PEMBERDAYAAN UKM POTENSI EKSPOR OLEH DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN PROVINSI JAWA TIMUR

(Studi pada UPT P3E Surabaya)

Gemilang Faried Priambodo

S1 Ilmu Administrasi Negara

Fakultas Ilmu Sosial

Universitas Negeri Surabaya

Gemilangfp@gmail.com

Abstrak

Dalam menghadapi persaingan bebas, usaha menengah dinilai jauh lebih siap dilihat dari segi kemampuan SDM, skala usaha dan kemampuannya untuk melakukan inovasi dan akses pasar. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur melalui UPT P3E Surabaya sebagai lembaga pemerintah berperan aktif dalam peningkatan/pengembangan UKM potensi ekspor. Dalam perjalanannya pemberdayaan terhadap UKM potensi ekspor, dilakukan melalui pendidikan dan pelatihan serta sarana promosi ekspor bagi para UKM. Penelitian pemberdayaan UKM potensi ekspor bertujuan untuk mengetahui pemberdayaan UKM potensi ekspor dari suatu program/kegiatan yang dilakukan oleh UPT P3E Surabaya. Pada penelitian ini digunakan teori yang diungkapkan Suharto sebagai landasan dalam menjawab permasalahan yang ada, terdapat lima langkah yang dapat digunakan dalam pemberdayaan UKM potensi ekspor. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, metode kepustakaan, observasi serta dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa data model Miles dan Hubberman. Program pemberdayaan UKM potensi ekspor dilakukan dengan kegiatan yang diadakan oleh tiap seksi, kemudian dievaluasi dan dibuat matriks kebutuhan untuk kemudian dibuat program/kegiatan yang selanjutnya akan dilaksanakan. Pemberdayaan UKM potensi ekspor dilakukan melalui kegiatan pendidikan, pelatihan dan promosi ekspor. Simpulan pemberdayaan UKM potensi ekspor di UPT P3E Surabaya dapat dikategorikan bagus, hal ini dikarenakan semua kegiatan yang telah tersusun, terlaksana sesuai yang diinginkam, mulai dari Pendidiakan dan Pelatihan hingga Promosi baik yang terlaksana di dalam lingkup instansi maupun di luar instansi, pelaksanaan program telah tersusun secara sistematis.

Kata Kunci: Pemberdayaan,UKM.

Abstract

In the face of free competition, UKM are considered better equipped than his character, scale of operations and its ability to innovate and market access. Department of Industry and Trade of the Province of East Java UPT P3E Surabaya through as government agencies play an active role in the improvement / development of the export potential of UKM. On his way to the empowerment of the export potential of UKM, is done through education and training and export promotion tool for UKM. Research empowerment of export potential of UKM aims to determine of a program / activity undertaken by UPT P3E Surabaya. In the present study used the Suharto theory, there are five steps can describe a strategy of empowering UKM export potential. Type of research used is descriptive qualitative research. Techniques of data collection is done by means of interviews, literature method, observation and documentation. Data analysis techniques used in this study is an analysis of data models and Hubberman Miles.

Export potential UKM empowerment programs conducted by the activities organized by each section, and then evaluated and the matrix needs to be made then made programs / activities that will be implemented later. Empowerment is done through education, training and export promotion. Obstacles in the implementation process of empowerment UKM export potential lies in the aspect of participants / UKM itself. Conclusions empowerment of export potential UKM in UPT P3E Surabaya can be categorized good, this is because all the activities ranging from mapping, planning, through implementation of the program has been arranged systematically. Limitations to the export potential UKM empowerment strategy in UPT P3E Surabaya is only found in two aspects, namely the lack of desire / motivation of the participants to develop, as well as the level of employee discipline is still lacking.

Keywords: Empowerment, UKM

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

PENDAHULUAN

Globalisasi ekonomi yang terjadi dapat membawa pengaruh positif bagi iklim usaha di dalam negeri. Kumoroto (2008) memaparkan beberapa pengaruh positif dalam pengembangan bisnis berskala besar maupun kecil. Setidaknya ada tiga pengaruh positif yang dihasilkan dari globalisasi atau terbukanya sistem ekonomi di Indonesia, antara lain:

Pertama, terciptanya tekanan dari pasar internasional sehingga pasar di dalam negeri dipaksa untuk semakin efisien dan kompetitif. Dengan membuka diri terhadap pasar internasional, para pengusaha dalam negeri akan mendapat tantangan langsung untuk menciptakan produk-produk barang maupun jasa yang lebih baik kualitasnya dengan harga yang lebih murah. Tentu saja efisiensi dan produktivitas akan menjadi kata kunci bagi pasar internasional yang semakin kompetitif.

Kedua, globalisasi mendorong terjadinya perubahan struktur industri domestik. Dengan terbukanya sistem ekonomi, berbagai penghalang bagi terjadinya persaingan yang sehat akan dapat dapat terus dikurangi. Pasar internasional akan memaksa dibukanya berbagai bentuk proteksi terhadap segmen industri tertentu dan pada saat yang sama industri domestik akan semakin berorientasi pada ekspor. Apabila dikelola dengan baik, kecenderungan ini tentunya akan memacu pertumbuhan ekonomi yang cepat.

Ketiga, globalisasi akan merangsang para pelaku usaha domestik untuk melakukan inovasi melalui aktivitas investasi dan perdagangan internasional. Tidak dapat dinafikan bahwa pembukaan pasar modal secara internasional, misalnya, akan membuat para pelaku usaha semakin memahami cara-cara berbisnis secara profesional dengan peluang untuk mendapatkan dana segar dari sumber-sumber internasional. Pengalaman berdagang secara internasional inilah yang akan menciptakan peluang-peluang inovasi diantara para pelaku usaha.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sektor usaha yang telah mampu membuktikan kelangsungan usahanya dengan menjadi pelaku bisnis yang unggul (market leader) baik di pasar domestik (domestic market) maupun di pasar intemasional (international market). Hal ini bisa dilihat dari pertumbuhan ekonomi Jawa Timur yang tercatat rata-rata 6,7% di atas rata-rata nasional 6,1%, dengan kontribusi utama Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) berasal dari UKM yang mencapai 53,4% atau Rp 415,7 trilliun (Badan Pusat Statistik Jawa Timur). Pemerintah memliki peranan yang sangat besar dalam membuat kebijakan publik yang kondusif sehingga dapat meningkatkan daya saing UKM. Pengertian daya saing di sini adalah kemampuan UKM melakukan kompetisi dengan pelaku ekonomi lain di pasar domestik maupun internasional (Tamba, 2002:5).

