



**POLITEKNIK PERTANIAN  
NEGERI PAYAKUMBUH**

**BAHAN AJAR  
MANAJEMEN KOPERASI**



# **BAHAN AJAR MANAJEMEN KOPERASI**

**OLEH**

**INDRIA UKRITA, SP, M.Sc**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
JURUSAN BISNIS PERTANIAN  
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PAYAKUMBUH  
TAHUN 2025**



**POLITEKNIK PERTANIAN  
NEGERI PAYAKUMBUH**

**BAHAN AJAR  
MANAJEMEN KOPERASI**



## HALAMAN PENGESAHAN

### BAHAN AJAR MANAJEMEN KOPERASI

Tanjung Pati, November 2025



Diperiksa oleh :  
Ketua Jurusan

Hidayat Rafis, SP, M.Si  
NIP. 197912022005011001

Diperiksa oleh :  
Koordinator Program Studi

Dr. Iis Ismawati, S.Hut M.Si  
NIP. 197604082008122001

Penanggungjawab  
Mata Kuliah

Dr. Mukhlis, SP, M.Si  
NIP. 197604102005011001



**POLITEKNIK PERTANIAN  
NEGERI PAYAKUMBUH**

**BAHAN AJAR  
MANAJEMEN KOPERASI**



## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur Penulis ucapkan atas kehadiran Allah Subhana Wa'taalla, yang telah memberikan atas segala Rahmat dan Karunia-NYA sehingga Penulis dapat menyelesaikan Bahan Ajar Manajemen Koperasi ini dengan baik. Buku ajar ini merupakan buku panduan dan referensi bagi mahasiswa dan staf pengajar dalam melakukan kegiatan pengajaran pada matakuliah yang telah menyesuaikan dengan rencana pembelajaran semester di Institusi Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh, khususnya pada program studi agribisnis. Secara garis besar, bahan ajar ini pembahasannya mulai dari konsep dasar koperasi, fungsi manajemen dalam pengembangan koperasi, pembiayaan koperasi, prinsip koperasi, konsep UMKM, permasalahan UMKM, strategi pengembangan UMKM, dan kemitraan. Buku ajar ini disusun secara sistimatis, ditulis dengan bahasa yang jelas dan mudah di pahami dan dapat digunakan dalam kegiatan pembelajaran.

Pada kesempatan ini tidak lupa kami ucapkan terima kasih bagi semua pihak yang telah membantu dalam penulis buku ini. Bahan ajar Manajemen Koperasi. Penulis menyadari bahwa bahan ajar ini masih terdapat kekurangan, untuk itu kritik dan saran yang membangun sangat Penulis harapkan dan semoga bahan ajar ini bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi para pembaca.

Tanjung Pati, November 2025

Tim Penulis



## **DAFTAR ISI**

	<b>Halaman</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iii</b>
<b>Topik I Pembiayaan Koperasi .....</b>	<b>1</b>
<b>Topik II Prinsip Koperasi.....</b>	<b>10</b>
<b>Topik III Konsep UMKM .....</b>	<b>17</b>
<b>Topik IV Strategi Pengembangan UMKM .....</b>	<b>30</b>
<b>Topik V Kemitraan .....</b>	<b>42</b>



# PEMBIAYAAN KOPERASI



BY : INDRIA UKRITA, SPM.Sc



## Capaian Pembelajaran

Mahasiswa diharapkan mampu menjelaskan:

- ♦ **Pembiayaan koperasi secara internal**
- ♦ **Pembiayaan koperasi secara eksternal**





## **Sumber Pembiayaan Koperasi menurut UU No. 12 Tahun 1967**

- Modal Sendiri ; modal yang dihimpun dari simpanan anggota yaitu simpanan pokok dan simpanan wajib.
- Modal Pinjaman ; yang berasal dari modal pinjaman anggota, modal pinjaman koperasi atau badan usaha lain, bank dan lembaga keuangan lainnya, obligasi atau surat berharga



## **Sumber Pembiayaan Koperasi menurut UU No. 25 Tahun 1992**

- Adanya modal Sendiri ( pembiayaan internal) dan modal pinjaman ( pembiayaan eksternal).
- Sumber dari pembiayaan internal itu untuk **MODAL KERJA**, sedangkan yang dari pembiayaan eksternal itu untuk **INVESTASI**







## PEMBIAYAAN INTERNAL

- o Sumber modal yang berasal dari modal sendiri (dari dalam koperasi)
- o Modal sendiri ini dapat berasal dari ;
  - a. Simpanan pokok ; simpanan yang sudah ditentukan jumlahnya dan sama besarnya bagi setiap anggota
  - b. Simpanan wajib ; simpanan yang sudah ditentukan jumlahnya dan wajib disimpan oleh setiap anggota pada waktu tertentu



## PEMBIAYAAN INTERNAL

- c. Simpanan sukarela ; simpanan yang dilakukan secara sukarela baik jumlahnya maupun jangka waktunya
- d. Dana cadangan ; dana yang disimpan oleh koperasi yang diperoleh dari pembagian SHU
- e. Hibah ; bantuan, sumbangan atau pemberian cuma-cuma yang tidak mengharapkan pengembalian atau balasan dalam bentuk apa pun.





