Laporan Studi, merekomendasikan agar hasil studi ini bisa dijadikan gambaran awal peta persoalan yang di hadapi Oleh UKM di Kabupaten maupun Kota Tasikmalaya, dengan memberikan titik tolak pada peningkatan SDM, penguatan Institusi UKM, pengembangan produk unggulan berbasis sentra atau kawasan, serta mendorong produksi yang memiliki keunggulan tinggi dibanding daerah lainnya.

<sup>7</sup> Hj Etik salah seorang pengrajin di Rajapolah membeberkan fakta itu, rata-rata perempuan lah yang memegang centra pengrajin, menurutnya ini menggambarkan potensi yang demikian besar, yang harus dilihat oleh pemerintah

mendorong perekonomian di Tasikmalaya, selama ini perempuan hanya dijadikan obyek semata, sudah saat perempuan dijadikan subjek. Apalagi bila dikaitkan dengan pengembangan UKM, perempuan paling berkepentingan karena sebagian besar mereka bergerak dalam sektor UKM.

4. Posisi pemerintah selama ini menurut salah seorang peserta seminar masih kurang optimal, kebijakannya kurang fokus bahkan tidak tepat sasaran. Parahnya lagi sebanyak-banyaknya pendapatan lokal dari masyarakat, belum menggali pendapatan lain diluar pajak dan retribusi yang dibebankan pada masyarakat, akibatnya masyarakat dalam hal ini UKM makin ditambah bebannya, yang berdampak biaya produksi makin hari tambah besar. Oleh karena itu melalui forum-forum yang akan dibentuk, pemerintah harus didesak, agar keberpihakan kebijakannya jelas, yaitu pada para UKM.

### A. Demografi Responden

1. Nama Responden : .....
2. Umur : ..... Tahun
3. Jenis Kelamin : 1. Laki-laki      2. Perempuan
4. Alamat [**Lingkari Alamat Responden**]

No	Kabupaten	Kecamatan
1	1. Garut	1. Sukaregang
		2. Bayongbong
2	2. Tasikmalaya	3. Rajapolah
		4. Kawalu

5. Pendidikan Terakhir : 1. Tidak tamat SD/SR  
2. Tamat SD  
3. Tamat SLTP  
4. Tamat SLTA  
5. Diploma  
6. S1 dan atau di atasnya
6. Rata-rata pendapatan kotor keluarga/bulan :
  1. Dibawah Rp. 300.000
  2. Antara Rp. 300.001 – Rp. 500.000
  3. Antara Rp. 500.001 – Rp. 700.000
  4. Antara Rp. 700.001 – Rp. 900.000
  5. Diatas Rp. 900.001
7. Jenis usaha :
  1. Penyamaian Kulit
  2. Budidaya Ikan
  3. Anyaman Bambu
  4. Bordir

## B. Materi Kuesioner

1. Apakah selama ini bapak/ibu/saudara melakukan *kegiatan usaha bersama anggota keluarga* atau *melibatkan orang lain sebagai karyawan/pekerja*?
  1. Melakukan usaha bersama anggota keluarga [KE P. 3 dst]
  2. Melibatkan orang lain sebagai karyawan/pekerja [KE P. 2 dst]
  3. Tidak menjawab [KE P. 3 dst]
  
2. Berapa orang jumlah karyawan/pekerja bapak/ibu selama ini?
  1. Dibawah 5 orang
  2. Antara 6 – 9 orang
  3. Antara 10 – 13 orang
  4. Antara 13 – 16 orang
  5. Di atas 17 orang
  
3. Dari mana selama ini bapak/ibu memperoleh modal usaha? Apakah dari...
  1. Modal sendiri [KE P. 6, dst]
  2. Pinjam melalui lembaga keuangan/perkreditan/bank [KE P.4 dst]
  3. Bantuan pihak lain atau investor [KE P. 6, dst]
  4. Bantuan modal usaha dari pemerintah [KE P. 6, dst]
  5. Tidak menjawab [KE P. 6, dst]
  