Sebanyak 571 UKM dengan berbagai komoditi yang tersebar di Jawa Timur dan telah tercover oleh UPT P3E Surabaya, sekitar 20% dari jumlah tersebut yang potensi Ekspor, terdapat 5 komoditi potensial, yaitu : Furniture, makanan dan minuman, kerajinan tangan, fashion, herbal. Namun, dari komoditi yang potensial tersebut masih banyak produk yang memiliki kualitas rendah, akibatnya kurang memiliki daya saing di pasar (UPT P3E Surabaya, 2013). Selain itu, kurangnya kontinuitas dalam produksi dan kurangnya pengetahuan mengenai regulasi yang berkaitan tentang pasar internasional, padahal kebanyakan dari mereka telah memiliki pasar masing-masing dalam skala internasional.

Berdasarkan uraian diatas, maka dipandang perlu untuk melakukan penelitian dengan judul : "Pemberdayaan UKM Potensi Ekspor oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur (Studi pada Unit Pelaksana Teknis Pendidikan, Pelatihan dan Promosi Ekspor Surabaya)".

1. Definisi Strategi Pemberdayaan

Pranarka dalam Sulistiyani (2004) menyampaikan bahwa pemberdayaaan mengandung dua arti. Pengertian yang pertama adalah to give power authority, pengertian yang kedua to give ability to or enable. Pemaknaan pengertian pertama meliputi memberikan kekuasaan, mengalihkan kekuasaan atau mendelegasikan otoritas kepada pihak yang kurang/belum berdaya. Di sisi lain pemaknaan pengertian kedua adalah memberikan kemampuan atau keberdayaan serta memberikan peluang kepada pihak lain untuk melakukan sesuatu.

Menurut Suharto (2009: 59-60) pemberdayaan diartikan sebagai sebuah Proses dan Tujuan. Sebagai proses, pemberdayaan adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan/keberdayaan kelompok lemah dalam masyarakat, termasuk individu-individu yang mengalami kemiskinan. Sebagai tujuan, maka pemberdayaan menunjuk keadaan/hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial, yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki kekuasaan/pengetahuan dan kemampuan dalam memnuhi kebutuhan hidupnya baik yang bersifat fisik, ekonomi, sosial, seperti memiliki mata pencaharian, berpartisipasi dalam kegiatan sosial dan mandiri dalam melaksanakan tugas-tugas kehidupannya.

2. Aspek Pemberdayaan

Suharto dalam Mardikanto dan Soebioto (2012 : 170) menjelaskan lima aspek yang dapat dilakukan dalam pemberdayaan UKM potensi ekspor, yaitu :

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

a. Pemungkinan : menciptakan iklim yang memungkinkan potensi masyarakat dalam artian UKM dapat berkembang secara optimal.
b. Penguatan : memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki UKM dalam memcahkan masalah dan memenuhi kebutuhannya.
c. Perlindungan : melindungi masyarakat dalam artian UKM terutama kelompok lemah agar tidak tertindas oleh kelompok kuat, menghindari terjadinya persaingan yang tidak seimbang dan mencegah terjadinya eksploitasi kelompok kuat terhadap kelompok lemah.
d. Penyokongan : memberikan bimbingan atau dukungan agar UKM mampu menjalankan peranan dan tugas-tugas kehidupannya.
e. Pemeliharaan : memelihara kondisi yang kondusif agar tetap terjadi keseimbangan distribusi kekuasaan antara berbagai kelompok dalam masyarakat.

3. Pemberdayaan UKM

Upaya/tujuan memberdayakan masyarakat dapat dilihat dari tiga sisi, (Ginandjar Kartasasmita, 1996). Pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (enabling). Di sini titik tolaknya adalah bahwa setiap manusia, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, jika demikian masyarakat itu akan punah. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan memotivasikan dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

Kedua, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (empowering). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain penciptaan iklim dan suasana. Penguatan ini melingkupi langkah-langkah nyata dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (input) serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (opportunities) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Untuk itu, perlu ada program khusus bagi masyarakat yang kurang berdaya, karena program-program umum yang belaku untuk semua tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat ini.

Ketiga, pemberdayaan mengandung pula arti melindungi (protection). Dalam proses pemberdayaan, harus dicegah yang lemah menjadi bertambah lemah karena kekurangberdayaan dalam menghadapi yang kuat. Melindungi tidak berarti mengisolasi atau menutupi dari interaksi, karena hal itu justru akan mengerdilkan yang kecil dan melunglaikan yang lemah. Melindungi harus di lihat sebagai upaya untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang, serta eksploitasi yang kuat atas yang lemah. Posisinya yang tegar dan andal menjadi kekuatan dalam pembangunan perekonomian nasional. Banyak pengusaha UKM begitu menikmati manisnya buah perjuangan dalam usahanya, dibandingkan pengusaha kelas konglomerat yang berjatuhan.

METODE

Metode penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan tentang Strategi UKM potensi ekspor yang terdapat di UPT P3E Surabaya, melalui lima langkah strategi pemberdayaan yang diungkapkan oleh Suharto dalam Mardikanto dan Soebioto (2012 : 170). Dalam penelitian ini, untuk menentukan informan dengan menggunakan teknik purposive dan snowball sampling. Adapun informan dalam penelitian ini adalah Kepala UPT P3E Surabaya, kepala seksi DikLat, Kepala seksi Promosi, dan UKM Gurita art. Lokasi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kantor UPT P3E Surabaya, Jalan Kedungdoro 86 – 90 Surabaya.

Dalam penelitian ini, yang menjadi instrumen penelitian adalah peneliti sendiri karena peneliti berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data dan membuat kesimpulan atas semuanya.

Dalam pengumpulan data, menggunakan empat teknik, yaitu:

1. Observasi, merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung di lapangan terhadap permasalahan yang akan dibahas yaitu tentang strategi pemberdayaan UKM potensi ekspor yang terdapat di UPT P3E Surabaya yang dilakukan dengan cara melihat, mendengar, mengamati dan menganalisis dan menyimpulkan untuk dapat mengetahui secara langsung kebenaran sumber informasi dengan kondisi yang sebenarnya.
2. Wawancara, peneliti menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur dan langsung dari narasumber yang mengetahui tentang strategi pemberdayaan UKM potensi ekspor yang terdapat di UPT P3E Surabaya. Dengan wawancara tidak terstruktur dapat memberikan jawaban lebih mendalam dari narasumber tentang masalah dalam penelitian.
3. Dokumentasi merupakan suatu cara untuk memperoleh data dengan melakukan pencatatan pada sumber-sumber data yang ada pada lokasi penelitian. Dokumentasi dapat berupa catatan harian, sejarah, biografi, arsip dan peraturan kebijakan. Dalam penelitian ini, teknik dokumentasi dilakukan untuk melengkapi data yang didapat

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

selain dari observasi dan wawancara agar memperoleh data lebih akurat.