## PEMBIAYAAN EKSTERNAL

- o Pembiayaan eksternal adalah sumber dana yang berasal dari pihak-pihak luar yang mau bekerja sama dengan koperasi.
- o Pembiayaan eksternal = modal dari luar
- o Sumber modal dari luar berasal dari :
  - a. Bank dan lembaga keuangan lainnya
  - b. Koperasi lain



## PEMBIAYAAN EKSTERNAL

- c. Penerbitan obligasi ; koperasi menerbitkan surat pernyataan hutang yang dijual ke masyarakat.
- d. Sumber lain ; pinjaman bukan dari anggota, misalnya pemberian saham kepada koperasi oleh perusahaan/PT.







## PEMBIAYAAN EKSTERNAL

- o Sumber modal koperasi berasal dari :
  - a. Secara Langsung
  - b. Secara Tidak Langsung

**Secara langsung** modal dikumpulkan oleh pengurus dengan melakukan hal :

- a. Mengaktifkan simpanan wajib anggota koperasi sesuai dengan besar kecilnya penggunaan jasa pelayanan koperasi yang dimanfaatkan oleh anggota.



## PEMBIAYAAN EKSTERNAL

- b. Mengaktifkan pengumpulan tabungan anggota
- c. Mencari pinjaman dari pihak bank dan non bank dalam menunjang kelancaran koperasi

**Secara Tidak Langsung** modal yang didapatkan oleh koperasi dari mengambil manfaat dan juga kemampuan koperasi sendiri dalam menekan biaya .





## PEMBIAYAAN EKSTERNAL

- ◊ Bentuk cara pemanfaatan modal tidak langsung ini adalah :
- Melakukan kerjasama usaha
  - Memupuk dana cadangan
  - Mendirikan usaha-usaha bersubsidi (adanya bantuan dari pemerintah)



## JENIS DAN BENTUK KOPERASI

- ◊ Semua usaha bisa menggunakan badan hukum koperasi
- ◊ Menebar manfaat dan bisnis sosial berjamaah
- ◊ Primer badan hukum. Semua usaha sekunder sebagai holding dari primer







## NILAI-NILAI KOPERASI



## MILENIAL BERKOPERASI

### **MENDIRIKAN KOPERASI AGRIBISNIS**

1. MENENTUKAN CORE BUSINESS(HULU KE HILIR)
2. KOLABORASI MINIMAL 9 ORANG (PENDIRI)
3. AJAK SEBANYAK-BANYAKNYA ORANG UNTUK BERKOPERASI (VISI YANG SAMA)
4. MENGUMPULKAN MODAL USAHA (SIMPANAN POKOK DAN WAJIB)
5. MENETAPKAN PENGURUS DAN PENGAWAS (PEMILIHAN SECARA DEMOKRASI)
6. MENUNJUK PENGELOLA (DIREKTUR, MANAJER, DLL ATAU SEMENTARA DIRANGKAP PENGURUS)
7. PENGELOLAAN PROFESIONAL DAN ADAPTIF



## **TATA KELOLA KOPERASI MODERN**

- Ø MANAJEMEN PROFESIONAL (SOP, SDM, RENSTRA, RK-RAPB, AD, ART, PERSUS, DAN BUKU PANDUAN OPERASIONAL)
- Ø SDM MILENIAL (BERBASIS KOMPETENSI)
- Ø DIKLAT DAN PENDAMPINGAN BERKALA
- Ø GAJI RENDAH SETARA UMR
- Ø REWARD DAN PUNISHMENT
- Ø CONTINUOUS IMPROVEMENT ( IKUTI PERKEMBANGAN ZAMAN)
- Ø FOKUS PEMBERDAYAAN YANG MENSEJAHTERAKAN UNTUK PEMERATAAN EKONOMI BERKEADILAN

## **SOAL LATIHAN**

1. Jelaskan apa itu pembiayaan pada koperasi!
2. Jelaskan sumber-sumber pembiayaan pada koperasi!
3. Jelaskan nilai-nilai koperasi !





# **PRINSIP KOPERASI**

**By : Indria Ukrita , SP, M.Sc**



## **CAPAIAN PEMBELAJARAN**



**Mahasiswa diharapkan mampu menjelaskan :**

- ♦ **Prinsip koperasi menurut UU Koperasi No 12 Tahun 1967**
- ♦ **Prinsip koperasi menurut UU Koperasi No 25 Tahun 1992**



## FUNGSI DAN PERAN KOPERASI



Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota

Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat

Memperkokoh perekonomian rakyat

Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi

## PRINSIP KOPERASI MENURUT ROCHDALE

- ☐ Pengawasan oleh anggota secara demokrasi
- ☐ Keanggotaan yang terbuka dan sukarela
- ☐ Pembatasan atas bunga
- ☐ Pembagian SHU kepada anggota sebanding dengan pembeliannya atau kegiatannya kepada koperasi
- ☐ Pembayaran secara tunai atas transaksi perdagangan
- ☐ Penjualan hanya atas barang-barang yang sungguh-sungguh bermutu dan tidak dipalsukan
- ☐ Menyelenggarakan usaha pendidikan bagi anggota sesuai dengan prinsip koperasi
- ☐ Netral terhadap politik dan agama