4. Jika pernah mendapatkan bantuan dari bank daerah atau lembaga keuangan di daerah, apakah bantuan atau pinjaman tersebut benar-benar direalisasikan?
  1. Ya [KE P. 5 dst]
  2. Tidak [KE P. 6, dst]
  
5. **JIKA YA**, apa dasar pertimbangan utama usaha bapak/ibu/saudara dipercaya oleh bank maupun lembaga keuangan lainnya?
  1. Memiliki prospek bagus dimasa depan
  2. Jangkuan pasar semakin luas/mampu menembus pasar ekspor
  3. Produknya mampu berkompetisi di pasar
  4. Lainnya sebutkan.....
  
6. Selama ini yang paling sering , kemana saja produk atau hasil usaha bapak/ibu dipasarkan?
  1. Memasok kebutuhan pasar tradisional setempat
  2. Memasok kebutuhan pasar setempat juga dipasarkan ke tempat (pasar) lain
  3. Diambil pemesan (**job orders**)
  4. Memasarkan sendiri dari satu tempat (pasar) ke tempat (pasar) lain
  5. Dikonsumsi sendiri
  6. Menunggu pembeli datang
  
7. Berapa jumlah modal, yang digunakan untuk mengelola usaha bapak/ibu/saudara?
  1. Di bawah 10 juta rupiah
  2. Antara 10-20 juta rupiah
  3. Antara 20-50 juta rupiah
  4. Diatas 50 juta

8. Dalam melakukan pemasaran produk (*merujuk ke pertanyaan 6*), apakah bapak/ibu saudara mengangkat atau menunjuk orang yang khusus melakukan pemasaran?
  1. Mengangkat atau menunjuk orang yang bertugas melakukan pemasaran
  2. Tidak menunjuk orang khusus untuk melakukan pemasaran, hanya masing-masing diperbolehkan melakukan pemasaran sendiri
  3. Hanya melayani pembeli yang datang ke tempat usaha
  4. Tidak menjawab
  
9. Menurut bapak/ibu/saudara, hambatan apa yang paling sering dialami ketika melakukan pemasaran produk? Apakah ...
  1. Harga produk dibawah standar
  2. Terbatasnya wilayah pemasaran (akses pasar)
  3. Kemampuan membeli (daya beli) masyarakat rendah
  4. Permintaan pasar akan jenis produk diluar jangkauan
  5. Selama ini tidak ada masalah dengan pemasaran
  6. Tidak menjawab
  
10. Selain factor penghambat tersebut di atas, menurut bapak/ibu/saudara siapa yang paling menentukan harga produk dipasaran saat ini? Apakah ...
  1. Harga produk dikuasai/ditentukan kelompok orang atau pengusaha tertentu
  2. Harga produk sepenuhnya ditentukan oleh berjalannya pasar
  3. Sudah ada standar harga yang ditentukan pemerintah setempat
  4. Tidak menjawab
  
11. Dalam menjalankan usaha seperti sekarang ini, apakah bapak/ibu/saudara *melibatkan* atau *tidak melibatkan* orang yang khusus mengatur tata cara bagaimana melakukan usaha yang baik dan menguntungkan?
  1. Melibatkan orang yang khusus mengatur kegiatan usaha (manajemen)
  2. Tidak melibatkan siapapun (usaha alamiah)
  3. Lainnya, sebutkan .....
  