Triangulasi merupakan teknik yang digunakan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

Data-data yang telah dikumpulkan dianalisis menggunakan model analitis data Miles dan Huberman, dalam model ini analisis dilakukan dengan empat langkah, yaitu:

1. Pengumpulan data. Proses analisis dimulai dengan pengumpulan data. Sesuai dengan teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Seluruh data yang terkumpul dari berbagai sumber tersebut dibaca, dipelajari, dan ditelaah.
2. Reduksi data meliputi proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan- catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung secara terus menerus selama penelitian berlangsung.
3. Penyajian data yang dikumpulkan dibatasi hanya sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian yang dimaksud meliputi berbagai jenis grafik, bagan, dan bentuk lainnya. Semuanya dirancang untuk menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah didapatkan.
4. Penarikan kesimpulan yang diambil dari data-data yang telah disajikan. Sehingga kesimpulan yang ditemukan bersifat kredibel.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi

Unit Pelaksana Teknis Pendidikan Pelatihan dan Promosi Ekspor (UPT P3E) Surabaya, memiliki peran sebagai lembaga pendidikan, pelatihan dan promosi di bidang ekspor yang berada di lingkungan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur, yang siap mendorong eksportir dan calon eksportir untuk mampu memenuhi tuntutan pasar global. Dengan menitikberatkan fokus pada peningkatan kemampuan sumber daya manusia di perusahaan-perusahaan berorientasi ekspor, UPT P3E menyiapkan berbagai layanan mulai dari informasi dan perpustakaan ekspor, pengetahuan praktis tentang ekspor, sampai promosi. Langkah-langkah ini sangat penting untuk para pebisnis dan calon pebisnis untuk menjadi eksportir yang handal dan berdaya saing tinggi.

Tugas UPT P3E Surabaya adalah melaksanakan sebagian tugas dinas dalam pendidikan, pelatihan dan promosi ekspor, serta ketatausahaan dan pelayanan masyarakat. Dalam melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud diatas UPT P3E Surabaya menyelenggarakan fungsinya sebagai berikut :

a. Pelaksanaan tugas ketatausahaan.
b. Pelaksanaan Peningkatan kemampuan dan pengembangan sumber daya manusia di bidang ekspor.
c. Pelaksanaan pendidikan dan pelatihan ekspor.
d. Pelaksanaan fasilitas promosi ekspor.
e. Pelaksanaan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Kepala Dinas.

UPT P3E Surabaya merancang berbagai program pendidikan pelatihan yang disesuaikan dengan materi dan kebutuhan eksportir dan calon eksportir, dimana pelatihan berdurasi 3 hari yang dirangkum dan diajarkan oleh praktisi ekspor dan instruktur UPT P3E yang sangat berpengalaman dibidangnya. Pelatihan mengedepankan pembahasan atas masalah-masalah perdagangan terkini dan sesuai dengan kebutuhan dunia usaha, Selain melaksanakan pendidikan dan pelatihan dengan sistem tatap muka, UPT P3E Surabaya juga mengembangkan program Distance Learning (Pelatihan Jarak Jauh) dengan TV Conference System yang interaktif baik ditingkat nasional maupun Internasional, antara lain menghubungkan Surabaya dengan Jakarta, Medan, Makassar dan Banjarmasin atau dengan luar negeri seperti Osaka, Tokyo, Dubai dan Los Angeles.

B. Pemberdayaan UKM potensi ekspor UPT P3E Surabaya

UPT P3E Surabaya sesuai dengan peran dan fungsinya, memiliki tanggung jawab besar untuk meningkatkan profesionalisme pemberdayaan SDM khususnya di sektor UKM potensi ekspor yang turut berkontribusi dalam peningkatan devisa negara. Peningkatan kualitas SDM merupakan faktor penting untuk mengembangkan pengetahuan para pelaku UKM atau calon eksportir tentang perdagangan Internasional khususnya tentang pemasaran Ekspor. Dalam perannya seperti yang diungkapkan Bapak Munif, selaku Kepala UPT P3E Surabaya, UPT P3E Surabaya sebagai lembaga penyedia jasa dalam pemenuhan informasi dan promosi ekspor, UPT P3E Surabaya telah berkomitmen untuk selalu meningkatkan mutu pelayanannya. Pada proses pelaksanaannya, Pendidikan, Pelatihan dan Promosi merupakan kegiatan yang sangat perlu dilakukan untuk mengembangakan dan meningkatkan SDM, Khususnya bagi para UKM, calon eksportir dan umum agar mampu bersaing dengan para pelaku Ekspor dari berbagai Negara.

Lima langkah yang perlu dilakukan dalam Pemberdayaan UKM potensi ekspor (Suharto dalam Mardikanto dan Soebioto, 2012 : 170), yaitu:

a) Pemungkinan

Pemungkinan merupakan menciptakan iklim / kondisi yang memungkinkan potensi

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

ini UKM dapat berkembang secara optimal. UPT P3E Surabaya telah memiliki fasilitas ruang konsultasi bisnis sebagai salah satu fasilitas yang dapat dimanfaatkan oleh UKM untuk berkonsultasi secara pribadi mengenai kesulitan apa yang dihadapi, serta alternatif penyelesaian bagaimana yang dapat digunakan dalam menyelesaikannya. UPT P3E Surabaya menyediakan tenaga – tenaga ahli yang siap menjawab kesulitan yang dihadapi oleh UKM, selain itu UPT P3E Surabaya juga memantau sejauh mana pencapaian yang telah didapat UKM. UPT P3E Surabaya juga memiliki agenda secara berkala dengan melakukan kunjungan kerja pada UKM yang terdapat di daerah – daerah tertentu, dan mengajak agar bisa bergabung dengan UPT P3E Surabaya, hal tersebut seperti yang disampaikan Ibu Masita selaku kepala seksi Promosi :

"UPT P3E Surabaya melakukan kunjungan kerja secara berkala ke berbagai UKM yang terdapat di beberapa kota di Jawa Timur yang memiliki potensi untuk dikembangkan. Data UKM yang menjadi sasaran tersebut didapat dari koordinasi dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan setempat. Setelah itu dilakukan identifikasi terhadap UKM tersebut dengan melihat produk apa yang dimiliki, berapa besar modal, sejauh mana minat mereka untuk maju, prosentase ROI (Return Of Investment) dalam satu bulan, dan beberapa faktor lainnya. Selanjutnya, dilakukan klasifikasi untuk dikelompokkan ke dalam beberapa kriteria yang ada."
(Sumber : wawancara dengan Ibu Masita, 8 Agustus 2013).