## **PRINSIP DASAR**



**UUD 1945  
PASAL 33  
AYAT 1**

**Usaha bersama  
atas asas  
kekeluargaan**

**UU  
NO 25 TAHUN  
1992 PASAL 5**

**Prinsip koperasi**

**PERMEN KUKM  
NO. 11/PER/  
M.K/UKM/XII/2  
017 PASAL 2**

**Kegiatan sosial  
(Mal)**

## **PRINSIP -PRINSIP KOPERASI MENURUT UU NO. 25 TAHUN 1992 PASAL 5**

- Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka
- Pengelolaan dilakukan secara demokratis
- Pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya usaha masing-masing anggota
- Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal
- Kemandirian
- Pendidikan perkoperasian
- Kerjasama antar koperasi







## **1. KEANGGOTAAN BERSIFAT SUKARELA DAN TERBUKA**

- Siapa saja boleh bergabung menjadi anggota koperasi tanpa memandang status
- Setiap anggota secara sukarela memberikan modalnya sendiri-sendiri tanpa ada paksaan
- Modal dari anggota akan digabungkan sebagai usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan



## **2. PENGELOLAAN DILAKUKAN SECARA DEMOKRASI**

- Tiap anggota koperasi bebas berpendapat sesuai dengan kaidah dan aturan yang jelas berdasarkan prinsip koperasi
- Kegiatan ini berlaku pada tiap kegiatan koperasi seperti penyelenggaraan rapat anggota, pembentukan pengawas, penentuan pengurus







### **3. PEMBAGIAN SHU DILAKUKAN SECARA ADIL SESUAI DENGAN BESARNYA JASA USAHA TIAP ANGGOTA**

- Tujuan koperasi mensejahterakan anggotanya , sehingga harus dilakukan pembagian SHU secara adil dan merata kepada semua anggota koperasi
- Pembagian SHU juga ditentukan pada besarnya jasa usaha dari masing -masing anggota sehingga menjadi lebih adil dan setara



### **4. PEMBERIAN BALAS JASA YANG TERBATAS TERHADAP MODAL**

- Koperasi memberikan timbal balik pada anggota yang telah menanamkan modal dalam mengelola modal dalam koperasi
- Pemberian balas jasa disesuaikan dengan besarnya modal yang tersedia dengan asas keadilan , keseimbangan dan keterbatasan secara transparan





## **5. KEMANDIRIAN**

- Arti kemandirian bersifat mandiri dan tidak berada di bawah naungan organisasi lain serta tidak mengandalkan instansi lain .
- Koperasi berdiri sendiri dan mandiri dalam membentuk struktur organisasinya .
- Tiap anggota mempunyai peran , tugas dan tanggung jawab masing-masing atas setiap usaha itu sendiri dengan berperan aktif pada tiap tugas yang diberikan .



## **6. PENDIDIKAN PERKOPERASIAN**

- Arah dan tujuan koperasi untuk dapat bekerjasama mengelola kegiatan yang bersifat positif . Untuk mewujudkan keahlian dalam pendidikan perkoperasian dalam penerapannya . Pendidikan perkoperasian memberikan bekal kemampuan bekerja setelah terjun dalam masyarakat





## **7. KERJASAMA ANTAR KOPERASI**

- Koperasi menerapkan sikap mandiri , namun dalam menjalankan kegiatan usahanya tetap harus menjalin hubungan dan kerjasama antar koperasi satu dengan koperasi lainnya .
- Dengan adanya kerjasama antar koperasi dapat mewujudkan kesejahteraan koperasi koperasi yang terlibat dan memperluas bidang usaha .



## **SOAL LATIHAN**

1. Jelaskan apa itu fungsi dan peran koperasi !
2. Jelaskan apa yang dimaksud dengan keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka !
3. Kenapa Pendidikan perkoperasian ini penting bagi anggota ?





# KONSEP UMKM

(USAHA MIKRO KECIL MENENGAH)



## KONSEP UMKM :

- **DEFENISI UMKM**
- **KARAKTERISTIK UMKM**
- **KONTRIBUSI UMKM DALAM PEREKONOMIAN**







## Definisi...

*Usaha Mikro : Usaha produktif milik org perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang*

*Usaha Kecil : Usaha ekonomi produktif yg berdiri sendiri, yg dilakukan oleh org perorangan yg memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang*

*Usaha Menengah : Usaha ekonomi produktif yg berdiri sendiri, yg dilakukan oleh org perorangan/badan usaha yg bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan dg Usaha Kecil atau Usaha Besar dg jml kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang*

*Usaha Besar : Usaha ekonomi produktif yg dilakukan oleh badan usaha dg jml kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yg meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yg melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.*



## Karakteristik UMKM...

Kriteria Usaha Mikro adalah :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 tdk termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000

Kriteria Usaha Kecil adalah :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 s.d. paling banyak Rp 500.000.000 tdk termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000







## Karakteristik UMKM...

Kriteria Usaha Menengah adalah :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 sd. paling banyak Rp 50.000.000.000

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	> Rp50 juta – Rp500 juta	>Rp300 juta –Rp2,5 miliar
Usaha Menengah	>Rp500 juta – Rp10 miliar	>Rp2,5 miliar– Rp50 miliar
Usaha Besar	>Rp10 miliar	>Rp50 miliar