12. Menurut bapak/ibu/saudara, pihak atau pengusaha mana yang selama ini menjadi pesaing utama produk sejenis hasil usaha bapak di daerah ini? Apakah ...
  1. Perusahaan/pengrajin milik kaum pemodal besar
  2. Perusahaan/pengrajin milik pejabat pemerintah setempat
  3. Pesaing dari luar daerah
  4. Tidak ada persaingan yang menonjol
  5. Tidak menjawab
  
13. Menurut bapak/ibu/saudara, apa peran pemerintah daerah (Pemda) dalam upaya untuk meningkatkan kegiatan usaha bapak/ibu/saudara?
  1. Membuka kesempatan untuk memasarkan produk di berbagai tempat
  2. Memfasilitasi berbagai pertemuan dalam rangka mempromosikan produk pengrajin
  3. Melindungi pengrajin (dalam bentuk *SK bupati, Perda dsb*) terhadap tindakan monopoli harga yang dilakukan oleh pihak-pihak tertentu
  4. Tidak ada perhatian sama sekali dari pihak pemerintah daerah
  5. Lainnya sebutkan,
  
14. Di samping Pemerintah Daerah, apakah DPRD juga memberikan dukungan kongret bagi pengembangan usaha kecil didaerah ini.
  1. Ada dukungan [**KE P. 15, dst**]
  2. Tidak ada dukungan [**KE P. 16, dst**]

15. **JIKA ADA**, dalam bentuk apa dukungan itu diberikan ?
1. Membuat peraturan daerah khusus bagi pengembangan usaha kecil
  2. Membuka akses pasar dikabupaten/kota lain di Indonesia
  3. Lainnya, sebutkan.....
16. Berdasarkan UU No 34 tahun 2000, pasal 18 ayat 3b, ayat 4, serta pasal 21 ayat p, yang mewajibkan kepada pelaku usaha kecil dan menengah untuk membayar pajak dan retribusi daerah. Apakah selama ini bapak/ibu/saudara *pernah* atau *tidak pernah* dikenakan pajak atau retribusi usaha berkenaan dengan pasal-pasal tersebut?
1. Pernah [**KE P. 17, dst**]
  2. Tidak Pernah [**KE P. 20, dst**]
17. **JIKA PERNAH**, berapa rata-rata per bulan?
1. Dibawah Rp. 500
  2. Antara Rp. 500 – Rp. 1000
  3. Antara Rp. 1001 – Rp. 1500
  4. Antara Rp. 1501 – Rp. 2000
  5. Antara Rp. 2001 – Rp. 2500
  6. Diatas Rp. 2500
18. Menurut bapak/ibu/saudara, apakah retribusi itu *cukup memberatkan*, *memberatkan*, *sangat memberatkan* atau sama sekali *tidak memberatkan* usaha bapak/ibu/saudara?
1. Cukup memberatkan [**KE P. 19, dst**]
  2. Memberatkan [**KE P. 19, dst**]
  3. Sangat memberatkan [**KE P. 19, dst**]
  4. Tidak memberatkan [**KE P. 20, dst**]
19. Jika *memberatkan* atau *sangat memberatkan*, apa saran bapak/ibu/saudara terhadap keberadaan UU No 34/2000 tersebut;
1. Perlu dihapuskan/ditiadakan
  2. Perlu direvisi beberapa pasal yang merugikan pengusaha kecil
  3. Dibiarkan saja, tetapi tidak perlu ditaati
20. Menurut bapak/ibu/saudara, apa factor pendorong yang membuat usaha pengrajin didaerah bapak/ibu/saudara ini tetap berjalan (eksis) sampai sekarang?
1. Kegiatan pengrajin diberi keleluasaan oleh pemerintah daerah untuk tetap hidup
  2. Tidak ada pilihan lain, selain tetap menjadi pengrajin
  3. Kegiatan usaha yang sudah turun temurun
  4. Iklim berusaha di daerah ini cukup kondusif
  5. Lainnya, sebutkan .....

**PERHATIAN !! PERIKSA KEMBALI JAWABAN RESPONDEN,  
APAKAH SUDAH TERISI PENUH?**

**PASTIKAN JAWABAN RESPONDEN, HANYA SATU  
JAWABAN TUNGGAL**

**UCAPKAN TERIMA KASIH KEPADA RESPONDEN !!**