Disini titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, karena jika demikian akan punah. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memotivasikan, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

Dari upaya tersebut didapat hasil untuk selanjutnya dapat diklasifikasikan dalam beberapa kelompok. Klasifikasi UKM sesuai dengan komoditi dan pencapaian yang dimiliki, memudahkan untuk membedakan mana yang mendapat prioritas lebih. Memberikan gambaran para pelaku usaha yang telah sukses di bidangnya, sebagai bentuk motivasi agar mereka memiliki mental dalam membangun sebuah usaha. Perhatian juga ditujukan bagi calon pelaku usaha muda, dengan mengadakan seminar kewirausahaan bagi adik – adik beberapa SMK Negeri. Kegiatan tersebut berlangsung selama 1 hari, yang bertujuan menanamkan jiwa wirausaha sejak dini.

b) Penguatan

Penguatan merupakan bagaimana cara memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki UKM dalam memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhannya. UPT P3E Surabaya memiliki fasilitas perpustakaan sebagai salah satu sumber informasi / sarana bagi UKM potensi ekspor untuk menambah pengetahuan dan memperbarui informasi. Dalam penguatan diperlukan analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi untuk selanjutnya diambil tindakan, seperti tabel dibawah ini :

Tabel 4.2
Analisis Faktor Internal dan Eksternal

FAKTOR INTERNAL		FAKTOR EKSTERNAL	
No	KEKUATAN / STRENGTHS	No	PELUANG / OPPORTUNITIES
1.	Tersedianya fasilitas yang lengkap	1.	Jumlah UKM Jawa Timur cukup besar
2.	Tersedianya tenaga operasional SDM cukup	2.	Produk UKM yang spesifik dan beragam
3.	Tersedianya sistem pembinaan dan pengembangan yang terencana dan kontinyu	3.	Kebijakan pusat dan daerah yang mendukung dalam pengembangan UKM
	KELEMAHAN / WEAKNESS		ANCAMAN / THREATS
1.	Kurang dikenalnya peran dan fungsi UPT. P3E Surabaya oleh UKM di Jawa Timur.	1.	Rendahnya pengetahuan dan kemampuan UKM dalam pemasaran ekspor
2.	Masih rendahnya jumlah kegiatan pelatihan, informasi dan promosi.	2.	Persaingan produk sejenis dari daerah lain
3.	Koordinasi dengan lembaga sejenis dalam dan luar negeri masih rendah	3.	Sistem perdagangan global

(Sumber : UPT P3E Surabaya, 2012)

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat dilihat bahwa sebenarnya fasilitas yang dimiliki untuk mendukung sudah memadai, serta peluang juga terbuka lebar, hanya saja kita perlu terus mendorong potensi yang dimiliki UKM serta berinovasi agar para UKM semakin memiliki motivasi untuk maju. Program yang dibuat kini semakin variatif dengan menyesuaikan isu yang sedang tren saat

ini, UKM juga terbuka untuk memberikan saran mengenai tema apa yang akan menjadi prioritas pembahasan. Akses untuk melakukan ekspansi ke pasar internasional juga didepan mata, karena kita secara rutin telah melakukan simulasi – simulasi kontak dagang internasional.

(Sumber : wawancara dengan Ibu Masita, 9 Agustus 2013).

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

Dalam rangka pemberdayaan ini, upaya yang amat pokok adalah peningkatan taraf pendidikan, pengetahuan, serta akses ke dalam sumber - sumber kemajuan ekonomi seperti modal, teknologi, informasi dan pasar. Pemberdayaan harus mampu menumbuhkembangkan segenap kemampuan dan kepercayaan diri masyarakat yang dapat menunjang kemandirian mereka. Penguatan dilakukan dengan cara memberikan pembekalan pada UKM seputar dunia usaha, mulai dari teknik pemasaran, transaksi, hingga negosiasi dengan melakukan simulasi – simulasi.

c) Perlindungan

Perlindungan mengenai cara melindungi UKM terutama yang baru memulai usaha (lemah) agar mampu bersaing dan bertahan oleh UKM yang telah mapan, seperti yang telah diungkapkan oleh Ibu Masita :

"Dalam proses pemberdayaan, harus dicegah terjadinya gap antara UKM baru dengan UKM yang telah mapan dengan komoditi sama. Namun, melindungi tidak berarti mengisolasi atau menutupi dari interaksi, karena hal itu justru akan mengerdilkan yang kecil dan melunglaikan yang lemah. Melindungi harus dilihat sebagai upaya untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang, serta eksploitasi yang kuat atas yang lemah. Pemberdayaan masyarakat bukan membuat masyarakat menjadi makin tergantung pada berbagai program pemberian (charity). Karena, pada dasarnya setiap apa yang dinikmati harus dihasilkan atas usaha sendiri."

(Sumber : wawancara dengan Ibu Masita, 9 Agustus 2013)

Dari program – program yang telah berjalan, dilakukan pendampingan secara persuasif terhadap sejauh mana UKM tersebut menyerap apa yang telah diberikan. Selain memiliki showroom yang cukup besar untuk mendisplay seluruh barang – barang UKM baik UKM yang masih baru maupun yang telah mapan, beberapa kegiatan penunjang lainnya, seperti : Gelar produk, Pameran, workshop dan OTJT. Kegiatan – kegiatan tersebut tentunya memberikan kesempatan bagi UKM baru untuk terus berkembang dan berinovasi. Dampak positif bagi para UKM yang berpartisipasi, selain menambah pengalaman, menambah ekspansi produk, juga memperluas jaringan antar sesama pengusaha.