Kriteria UMKM &Usaha Besar Berdasarkan Aset dan Omset



## Penggolongan Sektor Ekonomi :

*Menurut ISIC (International Standart Classification of All Economic Activities)*

1. Pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan
2. Pertambangan dan penggalan
3. Industri pengolahan
4. Listrik, gas dan air bersih
5. Bangunan
6. Perdagangan, hotel dan restoran
7. Pengangkutan dan komunikasi
8. Keuangan, persewaan dan jasa perusahaan
9. Jasa jasa





Sumber : Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

**Grafik 2.6. Perkembangan Jumlah UMKM Menurut Sektor Ekonomi  
Tahun 2011**



Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap; sewaktu-waktu dapat berganti.</li><li><input type="checkbox"/> Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu-waktu dapat pindah tempat.</li><li><input type="checkbox"/> Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.</li><li><input type="checkbox"/> Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.</li><li><input type="checkbox"/> Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.</li><li><input type="checkbox"/> Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.</li><li><input type="checkbox"/> Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank.</li><li><input type="checkbox"/> Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</li><li><input type="checkbox"/> Contoh: Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.</li></ul>





Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.</li><li><input type="checkbox"/> Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.</li><li><input type="checkbox"/> Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.</li><li><input type="checkbox"/> Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.</li><li><input type="checkbox"/> Sudah membuat neraca usaha.</li><li><input type="checkbox"/> Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</li><li><input type="checkbox"/> Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha.</li><li><input type="checkbox"/> Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.</li></ul>

Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.</li><li><input type="checkbox"/> Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk <i>auditing</i> dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.</li><li><input type="checkbox"/> Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.</li><li><input type="checkbox"/> Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.</li><li><input type="checkbox"/> Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</li></ul>
----------------	--





## Kontribusi UMKM dlm perekonomian...

1. Tulang punggung perekonomian nasional (99,9% usaha)
2. Menghasilkan PDB 59,08%
3. Menyumbang volume ekspor 14% dari total ekspor nasional
4. Penciptaan lapangan kerja
5. Wadah penciptaan wirausaha baru
6. Memberikan pelayanan ekonomi yang luas bagi msy;  
mendorong pemerataan dan peningkatan pendapatan msy

Sumber : Bank Indonesia, 2015

## PERMASALAHAN UMKM



## KENDALA INTERNAL

1. Modal
2. Sumber daya Manusia
3. Pemasaran
4. Teknologi dan Inovasi
5. Manajemen/administrasi

### 1. Keterbatasan Modal

- Modal UMKM bersumber dari pribadi (modal si pemilik)
- Sulit memperoleh pinjaman dari lembaga keuangan





## 2. Sumber daya Manusia

- Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal.



## 2. Sumber daya Manusia

- Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal.







## 5. Manajemen/administrasi

- Manajemen usaha bersifat kekeluargaan
- Pembukuan usaha masih minim dan sederhana



## KENDALA EKSTERNAL

1. Iklim usaha belum kondusif
2. Terbatasnya sarana dan prasarana usaha

Persaingan yang kurang sehat antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar, regulasi

Sistem informasi pasar terbatas, infrastruktur belum merata





## KENDALA EKSTERNAL

1. Iklim usaha belum kondusif
2. Terbatasnya sarana dan prasarana usaha

Persaingan yang kurang sehat antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar, regulasi

Sistem informasi pasar terbatas, infrastruktur belum merata





**POLITEKNIK PERTANIAN  
NEGERI PAYAKUMBUH**

**BAHAN AJAR  
MANAJEMEN KOPERASI**



# **PENGEMBANGAN UMKM**

BY ; INDRIA UKRITA, SP, MSc

**UNDANG-UNDANG  
UMKM**

**NO. 20  
TAHUN 2008**





## Usaha Mikro

- MEMILIKI KEKAYAAN BERSIH RP50.000.000,00 (LIMA PULUH PALING BANYAK JUTA RUPIAH) TIDAK TERMASUK TANAH DAN BANGUNAN TEMPAT USAHA;
- MEMILIKI HASIL PENJUALAN TAHUNAN PALING BANYAK RP300.000.000,00 (TIGA RATUS JUTA RUPIAH).

## Usaha Kecil

- MEMILIKI KEKAYAAN BERSIH LEBIH DARI RP50.000.000,00 (LIMA PULUH JUTA RUPIAH) SAMPAI DENGAN PALING BANYAK RP500.000.000,00 (LIMA RATUS JUTA RUPIAH) TIDAK TERMASUK TANAH DAN BANGUNAN TEMPAT USAHA;
- MEMILIKI HASIL PENJUALAN TAHUNAN LEBIH DARI RP300.000.000,00 (TIGA RATUS JUTA RUPIAH) SAMPAI DENGAN PALING BANYAK RP2.500.000.000,00 (DUA MILYAR LIMA RATUS JUTA RUPIAH).



# Usaha Menengah

- MEMILIKI KEKAYAAN BERSIH LEBIH DARI RP500.000.000,00 (LIMA RATUS JUTA RUPIAH) SAMPAI DENGAN PALING BANYAK RP10.000.000.000,00 (SEPULUH MILYAR RUPIAH) TIDAK TERMASUK TANAH DAN BANGUNAN TEMPAT USAHA;
- MEMILIKI HASIL PENJUALAN TAHUNAN LEBIH DARI RP2.500.000.000,00 (DUA MILYAR LIMA RATUS JUTA RUPIAH) SAMPAI DENGAN PALING BANYAK RP50.000.000.000,00 (LIMA PULUH MILYAR RUPIAH).