Berikut adalah tabel uraian kegiatan yang diadakan oleh seksi promosi UPT P3E Surabaya yang diantaranya dapat diikuti oleh UKM yang masih baru (lemah), sebagai upaya perlindungan bagi mereka, antara lain :

Tabel 4.5
Kegiatan Promosi

No.	Kegiatan	Keterangan
1.	Seminar/Workshop	Merupakan kegiatan Promosi yang dilakukan dengan cara mengundang peserta dan narasumber dalam suatu kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan motivasi peserta dalam peningkatan kualitas mutu produk yang mereka miliki.
2.	Pameran	Kegiatan yang diadakan guna memperkenalkan kerajinan dan komoditi ekspor produksi Jawa Timur, yang diikuti oleh berbagai UKM, perusahaan, daerah maupun Negara lain.
3.	Gelar Produk	Kegiatan pameran yang diadakan di lingkungan kantor UPT P3E Surabaya, yang bertujuan untuk memperkenalkan institusi UPT P3E Surabaya dan produk UKM yang ada.
4.	OTJT *(On The Job Training)*	Kegiatan studi banding yang diselenggarakan oleh UPT P3E Surabaya, dengan mengikutsertakan UKM, guna meningkatkan pengetahuan para peserta tentang cara pembuatan kerajinan/komoditi yang terdapat di daerah lain, yang sesuai dengan usahanya.

(Sumber : UPT P3E Surabaya)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada sektor promosi juga memiliki kegiatan yang tak kalah penting, guna meningkatkan perkembangan UKM. Namun, selain dari kegiatan – kegiatan yang telah ada dan berjalan dengan baik, UPT P3E Surabaya memberikan penghargaan terhadap UKM yang berprestasi. Hal ini penting untuk dilakukan, (Eric Berne dalam Mulyana, 2009:1).

Salah satu motivator paling mendasar dan paling kuat bagi manusia adalah dihargai secara positif, menerima pengakuan pribadi dari orang lain. Pemberian penghargaan tersebut secara tidak langsung akan memberikan rangsangan positif kepada keseluruhan UKM, baik yang mendapat penghargaan maupun yang tidak. UKM yang menerima penghargaan akan merasa puas secara emosional dan psikologis sebab adanya

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

penghargaan terhadap hasil kerja yang telah dilakukan. Bagi UKM lainnya, penghargaan dapat menjadi goal UKM tersebut, dapat menjadi dorongan untuk berinovasi lebih baik. Dengan demikian inovasi akan bertambah secara signifikan baik dari segi kuantitas maupun kualitas akibat adanya persaingan. Inovasi yang semakin berkembang menyebabkan UKM tersebut secara keseluruhan akan berkembang.

d) Penyokongan

Penyokongan merupakan bagaimana memberikan dukungan / bimbingan terhadap UKM agar mampu terus berkembang dan berinovasi, dalam hal ini Bapak Djoeni selaku Kepala seksi Pendidikan dan Pelatihan dan Ibu Masita menjelaskan :

"UPT P3E Surabaya seksi Diklat pada khususnya telah menyusun jadwal tentative kegiatan Pendidikan dan Pelatihan setiap tahunnya, dimana kegiatan tersebut terselenggara selama 3 hari dengan mengangkat isu yang menjadi prioritas / penting untuk dibahas dengan narasumber yang kompeten dibidangnya. Selain kegiatan tersebut upaya P3E dalam mengingkatkan mutu UKM tidak berhenti sebatas itu saja, adapun kegiatan tele-converence dimana kegiatan tersebut berbentuk konferensi dengan Disperindag yang berada diluar pulau, dengan menggunakan sarana multimedia. Kegiatan tersebut bertujuan untuk saling bertukar pikiran, mengenai inovasi suatu produk, bahan baku, kemasan, cara pemasaran, dll."

Sedangkan Ibu Masita selaku Kepala seksi Promosi, menjawab :

"UPT P3E Surabaya seksi Promosi pada khususnya, mengadakan sebuah simulasi, baik simulasi pengajuan penawaran maupun simulasi transaksi dengan menggunakan bahasa asing dan teknik negoisasi tertentu. Kegiatan tersebut bertujuan untuk melatih / mempersiapkan mental para UKM jika dihadapkan pada kondisi transaksi dengan orang asing. Selain itu, mengasah kemampuan berbahasa asing para UKM yang masih kurang. Pentingnya kepemilikan hak kekayaan intelektual terhadap produk yang mereka miliki juga tak kala penting yang terus – menerus kita sosialisasikan, imbuhnya."

Mengingat Hak kekayaan intelektual UKM dinilai sangat penting untuk mendorong daya saing dengan produk lain yang sejenis, selain sebagai akses perlindungan hukum atas produk yang dimilikinya dan upaya mengembangkan asset finansial UKM dengan aman. Terbukanya pasar bebas dengan didukung kemajuan teknologi yang sangat luar biasa, memungkinkan untuk setiap orang diluar sana meniru / menjiplak karya kita dengan mudah, jika kita tidak memiliki perlindungan hukum terhadap karya yang kita miliki.

e) Pemeliharaan

Pemeliharaan merupakan upaya yang dilakukan oleh UPT P3E Surabaya terhadap UKM agar tercipta kondisi yang kondusif, Bapak Djoeni selaku Kepala seksi Pendidikan dan Pelatihan menjelaskan :

"Pemberdayaan harus mampu menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap orang memperoleh kesempatan berusaha. Kami memberikan kesempatan pada semua UKM untuk selalu aktif dan partisipatif dalam segala kegiatan yang kami adakan. Namun, khusus untuk kegiatan yang berhubungan langsung dengan promosi, ada klasifikasinya untuk dapat berpartisipasi didalamnya"

Pemeliharaan dari dalam instansi UPT P3E Surabaya sendiri dilakukan dengan menjaga keharmonisan antar lini, agar mampu melaksanakan tanggung jawab masing – masing dengan baik. Dengan melihat faktor kunci keberhasilan kita dapat melihat posisi peta kekuatan organisasi :

Tabel 4.6
Faktor Kunci Keberhasilan

No	Faktor Kunci Keberhasilan		Alternatif Tujuan
	Kekuatan Kunci	**Peluang Kunci**	
1	Tersedianya fasilitas yang lengkap.	Jumlah UKM di Jawa Timur Cukup besar.	Meningkatkan eksportir Jawa Timur yang Profesional (berpengetahuan, berketrampilan dan bersikap wiraswasta yang tangguh)
2	Tersedianya tenaga operasional SDM cukup.	Produk UKM yang spesifik dan beragam	Menjadi sumber informasi ekspor yang akurat dan terkini

(Sumber : UPT P3E Surabaya, 2012)

Setelah itu dilanjutkan dengan penentuan alternatif yang terbaik berdasarkan nilai manfaatnya bagi UKM, dan nilai kemampuan mengatasi kelemahan, serta kemampuan mengatasi ancaman yang diperkirakan dapat menghambat pencapaian tujuan. Selanjutnya ditentukan alternatif sasaran yang dapat disusun dari tujuan dimaksud sebagai berikut:

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

Tabel 4.7
Tujuan dan Sasaran

NO	TUJUAN	ALTERNATIF SASARAN
1	Meningkatkan eksportir Jawa Timur yang Profesional (berpengetahuan, berketrampilan dan bersikap wiraswasta yang tangguh)	1. Melaksanakan optimalisasi Pelayanan prima kepada pelanggan dan stakeholder 2. Menjadi rujukan para importir luar negeri yang mencari produk atau komoditi yang akan diimporkan 3. Menerapkan sistem manajemen yang baik pada seluruh proses kegiatan Diklat ekspor.