## STRATEGI DAN ARAH KEBIJAKAN PENGEMBANGAN UMKM BI

Terdapat 4 level pengembangan UMKM

Bank Indonesia tengah giat untuk mewujudkan UMKM naik kelas dengan mengacu kepada 4 level pengembangan UMKM

Jumlah Korporatisasi UMKM*	2020	2021	2022	2023	2024	2025
	N/A	100	150	200	250	300

### Indikator yang dipantau:

- Jumlah program korporatisasi s.d. tahun 2025 ditargetkan sebanyak 1.000 program
- Program korporatisasi dilakukan untuk komoditas pangan, komoditas potensi ekspor, komoditas pendukung pariwisata, wirausaha, penerima Bansos.





## PROGRAM WIRAUUSAHA BANK INDONESIA (WUBI)

Peningkatan kapasitas bagi UMKM Kaltim sesuai dengan arah kebijakan Bank Indonesia



KPIWBI KALTIM

7

WUBI adalah program pelatihan, mentoring, dan *coaching* untuk meningkatkan kapasitas UMKM yang telah terseleksi di Kaltim



### SKEMA PEMBINAAN

#### Produk Unggulan:

Pertanian  
Manufaktur  
Perikanan  
Pariwisata



#### Perencanaan

Proses:

1. Persiapan dokumen administratif & izin prinsip
2. Pembahasan Silabus
3. Timeline & Topik
4. Recruitment (target jumlah peserta + teknis termasuk wawancara dan komitmen peserta)

#### Pelaksanaan

Mentoring Melingkupi Materi antara lain:  
*Onboarding marketplace/go digital, onboarding QRIS, akses pemasaran, akses pembiayaan dan keuangan, bantuan teknis, edukasi sertifikasi (halal, PIRT)*

Laporan Pelaksanaan Kelas (termasuk biaya yg timbul)

#### Pasca Program

- Kegiatan Pasca Pelatihan:
- 1) Evaluasi (dengan survei)
  - 2) Monitoring berkala
  - 3) Seleksi UMKM SiKembang
  - 4) Seleksi UMKM sertifikasi

### MODEL BUSINESS CANVAS

<b>Value Co-creation</b>	Peningkatan Kapasitas UMKM
<b>Key Partners</b>	MiniUniversity Kaltim Preneurs, bank, nonbank, OPD terkait
<b>Key Activities</b>	<i>Coaching, mentoring, training</i>
<b>Key Resources</b>	Peserta WUBI, produk/jasa, manajemen usaha, teknologi
<b>Customer Segment</b>	UMKM di wilayah Kaltim kategori akselerator
<b>Customer Relationship</b>	Komunikasi yang terbangun antara anggota, mentor, BI
<b>Channels</b>	Multi channel (langsung dan sosial media)

### Monitoring & Evaluasi

#### Lesson Learned:

- 1) Perlunya dokumentasi dan laporan pada setiap pertemuan
- 2) Survei evaluasi pelaksanaan pada setiap batch
- 3) Keberlanjutan /sustainability relationship antar pihak
- 4) Komunikasi pasca periode pelatihan

### Dukungan Bank Indonesia

#### Bantek

- Fasilitasi Onboarding QRIS
- Fasilitasi pendampingan sertifikasi halal/PIRT
- Edukasi SiKembang, SiApik
- Fasilitasi akses keuangan

#### Alokasi Anggaran

- Pembiayaan penyelenggaraan
- Honor Narsum
- Pembiayaan peralatan (situasional)

### Indikator Keberhasilan

1. UMKM Go Digital (sudah onboarding marketplace, memiliki dan menggunakan QRIS sbg media pembayaran)
2. Terdata di SiKembang dan termonitor progress secara berkala
3. Perbaikan kualitas produksi dan/atau produk (kurasi)
4. Sertifikasi produk

### KEY SUCCESS FACTORS

1. UMKM memiliki komitmen untuk *go digital*
2. UMKM memiliki sarana penunjang untuk dapat beradaptasi secara digital
3. UMKM memiliki akses kepada lembaga keuangan formal dan pembiayaan untuk ekspansi usaha
4. Mentoring dan monitoring yang dilakukan secara tepat
5. Penyampaian materi yang *up to date* dan relevan terhadap arah kebijakan Bank Indonesia

UMKM perlu diberdayakan dgn cara :

- a. Penumbuhan Iklim Usaha yang mendukung pengembangan UMKM
- b. Pengembangandan Pembinaan UMKM





## **A. PENUMBUHAN IKLIM USAHA YANG MENDUKUNG PENGEMBANGAN UMKM**

Pemerintah dan Pemda menumbuhkan iklim Usaha meliputi aspek

- a. Pendanaan
- b. Sarana dan prasarana
- c. Kemitraan
- d. Perizinan usaha
- e. Kesempatan berusaha
- f. Promosi dagang
- g. Dukungan kelembagaan

## **B. PENGEMBANGAN DAN PEMBINAAN UMKM**

PEMERINTAH DAN PEMERINTAH DAERAH  
MEMFASILITASI PENGEMBANGAN USAHA DALAM  
BIDANG :

- A. PRODUKSI DAN PENGOLAHAN
- B. PEMASARAN
- C. SUMBER DAYA MANUSIA
- D. DESAIN DAN TEKNOLOGI



## STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM

STRATEGI PRODUCT  
1

STRATEGI PRICE  
2

STRATEGI PLACE  
3

STRATEGI PROMOTION  
4

STRATEGI PEOPLE  
5

1



## Strategi product

Masalah produk UMKM :

1. Tanpa nama merk
2. Kemasan sangat sederhana
3. Tanpa label



Strategi Produk yang dilakukan:

1. Pemberian nama
2. Perbaikan kemasan
3. Pemberian label



**NAMA MEREK :**

1. Menarik
2. Mudah di ingat
3. Mudah di ucapkan
4. Ringkas

**PENULISAN NAMA  
MEREK PADA  
KEMASAN :**

1. Warna dan huruf menarik
2. Komposisi warna bagus
3. Sesuai dengan produk
4. Mudah dibaca jelas tidak terlalu kecil

**PENGEMASAN :**

1. Dibuat semenarik (Desain warna dan bentuk) mungkin ada ciri khas
2. Memuat informasi yang jelas dan jujur
3. Ukuran dan material bahan sesuai dengan kebutuhan

**LABEL :**

Keterangan yang berbentuk gambar atau tulisan atau kombinasi keduanya yang dimasukkan atau ditempelkan pada bagian kemasan produk

**INFORMASI PADA  
LABEL :**

1. Merek
2. Nama Produk
3. Tgl produksi
4. Komposisi
5. Produsen dan alamat
6. Hal-hal istimewa
7. Saran penyajian
8. Halal
9. No BPOM, PIRT
10. dsbnya



**2**

# Strategi price

**Masalah produk UMKM :**

“Harga bersaing”

**Strategi harga yang dilakukan:**

1. Menetapkan harga berdasarkan pendekatan biaya
2. Menetapkan harga berdasarkan pendekatan permintaan/kebutuhan
3. Menetapkan harga berdasarkan pendekatan persaingan





3

## Strategi Place/Lokasi

### Masalah place UMKM :

“Lokasi yang kurang strategis”  
dan “Jauh dari sumber bahan baku”

Strategi place yang dilakukan:  
1. Memilih tempat strategis

4

## Strategi Promotion

### Masalah promosi UMKM:

1. “masih kurangnya promosi”
2. “mengandalkan pelanggan datang ke outlet/tempat produksi”
3. “tidak ada papan merk perusahaan”

Strategi promosi yang dilakukan:  
1. Memanfaatkan media sosial  
2. Membuka networking/jaringan penjualan  
3. Membuat website produk perusahaan



5

## Strategi People/orang

### Masalah people UMKM :

1. Tenaga kerja kurang profesional (Pendidikan rendah)
2. Tenaga kerja dari keluarga
3. Tenaga kerja kurang menjaga attitude (keramahan dan tata bahasa sopan)

### Strategi people yang dilakukan:

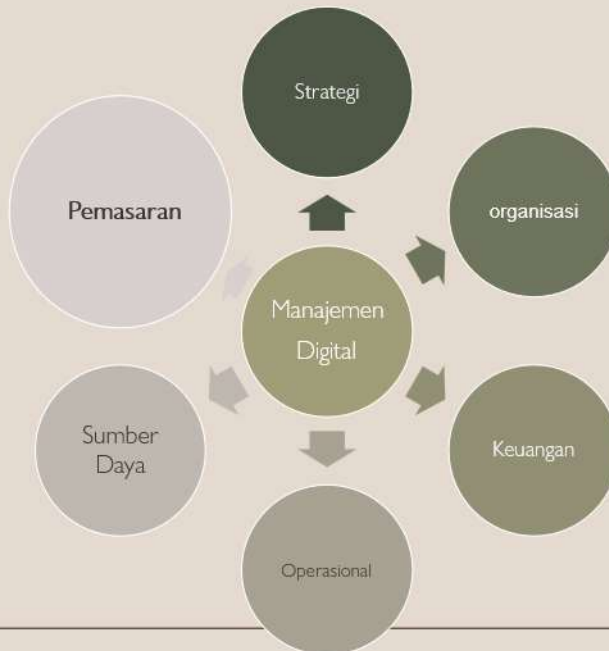
1. Memberikan pelatihan untuk karyawan yang ada
2. Mencari karyawan yang sudah memiliki keterampilan (terutama di bidang IT)
3. Memberikan karyawan ilmu etika dan juga tetap menerapkan pelayanan prima yang utama

## Roadmap Pengembangan UMKM





## Pengembangan UMKM Go Digital



### MANAJEMEN DIGITAL

Menitikberatkan pengembangan UMKM dengan tata kelola manajemen berbasis digital atau mengimplementasikan ERP (enterprise resource planner) sehingga terjadi akselerasi serta peningkatan daya saing di era revolusi industri 4.0