(Sumber : UPT P3E Surabaya, 2012)

Dari tabel 4.7 di atas maka telah diperoleh tujuan dan sasaran yang direncanakan, maka sasaran tujuan organisasi yang menggambarkan suatu rumusan keinginan yang hendak dicapai dalam waktu yang akan datang perlu disusun. Sasaran organisasi (organization objectives) adalah suatu pernyataan hasil riil yang terukur, yang dapat dicapai dalam waktu 12 bulan (sebagai tujuan jangka pendek).

UPT P3E Surabaya merancang berbagai program pendidikan pelatihan yang disesuaikan dengan materi dan kebutuhan eksportir dan calon eksportir, seperti : bagaimana memulai ekspor, prosedur ekspor, strategi pemasaran, penentuan biaya dan harga, trend kemasan, teknik negosiasi dan kontrak dagang, (Sumber : Ikhtisar program pelatihan UPT P3E Surabaya). Pelatihan berdurasi 3 hari yang dirangkum dan diajarkan oleh praktisi ekspor dan instruktur UPT P3E Surabaya, yang sangat berpengalaman dibidangnya. Pelatihan mengedepankan pembahasan atas masalah-masalah perdagangan terkini dan sesuai dengan kebutuhan dunia usaha khususnya ekspor.

C. Pemberdayaan UKM UPT P3E Surabaya

UPT P3E Surabaya telah menaungi sebanyak 571 UKM dari data yang diperoleh pada tahun 2013, sebanyak 25% telah melakukan ekspor ke berbagai Negara, sesuai dengan kebutuhan akan komoditinya. UKM Gurita Art sebagai salah satu contoh UKM yang telah melakukan ekspor, UKM ini memiliki komoditi produk andalan yang menggunakan bahan baku dasar perak, kuningan dan tembaga yang di sulap menjadi kerajinan patung, hiasan, cinderamata, dan lain-lain. Pada awalnya UKM ini memiliki beberapa masalah dasar yang sering dialami oleh pengusaha pemula, yaitu masalah pemasaran dan standarisasi produk. Peneliti bertanya kepada pemilik UKM Gurita Art mengenai permasalahan mendasar yang dialami oleh pengusaha pemula, Bapak Dian menjawab :

"Pada awal merintis usaha tersebut saya mengalami beberapa kesulitan, yang mungkin juga dialami oleh kebanyakan pengusaha pemula. Kesulitan tersebut, antara lain : masih awam terhadap selera pasar, kualitas barang yang diproduksi masih menggunakan peralatan sederhana, kontinuitas dalam produksi untuk pemenuhan pesanan, hingga masalah modal jika mendapatkan pesanan dalam jumlah besar."
(Sumber : Wawancara dengan Bapak Dian, 25 Agustus 2013)

Hal inilah yang menjadi prioritas dalam strategi pemberdayaan UKM potensi ekspor, dimana mereka dibekali pengetahuan/informasi apa saja yang terkait dengan dunia usaha. Tak sebatas itu saja, mereka juga mendapatkan fasilitas simulasi transaksi hingga dengan calon buyer internasional. Produk UKM yang telah dinilai siap, nantinya akan diikutsertakan dalam berbagai kegiatan yang diadakan atas kerjasama UPT P3E Surabaya.

UKM merupakan sektor strategis dalam pembangunan, peranannya cukup terasa dalam bidang perekonomian. UKM bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Pasal 2 dan Penjelasan UU Nomor 20 tahun 2008 disebutkan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berasaskan kekeluargaan, demokrasi ekonomi, kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan, kesatuan ekonomi nasional.

Berdasarkan asas – asas tersebut, UKM dinilai memiliki peran yang strategis sebagai salah satu pilar perkembangan ekonomi nasional. Hal itu juga sejalan dengan yang disampaikan oleh Bapak Munif, selaku Kepala UPT P3E Surabaya :

"Indonesia memiliki banyak sekali potensi sumber daya yang jika dikelola dengan baik nantinya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat itu sendiri. Di Jawa Timur pada khususnya, terdapat beberapa komoditi unggulan yang memiliki karakter dan pasarnya masing-masing namun sayangnya masih banyak yang kurang terekspose. Upaya pemerintah melalui instansi UPT P3E Surabaya, merupakan wujud kepedulian pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara mandiri"

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa UKM turut memberikan kontribusi sebagai sumber devisa bagi Negara, oleh karenanya berbagai inovasi-inovasi terus dilakukan sebagai upaya peningkata mutu UKM, agar mereka lebih kuat dan lebih mandiri lagi dalam mengahadapi persaingan pasar

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

Pengembangan UKM haruslah sesuai dengan kebijakan pemerintah untuk memperoleh hasil yang maksimal, dengan kegiatan produksi yang berbasis ekonomi rakyat dan berorientasi ekspor. Beberapa sifat UKM yang menguntungkan, antara lain : UKM cenderung stabil pada saat terjadi krisis sekalipun, selain itu UKM juga menyumbang devisa Negara, UKM juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja yang cukup besar, sehingga dapat membantu mengurangi pengangguran dan peningkatan kesejahteraan hidup masyarakat.

Salah satu misi UPT. P3E Surabaya yang terkait dengan masalah pendidikan dan pelatihan ekspor adalah ”Pelaksanaan Pendidikan dan Pelatihan Ekspor sesuai dengan Kebutuhan Dunia Usaha/ Eksportir/ UKM Potensi Ekspor”. Dalam rangka mewujudkan misi tersebut, maka perlu integrasi antara potensi-potensi organisasi baik dari luar maupun dari dalam agar tercipta strategi yang sinergis seperti Penyusunan Sylabus Diklat, Persiapan Diklat, Pelaksanaan Diklat, Analisa Kebutuhan Diklat, Evaluasi Diklat, Penutupan Diklat dan Pelaporan kegiatan Diklat.