### DIGITALISASI BISNIS

Mengkonversi segala proses tata kelola manajemen bisnis dari hulu ke hilir agar beradaptasi dengan pemanfaatan teknologi digital

### MANAJEMEN ORGANISASI BERBASIS DIGITAL

Terutama dari sisi manajemen organisasi berbasis digital sehingga memiliki digital branding sebagai komponen utama memperkenalkan diri sebagai UKM yang berdaya saing dengan menggunakan media digital serta sebagai rekam jejak klaim HKI yang berbasis digital

### MANAJEMEN PEMASARAN BERBASIS DIGITAL

Selain dengan memiliki branding digital, titik berat selanjutnya adalah pemasaran digital di mana pangsa pasar baru di era industri 4.0 saat ini adalah netizen atau pengguna internet yang didominasi generasi muda milenial

## DIGITALISASI UKM sebagai BENTUK PERLINDUNGAN HKI







## 7 STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM YANG EFEKTIF

1. Buat  
produk yang  
unik

2. Kembang  
kan jaringan  
bisnis

3. Tentukan  
pasar bisnis

4. Perenca  
naan  
strategi  
marketing  
terjitu

5. Manfaat  
kan  
*e-cormerce*  
dan  
*marketplace*

6. Manfaatkan  
teknologi  
keuangan  
digital

7. Konsisten  
dalam  
berbisnis

Program Pemerintah  
Terkait UMKM



## **Program pemerintah terkait UMKM**

6. KUR (KREDIT USAHA RAKYAT) : PROGRAM PEMBIAYAAN BERSUBSIDI PEMERINTAH DENGAN BUNGA RENDAH UNTUK UMKM INDIVIDU PERORANGAN

7. WIRUSAHA PEMULA

8. ULTRA MIKRO (UMI) : USAHA MIKRO DIMILIKI PERORANG YANG MENJALANKAN USAHA UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN HIDUP HARIAN

9. IUMK (IZIN USAHA MIKRO KECIL) : DILAKUKAN SECARA ONLINE MELALUI ONLINE SINGLE SUBMISSION

1. AKSES PENDANAAN
2. PERPAJAKAN
3. PERIZINAN
4. PEMBINAAN USAHA
5. PERLUASAN AKSES PASAR

## **SOAL LATIHAN**

1. JELASKAN APA YANG DIMAKSUD DENGAN 4P!
2. ROADMAP PENGEMBANGAN UMKM, SALAH SATU NYA ADALAH PEMBINAAN USAHA, JELASKAN APA MAKSUDNYA ITU??



# KEMITRAAN



## ..KEMITRAAN

Kerjasama usaha antara usaha kecil dan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan





## Unsur-unsur Kemitraan

- Unsur kerjasama antara usaha kecil disatu pihak dan usaha menengah atau usaha besar dilain pihak
- Unsur kewajiban pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha menengah dan pengusaha besar
- Usaha saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan



## Tujuan Kemitraan

- Untuk meningkatkan pemberdayaan usaha kecil dibidang manajemen, produk, pemasaran, dan teknis, disamping agar bisa mandiri demi kelangsungan usahanya sehingga bisa melepaskan diri dari sifat ketergantungan.



## Pelaku Kemitraan meliputi :

### **Kelompok Mitra**

- a. Petani
- b. Kelompok Tani
- c. Gabungan Kelompok Tani
- d. Koperasi
- e. Usaha Kecil/UMKM

### **Perusahaan Mitra**

- a. Perusahaan Menengah di Bidang Pertanian
- b. Perusahaan Besar di Bidang Pertanian

## **JENIS JENIS KEMITRAAN**

- 1. Inti-Plasma
- 2. Subkontrak
- 3. Waralaba
- 4. Perdagangan Umum
- 5. Distribusi dan Keagenan

*Lihat UU No. 20 Tahun 2008  
Tentang UMKM : BAB VIII Pasal 25-37*

*Lihat PP No. 7 Tahun 2001  
Tentang Kemudahan, perlindungan  
dan pemberdayaan koperasi dan  
UMKM : Pasal 107-117*





## POLA INTI-PLASMA

- Posisi inti biasanya dipegang oleh usaha yang lebih besar dengan menyediakan beberapa sarana penunjang produksi dan alat produksi seperti tempat produksi, pembimbingan teknis produksi, manajemen pengelola hasil produksi, hingga pemasaran hasil produksi.
- posisi plasma bertugas sebagai pelaku produksi dengan mengikuti peraturan yang sudah ditetapkan perusahaan inti.

### Kelompok Mitra

- Berperan sebagai **"plasma"**
- Mengelola seluruh usaha
- Menjual produksi kepada perusahaan mitra
- Memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati

### Perusahaan Mitra

- Peran sebagai perusahaan **"inti"**
- Menampung hasil produksi
- Membeli hasil produksi
- Memberi bimbingan teknis manajemen kepada kelompok mitra
- Memberi pelayanan kepada kelompok mitra berupa permodalan, sarana produksi dan teknologi





## Pola Sub Kontrak..

Merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra yang didalamnya kelompok mitra memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya, alias kontraktor.

**Kemitraan pola sub kontrak** mempunyai keuntungan yang dapat mendorong terciptanya alih teknologi, modal dan keterampilan serta menjamin pemasaran produk kelompok mitra usaha.



Kelompok Mitra	Perusahaan Mitra
Memproduksi kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari komponen produk perusahaan mitra	Menampung dan membeli komponen produksi kelompok mitra
Menyediakan tenaga kerja	Menyediakan bahan baku atau modal kerja
Membuat kontrak bersama yang mencantumkan volume, harga dan waktu ditetapkan	Melakukan pembinaan teknis mengawasi kualitas produk



## *Waralaba..*

Waralaba merupakan pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra (franchisee) dg perusahaan mitra (franchisor) yg memeberikan hak lisensi, merek dagang seluran distribusi perusahaannnya kpd kelompok mitra sbg penerima waralaba yg disertai dgn bantuan bimbingan manajemen.

Kerjasama ini biasanya didukung dengan pemilihan tempat, rencana bangunan, pembelian peralatan, pola arus kerja, pemilihan karyawan, konsultasi, standardisasi, pengendalian, kualitas, riset dan sumber-sumber permodalan.



## *Perdagangan Umum..*

Kemitraan yang dilakukan dengan bentuk memasarkan hasil usaha, menyediakan lokasi usaha, sampai menerima pasokan barang dari pelaku UKM oleh pengusaha besar secara terbuka.





## *Distribusi dan Keagenan..*

Usaha besar memberikan hak khusus kepada usaha menengah/kecil untuk memasarkan produk yang dihasilkan oleh usaha besar. Dengan menjadi distributor atau agen, usaha menengah/kecil mendapatkan keuntungan lewat komisi yang diberikan oleh usaha besar atas jasanya memasarkan produk.



## *Rantai Pasok*

Kemitraan ini berfokus pada pemenuhan kebutuhan barang baku yang diperlukan oleh usaha besar atau menengah dengan memanfaatkan hasil produksi usaha kecil, sepanjang kualitas produknya memenuhi standar yang ditetapkan oleh usaha besar/ menengah. Pada pola ini, usaha besar/ menengah berperan sebagai penerima barang dan usaha kecil berperan sebagai penyedia barang.





## *Bagi Hasil*

Pola kemitraan yang berbasis bagi hasil, para pihak yang bermitra memberikan kontribusi sesuai kemampuan dan sumber daya yang dimiliki atas kesepakatan kedua belah pihak. Kemudian, keuntungan yang diperoleh atas kerja sama tersebut dibagi berdasarkan kesepakatan bersama.



## *Kerjasama Operasional*

Kemitraan jenis ini memungkinkan usaha besar/menengah untuk bekerja sama dengan usaha kecil dalam melakukan usaha bersama dengan menggunakan sumber daya/aset yang dimiliki bersama serta akan menanggung risiko bersama pula.



### *Usaha Patungan (joint venture)*

Para mitra yang melakukan joint venture bekerjasama dalam menjalankan usaha milik bersama dengan menyetorkan modal dan mendirikan usaha baru. Para mitra akan mendapatkan keuntungan bersama dan menanggung risiko bersama-sama.



### *Outsourcing*


Kemitraan ini dilakukan dengan cara pengadaan/penyediaan jasa yang bukan merupakan pekerjaan pokok suatu bidang usaha di sebuah perusahaan. Dalam kemitraan ini, biasanya usaha kecil berperan untuk mengerjakan pekerjaan atau bagian pekerjaan di luar pekerjaan utama usaha besar. Sementara itu, usaha besar berperan sebagai pihak yang memberikan pekerjaan





## Manfaat melakukan Kemitraan

**1. Mendapatkan dukungan yang besar dari pemerintah.** Dalam pasal 102 Peraturan Pemerintah no. 7 tahun 2021, pelaku usaha yang melakukan kemitraan akan mendapatkan beberapa keuntungan yang diberikan oleh pemerintah seperti pemberian insentif dan kemudahan berusaha. Insentif yang dikucurkan oleh pemerintah meliputi pengurangan pajak dan retribusi daerah, pemberian bantuan modal, bantuan untuk riset dan pengembangan usaha, hingga fasilitasi pelatihan bagi pelaku usaha



**2. Perluasan akses pasar.** Kemitraan yang terjalin antar usaha otomatis akan memperluas jaringan usaha kecil dalam memasarkan produknya. Artinya, usaha kecil akan dibantu oleh usaha besar untuk menembus pasar yang sulit untuk ditembus secara individu.





### 3. Meningkatkan kualitas produk.

Dengan bermitra bersama usaha yang lebih besar dari Kawan UMKM, sahabat bisa mengatasi masalah keterbatasan kapasitas maupun kualitas produksi dengan memanfaatkan bantuan-bantuan dari usaha besar seperti bantuan teknis produksi, efisiensi proses produksi, dan lain sebagainya



### 4. Meningkatkan transfer pengetahuan dan teknologi.

Kemitraan dengan usaha besar yang sudah lama terjun di dunia bisnis sangat memungkinkan kawan UMKM untuk belajar mengenai praktik bisnis yang efisien, penggunaan teknologi terbaru, hingga pengetahuan manajemen usaha.



## SOAL LATIHAN

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan kemitraan!
2. Jelaskan unsur-unsur kemitraan!
3. Apa manfaat yang didapat oleh sebuah perusahaan dengan melakukan kemitraan?