Strategi pemberdayaan UKM potensi ekspor sejauh ini berjalan dengan baik, dimana program yang telah dibuat, berjalan sesuai dengan apa yang diinginkan. Pemetaan permasalahan yang dihadapi mengacu pada isu yang sedang tren/berkembang di masyarakat saat ini untuk nantinya dipilih yang mana yang lebih diprioritaskan untuk diselesaikan. Perencanaan dari suatu kegiatan melibatkan elemen penting yang berkaitan, diantaranya kepala seksi, perwakilan UKM serta kepala UPT sebagai pengambil keputusan dan penanggung jawab.

Hal ini juga sejalan dengan yang disampaikan oleh kepala UPT P3E Surabaya, bahwa diperlukan koordinasi antar semua lini dalam pemetaan sebuah masalah agar dapat diidentifikasi menjadi sebuah perencanaan yang nantinya dapat dirumuskan menjadi sebuah program/kegiatan dalam rangka memecahkan masalah yang telah menjadi prioritas tersebut. Kegiatan yang direncanakan telah berjalan sebagaimana mestinya. Indikator yang dapat dijadikan tolak ukur berkembangnya UKM adalah mereka telah mampu menciptakan produk hasil kreasi dan konsep mereka sendiri dengan karakteristik masing-masing, kontinuitas produk yang dihasilkan tanpa mengurangi kualitas produk itu sendiri.

Kegiatan yang diadakan oleh UPT P3E Surabaya dalam rangka pemberdayaan UKM, tidak hanya dilakukan dalam lingkup kantor saja, kegiatan juga dilakukan diluar kantor. Misalnya kegiatan On The Job Training, dimana kegiatan tersebut bertujuan untuk membandingkan serta memberikan edukasi mengenai inovasi suatu produk yang dimiliki oleh UKM yang terdapat di provinsi lain.

Sejalan dengan yang disampaikan oleh Ibu Masita selaku kepala seksi promosi UPT P3E Surabaya, bahwa semakin pesat kemajuan teknologi berbanding lurus dengan semakin ketatnya persaingan di dunia usaha, dewasa ini kami terus berinovasi agar mampu mengikuti arus yang ada, dimana kami telah banyak menjalin kerjasama dengan pihak-pihak yang kompeten dalam bidangnya baik dari kalangan praktisi maupun akademisi, untuk membantu kegiatan yang kami adakan. Kami juga mulai memperhatikan pembinaan bibit muda agar memiliki minat untuk mempunyai usaha sendiri, dengan mengadakan seminar entrepreneur yang dihadiri oleh adik-adik dari beberapa SMK di Surabaya.

Tahapan dalam pemberdayaan kapasitas ini adalah pemungkinan, penguatan, perlindungan, penyokongan, pemeliharaan (Suharto dalam Mardikanto dan Soebioto, 2012 : 170) dengan melalui program pendidikan, pelatihan dan penyediaan sarana promosi bagi para UKM. Sebagaimana yang telah diuraikan, pendidikan dan pelatihan disini merupakan salah satu kegiatan yang diadakan oleh UPT P3E Surabaya, dengan waktu pelaksanaan selama 3 hari berturut-turut. Kegiatan tersebut mendiskusikan isu – isu yang sedang tren di kalangan UKM, selama kegiatan berlangsung mereka dibekali edukasi mengenai apa saja yang menyangkut dunia usaha, sesuai tema yang diangkat. Tidak jarang pula dilakukan beberapa simulasi, seperti mengenai pengisian dokumen – dokumen yang berkaitan dengan ekspor, legalitas, regulasi. Selain itu juga, melakukan kontak dagang dengan UKM yang terdapat di kota/provinsi lain, melalui tele-converence yang difasilitasi oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang ada di kota/provinsi tersebut.

Hal tersebut bertujuan untuk saling berbagi/bertukar pikiran mengenai strategi pemasaran, pengalaman, inovasi produk, serta hambatan dalam menjalankan sebuah usaha tersebut. Dimana kegiatan tersebut diadakan di satu ruang khusus dengan fasilitas yang memadai dan dihadiri oleh beberapa UKM terkait serta didampingi oleh ahli yang kompeten sebagai mediator. Diluar dari forum tersebut UKM dapat melakukan konsultasi dagang secara personal dan lebih mendalam atas hal-hal yang kurang dipahami dengan dampingan staff yang ada di UPT P3E Surabaya. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Yani Hermawan selaku staff bagian promosi, antusias UKM untuk maju / berkembang sangat tinggi, hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya UKM yang ingin konsultasi dagang secara personal dengannya, baik setelah kegiatan pendidikan dan pelatihan berlangsung, maupun di waktu lain.

Kegiatan berjalan cukup efektif dan efisien dalam proses pemberdayaan UKM potensi ekspor, karena dengan adanya pendampingan secara persuasif maka kapasitas masyarakat dapat dikembangkan atau diberdayakan lebih optimal, untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat sehingg

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat dan secara tidak langsung dapat membantu pemerintah dalam mengurangi tingkat kemiskinan melalui usaha yang dilakukannya (Sumodiningrat :2009).

Dalam implementasinya masing-masing seksi memiliki tanggung jawab dan peran masing-masing, sebagaimana yang telah diatur dalam peraturan gubernur Jawa Timur nomor 133 tahun 2008. Untuk menjamin strategi terlaksana dengan baik dalam mencapai sasaran kinerja, maka perlu disusun suatu kebijakan operasional sebagai pedoman atau acuan dalam menjabarkan strategi ke dalam program dan kegiatan.

PENUTUP

Simpulan

Strategi pemberdayaan UKM potensi ekspor sejauh ini berjalan dengan baik, dimana program yang telah dibuat, berjalan sesuai dengan apa yang diinginkan. Peningkatan iklim usaha yang kondusif, melalui pemetaan permasalahan yang dihadapi mengacu pada isu yang sedang tren/berkembang di masyarakat saat ini untuk nantinya dipilih yang mana yang lebih diprioritaskan untuk diselesaikan. Memberikan motivasi – motivasi tentang figur sesorang yang telah berhasil di bidangnya dengan inovasi yang mudah diterima oleh UKM.

Peningkatan akses terhadap sumber daya produktif, dengan melakukan analisis mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki serta peluang dan hambatan yang dihadapi. Fasilitas yang dimiliki dirasa sudah cukup lengkap dalam menunjang program – program yang ada, yang perlu ditambah hanya penyebaran informasi tentang keberadaan UPT P3E Surabaya. Pengembangan produk dan pemasaran bagi UKM, melalui workshop yang diadakan dengan mengundang narasumber yang telah berkompeten di bidangnya, memberikan alternatif – alternatif seputar produk yang dimiliki dan cara pemasarannya. Peningkatan daya saing SDM UKM, melalui simulasi transaksi, baik simulasi penawaran maupun negosiasi dengan menggunakan bahasa asing. Hal tersebut dilakukan untuk melatih kemampuan berbahasa asing yang dimiliki, sekaligus memberikan gambaran pada UKM tentang kontak dagang internasional. Penguatan kelembagaan, melalui perumusan faktor kunci keberhasilan dengan kerjasama dan tanggung jawab yang kuat antar lini organisasi.

Kunci keberhasilan strategi pemberdayaan UKM potensi ekspor ini tak lepas dari solidnya kerjasama antar lini organisasi. Hal ini juga sejalan dengan yang disampaikan oleh kepala UPT P3E Surabaya, bahwa diperlukan koordinasi antar semua lini dalam pemetaan sebuah masalah agar dapat diidentifikasi menjadi sebuah perencanaan yang nantinya dapat dirumuskan menjadi sebuah program/kegiatan dalam rangka memecahkan masalah yang telah menjadi prioritas tersebut. Kegiatan yang direncanakan telah berjalan sebagaimana mestinya. Indikator yang dapat dijadikan tolak ukur berkembangnya UKM adalah perbedaan (diffrentiation) yang dimiliki, yaitu kemampuan UKM memproduksi barang atau jasa yang berbeda atau memiliki citra tersendiri bagi konsumennya, kontinuitas dalam produksi yang dihasilkan tanpa mempengaruhi kualitas dan inovasi produk, yaitu kemampuan UKM memproduksi produk dengan menciptakan inovasi baik dari segi bahan baku maupun jenis yang memiliki daya saing dengan barang dan kualitas sejenis di pasar yang sama.

Berdasarkan data yang diperoleh dan telah di analisis peneliti, maka dapat diambil simpulan bahwa strategi pemberdayaan UKM potensi ekspor oleh Unit Pelaksana Teknis Pendidikan, Pelatihan dan Promosi Ekspor Surabaya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur sebagai upaya meningkatkan kualitas/mutu UKM, dirasa sudah berjalan dengan baik. Program-program yang terdapat pada bagian DikLat yang dilaksanakan baik di dalam maupun di luar instansi, serta kegiatan Promosi yang sedang dan akan dilaksanakan sudah berjalan cukup baik dan efektif, namun ada sedikit masukan khususnya dalam hal promosi. Show room yang terdapat pada kantor UPT P3E Surabaya agaknya kurang terekspose dengan maksimal, sehingga pengunjung / customer yang berbelanja masih bergantung dari kalangan pemerintahan. Selain itu eksistensi UPT P3E dalam pembinaan UKM potensi ekspor juga masih kurang dikenal oleh masyarakat, sehingga pemanfaatan lembaga ini masih belum maksimal. Jumlah kegiatan Pendidikan dan Pelatihan ekspor yang diselenggarakan intensitasnya masih kurang.

Saran

1. Memberikan motivasi yang lebih mendalam pada para UKM agar mereka semakin sadar akan potensi sebuah produk yang mereka miliki.
2. Meningkatkan kerjasama yang kuat antar semua lini di suatu organisasi dengan meningkatkan disiplin dan rasa tanggung jawab terhadap tugas yang ada sesuai dengan aturan yang berlaku.
3. Meningkatkan kerjasama dengan pihak-pihak swasta terkait atau memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi yang efektif dan efisien, agar eksistensi keberadaan UPT P3E Surabaya dapat lebih bermanfaat.
4. Menambah jumlah pelatihan yang biasanya dalam 1 (satu) tahun hanya 20 kali pelatihan, menjadi 30 (tiga puluh) kali pelatihan dalam 1 (satu) tahun. (Sumber : Jadwal Tentative kegiatan UPT P3E Surabaya).

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

DAFTAR PUSTAKA

Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 133 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata kerja Unit Pelaksana Teknis Dinas Perindustrian dan Perdagangan provinsi Jawa Timur.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Instruksi Presiden Nomor 7 Tahun 1999 tentang Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah.

Sugiono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.

Sulistiyani, Ambar Teguh. 2004. *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. Yogyakarta: Gaya Media.

Hendar dan Kusnadi. 1999. Ekonomi Koperasi. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Adi, Fahrudin. 2011. *Pemberdayaan Partisipasi dan Penguatan Kapasitas Masyarakat.*

Sumodiningrat, Gunawan. 2009. Mewujudkan Kesejahteraan Bangsa: Menanggulangi Kemiskinan dengan Prinsip Pemberdayaan Masyarakat. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo.

Kumorotomo, Wahyudi. *Perubahan Paradigma Peran Pemerintah dalam Pemberdayaan Koperasi Dan UMKM,*

Rahmana, Arief. "Klasifikasi UKM", dalam http://infoukm.wordpress.com/2008/08/29/klasifikasi-ukm.

Tamba, Halomoan. "*Paradigma Peningkatan Daya Saing UKM Dalam Koridor Otonomi Daerah"*, dalam http://www.smecda.com/deputi7/file_Infokop/halomoan.htm, diunduh pada 16 Mei 2012.

Purnama, Rauf. "*Nilai Tambah SDA untuk Kesejahteraan Rakyat*", dalam http://tokohindonesia.com/ensiklopedi/r/rauf-purnama/sda.shtml, diunduh pada 16 Mei 2012.

http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/08/konsep-strategi-definisi-perumusan.html, diunduh pada 1 september 2013

Whittington, Richard. 2001. "Theories of Strategy", dalam *What is Strategy –and does it matter?*, London: Thompson, pp. 9-40, dalam http://albert-a-s-fisip10.web.unair.ac.id/artikel_detail-43623-Umum-STKS%20Week%204%20TEORI%20STRATEGI%20RICHARD%20WHITTINGTON.html, diunduh pada 3 september 2013

http://www.jatimprov.go.id/site/triwulan-iii-pada-2012-ekonomi-jatim-tumbuh-724-persen/, diunduh pada 4 september 2013

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional