

**PERANAN PELATIHAN TERHADAP PENGEMBANGAN PELAKU UKM  
PADA DINAS KOPERASI DAN USAHA KECIL MENENGAH  
KABUPATEN DELI SERDANG**

Oleh

**Yarman Chan, SE, MM**

**ABSTRACT**

*This study aims to determine the training and development carried out by the Cooperative Office of Small and Medium Enterprises. This type of research is qualitative descriptive. Data collection techniques use three ways, namely observation, interview and documentation.*

*The results of the study show that the training conducted by the Office of Cooperatives and SMEs can improve the skills (abilities) of SMEs and produce productivity effectively and efficiently. As for the forms of development that have been carried out by the Office of Cooperatives and SMEs covering the fields of licensing, financing, processing, marketing, HR, and technology and grow the entrepreneurial spirit. The Small and Medium Enterprises sector experienced a fairly good development from year to year, this proves the number of SMEs who follow the Development carried out by the Office of Cooperatives and SMEs.*

**Keywords: Training, SME Actors Development**

## **A. PENDAHULUAN**

Dinas Koperasi dan UKM adalah lembaga pemerintahan yang bertugas dalam menjalankan urusan pemerintahan daerah di bidang koperasi dan usaha kecil dan menengah. Peran Dinas Koperasi dan UKM sangat diperlukan untuk perkembangan usaha dengan tujuan untuk meningkatkan peran koperasi dan UKM dengan mewujudkan program pelatihan, pendidikan, dan dapat memberikan uji kelayakan pada produk yang di hasilkan.

Usaha Kecil dan Menengah merupakan bagian integral dunia usaha nasional, mempunyai kedudukan, potensi, dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan ekonomi yang luas pada masyarakat, dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional pada umumnya dan stabilitas ekonomi pada khususnya.

Usaha Kecil dan Menengah dapat memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pembentukan produk nasional, peningkatan ekspor dan perluasan kesempatan kerja, serta meningkatkan pendapatan, juga mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan. Keberadaan usaha kecil dan menengah tidak dapat dipisahkan dari pertumbuhan ekonomi secara nasional karena usaha kecil merupakan wujud kehidupan ekonomi sebagai besar rakyat indonesia.

Mengingat banyaknya pengangguran dan tidak semua orang memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi untuk memperoleh pekerjaan, maka keberadaan UKM ini dapat memberikan peluang yang besar untuk penyerapan tenaga kerja bagi masyarakat yang tidak memiliki pendidikan tinggi atau masyarakat kecil dan menengah serta dapat dijadikan sebagai salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Masyarakat bisa saja mewujudkan dalam hal pengembangan UKM, dimana hal tersebut sangat penting untuk bisa mewujudkan perekonomian

masyarakat yang baik. Berbagai kegiatan dilakukan untuk mengembangkan UKM ditengah persaingan usaha yang semakin ketat. Bukan hanya persaingan di dalam negeri saja, tetapi pengembangan UKM juga bertujuan untuk dapat bersaing dengan produk-produk dari luar negeri, Bahkan pada saat ini masing – masing daerah di Indonesia bergerak untuk mengembangkan UKM.

Keberadaan dari UKM ini bukan berarti tanpa masalah. Permasalahan UKM berkaitan dengan permodalan, pemasaran, serta pengelolaan yang kurang professional. Hal tersebut dikarenakan terbatasnya pengetahuan yang dimiliki UKM.

Dengan adanya permasalahan yang dihadapi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dibutuhkan peran dari pemerintah daerah yaitu Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang yang berkewajiban untuk ikut serta dalam menyelesaikan permasalahan tersebut dan untuk menumbuh kembangkan UKM sehingga kedepannya menjadi usaha kecil yang produktif dan berkembang.

Koperasi pada intinya adalah pembentukan badan usaha yang bertujuan untuk menggalang modal dan bekerja sama untuk mencapai tujuan anggota. Pembentukan badan usaha koperasi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa bagi para anggota, baik yang bersifat individual maupun kelompok. Koperasi yang sudah dibangun selama ini jumlahnya juga sudah cukup banyak. Jumlah ini merupakan aset yang harus dipelihara dan diberdayakan agar dapat berkembang membantu pemerintah untuk memerangi kemiskinan dan menyediakan lapangan pekerjaan.

## **B. LANDASAN TEORI**

Definisi peranan menurut Suhardono (1994:15) bahwa peranan merupakan serangkaian perilaku yang diharapkan dilakukan oleh seseorang yang menduduki suatu jabatan.

Soejono Soekanto (1990:268) mengatakan bahwa peranan adalah aspek dinamis dari kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya

sesuai kedudukannya, maka dia menjalankan suatu peran.

Berdasarkan beberapa teori di atas dapat disimpulkan bahwa peranan adalah seperangkat tingkah laku yang diharapkan oleh orang lain terhadap seseorang yang penting bsgi struktur sosial masyarakat dan sesuai kedudukannya dalam suatu jabatan. Seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya berarti telah menjalankan suatu peran. Peranan biasa juga disandingkan dengan fungsi peran dan status yang tidak dapat dipisahkan, tidak ada peran tanpa kedudukan atas status begitu pula tidak ada status tanpa peran. Peran lebih menunjukkan pada fungsi penyesuaian diri sebagai proses. Peran menentukan apa yang diperbuat seseorang bagi masyarakat dan peran juga menentukan kesempatan yang diberikan oleh masyarakat kepadanya. Peran diatur oleh norma-norma yang berlaku.

Menurut Soeprihanto (2001) menyatakan bahwa pelatihan adalah kegiatan untuk memperbaiki kemampuan karyawan dengan cara meningkatkan pengetahuan dari keterampilan operasional dalam

menjalankan suatu pekerjaan, dan dapat dikatakan juga bahwa pelatihan merupakan suatu proses pembinaan dan pengetahuan terhadap sekelompok fakta, aturan serta metode yang terorganisasikan dengan mengutamakan pembinaan kejujuran dan keterampilan operasional.

### 1. Tujuan Pelatihan

Hamalik (2007), Tujuan umum pelatihan adalah:

1. Untuk mengembangkan keahlian, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan dengan lebih cepat dan lebih efektif.
2. Untuk mengembangkan pengetahuan, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan secara rasional.
3. Untuk mengembangkan sikap, sehingga menimbulkan kemauan kerjasama dengan teman-teman pegawai dan manajemen (pimpinan).

Adapun tujuan khusus pelatihan adalah:

7

1. Tujuan pelatihan induksi, yaitu untuk membantu pegawai menyelesaikan pekerjaannya yang baru dan untuk memberikan beberapa ide mengenai perusahaan dan latar belakang pekerjaannya.
  2. Tujuan latihan kerja, yaitu untuk memberikan instruksi khusus guna melaksanakan tugas-tugas dari suatu jabatan tertentu.
  3. Tujuan latihan pengawas, yaitu untuk memberikan pelajaran kepada pegawai tentang bagaimana memeriksa dan mengawasi serta melatih pegawai-pegawai lainnya.
  4. Tujuan latihan manajemen, yaitu untuk memberikan latihan yang diperlukan dalam jabatan manajemen puncak (misal: Akuntan, Sekretaris, dll).
  5. Tujuan latihan pengembangan
- pemimpin adalah untuk mengembangkan dan menambah kemampuan pemimpin-pemimpin yang sudah ada.
- 2. Unsur-unsur Pelatihan**  
Adapun unsur-unsur pelatihan yaitu:
    1. Peserta latihan  
Penetapan calon peserta latihan erat kaitannya dengan keberhasilan proses pelatihan yang nantinya turut menentukan efektifitas pekerjaan. Oleh karena itu perlu dilakukan seleksi yang diteliti untuk memperoleh peserta yang baik berdasarkan kriteria antara lain: jenjang pendidikan dan keahlian, jabatan, pengalaman kerja, motivasi dan minat, pribadi serta intelektual.
    2. Pelatih (instruktur)  
Pelatih memegang peran penting terhadap kelancaran dan keberhasilan program

- pelatihan. Itu sebabnya perlu dipilih pelatih yang ahli, berkualifikasi dan profesional. Beberapa syarat sebagai pertimbangan adalah: telah disiapkan secara khusus sebagai pelatih, ahli di bidang spesialisasi tertentu, berkepribadian baik, berasal dari lingkungan dalam organisasi (lebih baik dari pada berasal dari lingkungan luar organisasi).
3. Lamanya pelatihan  
Lamanya masa pelatihan berdasarkan pertimbangan tentang: jumlah dan mutu kemampuan yang hendak dipelajari di pelatihan tersebut, kemampuan belajar peserta dalam pelatihan, serta media pengajaran.
  4. Bahan latihan  
Bahan latihan sebaiknya disiapkan secara tertulis agar mudah dipelajari peserta. Cara penulisannya agar disesuaikan dengan buku pedoman penulisan karya ilmiah yang berlaku.
  5. Bentuk pelatihan  
Bentuk pelatihan yang digunakan untuk mengembangkan kemampuan pegawai antara lain: belajar melalui observasi, kuliah, latihan, penyuluhan, kursus studi, seminar, pengajaran dengan mesin, permainan bisnis, rotasi jabatan, program pengembangan manajemen, dll.  
Dengan adanya pelatihan serta di dukung dengan fasilitas pemasaran yang diberikan oleh Dinas Koperasi Usaha kecil dan Menengah diharapkan pengusaha kecil dapat mengembangkan usahanya, sehingga kedepannya mampu menciptakan hasil yang lebih baik dan mampu berkembang hingga pasaran lokal maupun ekspor.

### 3. Pengembangan UKM

Moekijat, (1991) merumuskan bahwa pengembangan sebagai sesuatu perubahan dalam orang yang memungkinkan yang bersangkutan bekerja lebih efektif. Pengembangan memiliki setiap kegiatan yang dimaksudkan untuk mengubah perilaku yang terdiri dari pengetahuan, kecakapan dan sikap. Hasil pengembangan adalah: (1) Pegawai memiliki pengetahuan atau informasi baru, (2) Dapat menerapkan pengetahuan lama dengan cara baru, (3) mempunyai minat yang lebih besar untuk menerapkan apa yang ia ketahui. Arah pengembangan adalah mengembangkan karyawan sekarang dan mendatang untuk tugas-tugas masa depan dengan organisasi atau memecahkan masalah organisasi.

### 4. Pengertian UKM

M. tohar (2000:11) mendefinisikan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat

yang berskala kecil dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.

#### a. Kelebihan Usaha Kecil Menengah

Adapun kelebihan usaha kecil menurut Tohar (2000:27) yaitu usaha kecil pada kenyataannya mampu bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya. Tanpa subsidi maupun proteksi, usaha kecil mampu menambah nilai devisa Negara khususnya industri kecil disektor informal dan mampu berperan sebagai penyangga dalam perekonomian masyarakat kecil/lapisan bawah.

#### b. Kelemahan Usaha Kecil Menengah

Kelemahan dan hambatan Pengelolaan Usaha Kecil Umumnya Berkaitan dengan faktor internal dari usaha itu sendiri. Kelemahan dan hambatan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Sumber modal yang terbatas kemampuan pemilik.
2. Terlalu banyak biaya dikeluarkan, utang yang tidak bermanfaat, tidak mematuhi pembukuan standar.
3. Pembagian kerja yang tidak proporsional dan karyawan sering bekerja diluar prosedur kesepakatan kerja.
4. Tidak mengetahui secara tepat berapa kebutuhan modal kerja karena tidak adanya perencanaan kas.
5. Persediaan barang tidak terlalu banyak

sehingga beberapa barang kurang laku.

6. Sering terjadi miss manajemen dan ketidak pedulian pengelola terhadap prinsip-prinsip manajerial.
7. Perencanaan dan program pengendalian sering tidak ada atau belum pernah merumuskan.

Adapun yang menyangkut faktor eksternal antara lain sebagai berikut :

1. Resiko dan utang-utang kepada pihak ketiga ditanggung oleh pribadi pemilik.
2. Sering kekurangan informasi bisnis, hanya mengacu pada intuisi dan ambisi pengelola, serta dalam proporsi.
3. Tidak pernah melakukan studi kelayakan, penelitian pasar dan analisis pemutar uang tunai.

Secara umum, UKM atau yang biasa dikenal dengan usaha kecil dan menengah

merupakan sebuah istilah yang mengacu pada suatu jenis usaha yang didirikan oleh pribadi dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (belum termasuk tanah dan bangunan).

Sedangkan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 digolongkan berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha.

Tabel 2.2.2 Kriteria UMKM

No	Usaha	Kriteria Asset	Kriteria Omset
1	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	Usaha Kecil	>50 Juta – 500 Juta	>300 Juta – 2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	>500 Juta –	>2,5 Miliar

	10 Miliar	- 50 Miliar
--	-----------	-------------

Sumber : Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2012

Secara umum, ada banyak UKM dengan kriteria yang berbeda. Berikut ini beberapa di antaranya:

a) Manajemen Bisnis Sendiri

UKM sangat berbeda dengan waralaba. Perbedaannya yang mencolok terletak pada manajemen bisnis. Apabila waralaba memiliki manajemen bisnis yang ditentukan oleh pihak *franchisor* (pemberi waralaba/pendanaan), maka UKM tidak memiliki kebebasan untuk bertindak dan mengambil keputusan sendiri dengan kemajuan usahanya.

b) Modal Usaha Terbatas

UKM memiliki modal terbatas, karena pada umumnya modal hanya berasal dari pemilik usaha atau bisa jadi sekelompok kecil orang yang

ikut menginvestasikan uangnya untuk modal UKM tersebut.

c) Karyawan Kebanyakan dari Penduduk Lokal

Pada umumnya, UKM mengambil karyawan dari penduduk lokal. Hal ini dikarenakan dua hal. Pertama, pemilik UKM ingin memberdayakan penduduk lokal agar bisa bekerja secara mandiri di daerah tersebut. Kedua, adanya keterbatasan biaya untuk menggaji karyawan yang berasal dari daerah luar.

d) Bersifat Usaha Keluarga

Pada umumnya, UKM bersifat usaha keluarga. Dalam artian, usaha ini dijalankan dan dikembangkan sendiri oleh pemilik usaha bersama keluarganya. Setelah berkembang cukup besar, pemilik UKM mempekerjakan penduduk sekitar dengan sistem seperti keluarga.

e) Posisi Kunci Dipegang oleh Pemilik

Maju mundurnya UKM tergantung sepenuhnya oleh pemilik usaha. Dalam hal ini,

berarti sistem untuk menjalankan atau memajukan usaha tidak diajarkan kepada karyawan atau orang yang menjadi kepercayaan.

f) Modal Usaha Berasal dari Keuangan Keluarga

Kebanyakan UKM tidak mengandalkan modal dari pihak luar, seperti investor atau bank, tetapi dari keuangan keluarga, sehingga memungkinkan tercampurnya keuangan keluarga dan perusahaan. Modal dari pihak luar hanya dibutuhkan ketika pemilik UKM ingin mengembangkan usaha tersebut keluar daerah.

g) Menuntut Motivasi Tinggi

Untuk memajukan UKM, pemilik usaha dituntut untuk memiliki motivasi yang tinggi. Motivasi tersebut meliputi motivasi untuk melakukan promosi secara besar-besaran, membuat situs bisnis, membuat strategi marketing *online* serta *offline*, dan sebagainya.

h) Menggunakan Teknologi Sederhana dalam Proses produksi

Pada umumnya, UKM masih menggunakan teknologi sederhana dalam proses produksinya. Teknologi sederhana yang dimaksud disini adalah alat-alat yang masih tradisional dan belum canggih, sebagaimana yang ada belakangan ini.

#### 4. Program pengembangan Usaha Kecil dan Menengah

Dalam pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dinas Koperasi berperan terhadap UKM agar dapat mengurangi atau menghilangkan kelemahan serta meningkatkan potensi dan memanfaatkan peluangnya.

UKM yang berdaya adalah UKM yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas terhadap investor, sumber bahan baku, memiliki daya saing yang kuat. Untuk mencapai hal tersebut dapat dilakukan

melalui berbagai cara, antara lain:

- a) Meningkatkan akses ke perbankan/lembaga keuangan.
- b) Pemberdayaan melalui kemitraan.
- c) Meningkatkan ke mampuan kewirausahaan.

#### 5. Koperasi

Koperasi berasal dari bahasa inggris "*Coperation*" yang terdiri dari dua suku kata, *Co* berarti sama dan *Operation* yang berarti bekerja. Jadi koperasi berarti bekerja sama.

Koperasi mempunyai peranan yang cukup besar dalam menyusun usaha bersama dari orang-orang yang mempunyai kemampuan ekonomi terbatas. Dalam rangka usaha untuk memajukan kedudukan rakyat yang memiliki kemampuan ekonomi terbatas tersebut, maka Pemerintah Indonesia memperhatikan pertumbuhan dan perkembangan perkumpulan-perkumpulan koperasi.

Koperasi merupakan bagian dari tata susunan ekonomi. Hal ini berarti bahwa dalam kegiatannya koperasi turut mengambil bagian bagi

tercapainya kehidupan ekonomi yang sejahtera, baik bagi orang-orang yang menjadi anggota perkumpulan itu sendiri maupun untuk masyarakat di sekitarnya. Koperasi sebagai perkumpulan untuk kesejahteraan bersama, melakukan usaha dan kegiatan di bidang pemenuhan kebutuhan bersama dari para anggotanya.

### 2.3.1 Lambang Koperasi

Lambang Koperasi Indonesia memiliki arti sebagai berikut:

- a. **Roda Bergigi**: melambangkan upaya keras yang ditempuh secara terus menerus.
- b. **Rantai**: memiliki makna ikatan kekeluargaan, persatuan, dan persatuan yang kokoh.
- c. **Padi dan Kapas**: melambangkan kemakmuran anggota koperasi secara khusus dan rakyat secara umum yang diusahakan oleh koperasi.

d. **Timbangan**: menggambarkan keadilan sosial bagi salah satu dasar koperasi.

e. **Bintang dan Perisai**: yang merupakan lambang dari PANCASILA yang berarti landasan ideal koperasi.

f. **Pohon Beringin**: menggambarkan simbol kehidupan yang memiliki sifat kemasyarakatan dan kepribadian Indonesia yang berakar kokoh.

g. **Koperasi Indonesia**: melambangkan kepribadian koperasi rakyat Indonesia.

h. **Warna Merah dan Putih**: menggambarkan sifat nasional Indonesia.

### 2.3.2 Ciri-ciri Koperasi

Beberapa ciri dari koperasi ialah :

- a. Terdiri dari perkumpulan orang.
- b. Pembagian keuntungan menurut perbandingan jasa, jasa modal dibatasi.

- c. Tujuannya meringankan beban ekonomi anggotanya, memperbaiki kesejahteraan anggotanya pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- d. Modal tidak tetap, berubah menurut banyaknya simpanan anggota.
- e. Tidak mementingkan pemasukan modal/pekerjaan usaha tetapi keanggotaan pribadi dengan prinsip kebersamaan.

d. Modal tidak tetap, berubah menurut banyaknya simpanan anggota.

e. Tidak mementingkan pemasukan modal/pekerjaan usaha tetapi keanggotaan pribadi dengan prinsip kebersamaan.

### 2.3.3 Unsur-unsur Koperasi

Unsur-unsur yang terkandung dalam koperasi sebagai berikut:

- a. Mengusahakan kebutuhan barang dan jasa untuk perbaikan kehidupan anggotanya.
- b. Berasaskan kekeluargaan.
- c. Bertujuan menyejahterakan anggotanya khususnya

dan masyarakat pada umumnya.

d. Keanggotaannya bersifat sukarela.

e. Kekuasaan tertinggi di tangan rapat anggota.

f. Berusaha mendidik dan menumbuhkan kesadaran berkoperasi anggota.

### 2.3.4 Jenis – Jenis Koperasi

a. Jenis koperasi berdasarkan fungsinya :

- **Koperasi konsumsi** : didirikan untuk memenuhi kebutuhan umum sehari-hari para anggotanya. Disini anggota berperan sebagai pemilik dan pembeli atau konsumen bagi koperasinya. Yang pasti barang kebutuhan yang dijual koperasi harus lebih murah dibandingkan di tempat lain, karena koperasi bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya.

- **Koperasi Produksi :**

koperasi yang menghasilkan barang dan jasa, disini anggotanya berperwn sebagai pemilik dan pekerja koperasi. Bidang usahanya adalah membantu penyediaan bahan baku, penyediaan peralatan produksi, membantu memproduksi jenis barang tertentu serta membantu menjual dan memasarkan hasil produksi tersebut.

- **Koperasi Jasa :**

koperasi jasa memberikan jasa keuangan dalam bentuk pinjaman kepada para anggotanya. Misalnya : simpan pinjam, asuransi, angkutan, dan sebagainya.

- **Koperasi penjualan/pemasaran :** koperasi yang

menyelenggarakan fungsi distribusi barang atau jasa yang dihasilkan oleh anggotanya agar sampai di tangan konsumen. Disini anggota berperan sebagai pemilik dan pemasok barang atau jasa kepada koperasinya.

**b. Jenis Koperasi berdasarkan tingkat dan luas daerah kerja :**

- **Koperasi Primer**

adalah koperasi yang minimal memiliki anggota sebanyak 20 orang perseorangan.

- **Koperasi Sekunder**

adalah koperasi yang terdiri dari gabungan badan-badan koperasi serta memiliki cakupan daerah kerja yang luas dibandingkan dengan koperasi primer.

**c. Jenis Koperasi**

berdasarkan jenis usahanya :

**• Koperasi Simpan****Pinjam (KSP)** adalah

koperasi yang memiliki usaha tunggal yaitu menampung simpanan anggota dan melayani peminjaman anggota

yang menabung (menyimpan) akan mendapatkan imbalan jasa dan bagi peminjam dikenakan jasa.

**• Koperasi Serba****Usaha (KSU)** adalah

koperasi yang bidang usahanya bermacam-macam. anggota KSU adalah orang-orang yang bertempat tinggal di wilayah itu.

Misalnya, unit usaha simpan pinjam, unit pertokoan untuk melayani kebutuhan sehari-hari anggota juga masyarakat.

**• Koperasi Konsumsi**

adalah koperasi yang bidang usahanya menyediakan

kebutuhan sehari-hari anggota. Kebutuhan yang dimaksud misalnya kebutuhan bahan makanan, pakaian, dan perabot rumah tangga.

**• Koperasi Produksi**

adalah koperasi yang bidang usahanya membuat barang (memproduksi) dan menjual secara bersama-sama.

Anggota koperasi ini pada umumnya sudah memiliki usaha dan melalui koperasi para anggota mendapatkan bantuan modal dan pemasaran.

**d. Koperasi berdasarkan keanggotaannya :****• Koperasi Unit Desa****(KUD)** adalah

koperasi yang beranggotakan

masyarakat pedesaan. Koperasi ini melakukan kegiatan usaha ekonomi pedesaan, terutama pertanian. Untuk itu, kegiatan yang dilakukan KUD antara lain menyediakan pupuk, obat pemberantas hama tanaman, benih, alat pertanian, dan memberi penyuluhan teknis pertanian.

- **Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI)**, koperasi ini beranggotakan para pegawai negeri. Sebelum KPRI, koperasi ini bernama Koperasi Pegawai Negeri (KPN). KPRI bertujuan terutama meningkatkan kesejahteraan para pegawai negeri (anggota). KPRI dapat didirikan di lingkup

departemen atau instansi.

- **Koperasi Pasar (Koppas)**, koperasi ini beranggotakan para pedagang pasar. Pada umumnya pedagang di setiap pasar mendirikan koperasi untuk melayani kebutuhan yang berkaitan dengan kegiatan para pedagang. Misalnya modal dan penyediaan barang dagangan. Di tingkat kabupaten atau provinsi terdapat Pusat Koperasi Pasar (Puskoppas) yang bertujuan memberikan bimbingan kepada koperasi pasar yang ada di wilayah binaannya.
- **Koperasi Sekolah**, memiliki anggota dari warga sekolah yaitu, guru, karyawan, dan siswa. Koperasi sekolah memiliki

kegiatan usaha menyediakan kebutuhan warga sekolah, seperti buku pelajaran, alat tulis, makanan, dan lain-lain. Keberadaan koperasi sekkolah bukan semata-mata sebagai kegiatan ekonomi, melainkan sebagai media pendidikan bagi siswa antara lain : berorganisasi, kepemimpinan, tanggung jawab, dan kejujuran.

#### 2.4 Pembinaan

Pengertian pembinaan secara umum adalah suatu proses penggunaan manusia, uang, waktu, metode, dan sistem yang berdasarkan pada prinsip tertentu untuk usaha mencapai tujuan yang telah ditentukan dengan daya guna dan hasil yang sebesar-besarnya. Pembinaan dan pengembangan usaha kecil dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut:

- 1) Identifikasi potensi dan masalah yang dihadapi oleh usaha kecil.
- 2) Penyiapan progam pembinaan dan pengembangan sesuai potensi dan masalah yang dihadapi oleh usaha kecil.
- 3) Pelaksanaan program pembinaan dan pengembangan.
- 4) Pemantauan dan pengendalian pelaksanaan program pembinaan dan pengembangan bagi usaha kecil.

Pembinaan dan pengembangan usaha kecil yang dilaksanakan oleh dunia usaha dan masyarakat berupa:

- a. Penyediaan tenaga konsultan profesional, sarana, prasarana, teknologi, dana dan informasi.
- b. Bimbingan dan konsultan.
- c. Pendidikan dan pelatihan.
- d. Advokasi.
- e. Pendirian klinik konsultasi bisnis untuk usaha kecil.

Dalam buku Tri Ubaya Sakti yang dikutip oleh Musanef dalam bukunya yang berjudul Manajemen Kepegawaian di Indonesia disebutkan pembinaan adalah “segala sesuatu tindakan yang berhubungan langsung dengan perencanaan,

penyusunan, pembangunan, pengembangan, pengarahan, serta pengendalian segala sesuatu secara berdaya guna dan berhasil guna (Musaneff, 1991:11).

Menurut Hidayat S (1979:10) pembinaan adalah suatu yang dilakukan dengan sadar, terencana, teratur dan terarah untuk meningkatkan sikap dan keterampilan anak didik dengan tindakan-tindakan, pengarahan, pembimbingan, pengembangan, simulasi dan pengawasan untuk mencapai tujuan.

Alhampi, Raden (2013) pembinaan adalah suatu proses atau pengembangan yang mencakup urutan-urutan pengertian, diawali dengan mendirikan, menumbuhkan, memelihara pertumbuhan tersebut yang disertai usaha-usaha perbaikan, menyempurnakan dan mengembangkannya.

Menurut Dewi, 2008 dalam Alhampi, Raden (2013), kegiatan pembinaan tidak terlepas dari adanya faktor pendukung dan penghambat. Faktor pendukung meliputi:

1. Ketersediaan dana
2. Jalanan kerjasama dengan instansi lain

3. Ketersediaan sarana dan prasarana

Sedangkan faktor penghambat pembinaan antara lain:

1. Keterbatasan sumber daya manusia
2. Ketidakmampuan pengusaha mengembalikan pinjaman
3. Keterbatasan jumlah pegawai
4. Keterbatasan informasi

Tujuan pembinaan UKM selain yang tercantum dalam UU No. 20 Tahun 2008 antara lain:

- Meningkatkan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar.
- Meningkatkan akses terhadap sumber modal dan memperkuat struktur modal.
- Meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen.
- Meningkatkan akses dan penguasaan teknologi.

## 2.5 Meningkatkan sumber permodalan

Salah satu kelemahan Usaha Kecil dan Menengah adalah kemampuan permodalan. Oleh karena itu, membantu akses ke sumber permodalan atau pemberi/penyedia kredit akan memecahkan sebagian

masalah kebutuhan permodalan perusahaan. Dalam kenyataannya banyak UKM memerlukan dana dari sumber permodalan, suatu hal yang wajar apabila pemilik dana dalam memberikan pendanaan kepada pihak lain berharap bahwa dana itu aman, dalam arti bahwa dana tersebut dijamin akan kembali dan sekaligus akan memperoleh keuntungan.

Usaha kecil seringkali tidak melakukan pembukuan atau membuat pembukuan sangat sederhana, di mana berbagai biaya tidak diperhitungkan dengan jelas seperti:

- a) Tidak dilakukan penyusutan terhadap aktiva tetap.
- b) Tidak memperhitungkan biaya tenaga kerja.
- c) Tidak memisahkan asset perusahaan dengan kekayaan pribadi.

Kondisi ini akan menimbulkan kesulitan kepada pihak pemilik dana untuk melakukan kelayakan usaha.

Kelayakan dari usaha yang akan dibiayai merupakan suatu pegangan bagi sumber permodalan (pemilik modal) untuk menentukan apakah akan mendanai usaha tersebut atau tidak. Oleh karena itu kemampuan

menyusun studi kelayakan menjadi sangat penting, sebab mungkin saja sebenarnya usaha yang akan dibiayai itu sangat potensial dan akan mampu memberikan keuntungan yang besar, akan tetapi karena penyajian dalam studi kelayakannya tidak menggambarkan potensi riil bahwa usaha itu dibiayai, maka sumber permodalan tidak mau memberikan pendanaan. Dengan perkataan lain walaupun usaha itu akan memberikan keuntungan yang besar, tetapi kelayakan usahanya tidak mampu meyakinkan sumber permodalan, maka usaha itu tidak akan dibiayai.

## 2.6 Perluasan pangsa pasar

Kemampuan untuk menguasai pasar merupakan syarat mutlak agar usaha bisa tetap eksis atau berkembang. Suatu usaha harus mengaktualkan potensi pasar yang ada seoptimal mungkin, baik pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri. Untuk memperluas pangsa pasar ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti: pameran, temu

usaha, melalui internet dan lain sebagainya.

Di samping itu berkaitan dengan pemasaran ini serta mengupayakan untuk memotong rantai distribusi sehingga kesempatan memperoleh keuntungan bisa ditingkatkan.

### 2.7 Kemitraan usaha

Kemitraan adalah Kerjasama usaha antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar yang di sertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.

Dalam Kemitraan ini salah satu kewajiban Usaha Menengah dan Besar adalah melakukan pembinaan terhadap usaha kecil dalam suatu aspek.

#### 1. Pemasaran, dengan:

- a) Membantu akses pasar.
- b) Memberikan bantuan informasi pasar.
- c) Memberikan bantuan promosi.

- d) Membantu melakukan identifikasi pasar.
- e) Mengembangkan jaringan usaha.
- f) Membantu peningkatan mutu produk dan nilai tambah kemasan.

#### 2. Pembinaan dan Pengembangan SDM dengan:

- a) Pendidikan dan latihan.
- b) Magang.
- c) Studi banding.
- d) Konsultasi.

#### 3. Permodalan:

- a) Pemberian informasi sumber-sumber kredit.
- b) Mediator terhadap sumber-sumber pembiayaan.
- c) Membantu akses permodalan.

#### 4. Manajemen:

- a) Bantuan penyusunan studi kelayakan.
- b) Menyediakan tenaga konsultan.
- c) Prosedur organisasi dan manajemen.

#### 5. Teknologi:

- |   |  |
|---|--|
| <p>a) Membantu perbaikan, inovasi, dan alih teknologi.</p> <p>b) Membantu perbaikan sistem produksi dan kontrol kualitas.</p> <p>c) Membantu pengembangan desain dan rekayasa produk.</p> <p>d) Membantu meningkatkan efisiensi pengadaan bahan baku.</p> | <p>manajemen, teknis, promosi, program-program pelatihan, konsultasi, serta penelitian dan pengembangan kepada perusahaan kecil secara berkesinambungan. Konsekuensi dari pemanfaatan fasilitas-fasilitas tersebut diwajibkan membayar royalti secara berkesinambungan pula.</p> |
|---|--|

### C. METODE PENELITIAN

#### 1. Teknik Pengumpulan Data

Pola kemitraan yang berkembang di Indonesia antara lain: pada sub kontrak, pola dagang, pola waralaba (Dinas Koperasi dan UKM). Yang dimaksud dengan sub kontrak yaitu hubungan kerjasama antara suatu perusahaan industri dengan perusahaan industri lainnya yang saling berkaitan secara teknis. Misalnya: industri kecil menghasilkan komponen, dan industri besar melakukan perakitan. Pola dagang adalah suatu pola kemitraan di mana pengusaha besar memasarkan produk-produk usaha kecil. Waralaba adalah suatu pola kemitraan di mana perusahaan besar memberikan hak penggunaan merk dagang dan bantuan-bantuan

Dalam usaha memperoleh data yang dibutuhkan, metode yang digunakan adalah:

1. Observasi, yaitu metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan. Observasi dilakukan di Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang. Observasi ini terkait dengan kebijakan perkembangan UKM melalui Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang yang merupakan produk kebijakan pemerintah. Observasi ini dilakukan mulai dari pengembangan UKM,

pemberdayaan UKM, pembinaan UKM, dan kendala yang dihadapi dalam pemberdayaan UKM.

2. Interview atau wawancara, yaitu kegiatan tanya jawab antara peneliti dengan narasumber guna mendapatkan informasi. Narasumber dalam wawancara ini adalah Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang serta pelaku UKM. Wawancara yang dilakukan tidak terikat pada pedoman pertanyaan tertentu, melainkan mengeksplorasi gagasan-gagasan yang muncul selama proses wawancara. Wawancara ini ditunjukkan untuk menggali pemahaman efektifitas kebijakan pemerintah dalam upaya pemberdayaan UKM melalui Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang.
3. Dokumentasi, yaitu studi dokumentasi dilakukan untuk memperkuat bukti dan data yang diperoleh di lapangan. Dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah

pengumpulan data yang bersumber dari dokumen-dokumen Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang.

## 2.Lokasi Penelitian

Lokasi ini dilakukan di Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Deli Serdang yang merupakan Kawasan Pemerintahan Deli serdang yang beralamat di Jalan Karya Utama No.4, Perbarakan, Lubuk Pakam, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20514.

## 3. Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, data pada penelitian ini dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

### 1. Data Primer

Data primer adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara kepada kelompok pelaku UKM yang mengikuti program pelatihan. Tujuan wawancara adalah untuk mengetahui jumlah pendapatan, tenaga kerja setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari Dinas Koperasi dan UKM.

### 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan pelengkap dari data primer, diperoleh melalui buku, instansi-instansi terkait yaitu Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang.

#### 4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Dan penelitian data ini akan dianalisa dengan menggambarkan keadaan objek berdasarkan data subyektif, sehingga data-data yang ada dapat disimpulkan setelah analisa. Adapun tahapan dalam menganalisa data adalah:

a) Reduksi Data

Pada tahapan ini peneliti memusatkan perhatian pada data lapangan yang telah terkumpul. Data lapangan tersebut selanjutnya dipilih, dalam arti menentukan derajat relevansinya dengan maksud penelitian. Selanjutnya, data yang terpilih disederhanakan, dalam arti mengklasifikasikan

data atas dasar kasar tersebut menjadi uraian singkat.

b) Penyajian Data

Pada tahap ini peneliti melakukan penyajian informasi melalui bentuk teks naratif terlebih dahulu. Selanjutnya, hasil teks naratif tersebut diringkas kedalam bentuk bagan yang menggambarkan alur proses perubahan cultural. Masing-masing komponen dalam bagan merupakan abstraksi dari teks naratif data lapangan. Kemudian, peneliti menyajikan informasi hasil penelitian berdasarkan pada susunan yang telah diabstraksikan dalam bagan tersebut.

c) Penarikan Kesimpulan

Pada tahapan ini, peneliti selalu melakukan uji kebenaran setiap makna yang muncul dari data. Disamping menyandarkan pada klarifikasi data, penelitian juga memfokuskan pada abstraksi data yang tertuang dalam bagan. Setiap data yang menunjang komponen bagan, diklarifikasi kembali: baik

dengan informan dilapangan maupun melalui diskusi-diskusi dengan sejawat. Apabila hasil klarifikasi memperkuat simpulan atas data, pengumpulan data untuk komponen.

#### **D.PEMBAHASAN**

Faktor pendukung yang dihadapi Dinas Koperasi dalam upaya mengembangkan UKM di Kabupaten Deli Serdang.

Adapun faktor pendukung yang dihadapi Dinas Koperasi dalam upaya mengembangkan UKM di Kabupaten Deli Serdang sebagai berikut : Adanya dukungan dari perbankan kepada UKM terkait pemberian modal bagi pelaku UKM yang sangat membantu dalam meningkatkan usahanya.

Fasilitas dukungan yang diberikan oleh perbankan melalui mekanisme pemberian kredit dengan bunga yang rendah akan sangat membantu pelaku UKM dalam meningkatkan skala usaha menjadi lebih besar dari yang sebelumnya. Selain itu dengan dukungan tersebut membuat produk UKM akan semakin terbuka, sehingga kualitas dan kuantitas yang

dihasilkan akan menjadi lebih baik karena adanya penambahan modal untuk kegiatan produksi dari pemberian kredit oleh perbankan.

Adapun beberapa keunggulan dalam pengembangan Usaha Kecil dan Menengah antara lain:

1. Dilihat dari sisi permodalan, pengembangan usaha kecil memerlukan modal usaha yang relatif kecil dan juga teknologi yang digunakan tidak perlu teknologi tinggi sehingga pendiriannya relatif mudah dibanding usaha besar.
2. Motivasi usaha kecil akan lebih besar, jika berfokus pada usaha tersebut. Seseorang dengan motivasi yang tinggi dan terdapat ikatan emosional yang kuat tentu akan lebih berhasil dalam menjalankan usahanya serta akan menambah kekuatan para pengusaha kecil dalam persaingan.
3. Memiliki kemampuan yang tinggi untuk menyesuaikan dengan pola permintaan pasar, bahkan sanggup melayani selera perorangan. Perusahaan

kecil produknya bervariasi sehingga akan memudahkan untuk menyesuaikan keinginan konsumen.

4. Perdagangan bebas telah memberikan peluang kepada pengusaha di dalam negeri untuk dapat menjual produknya ke luar negeri. Dengan dibukanya perdagangan bebas maka tidak ada lagi penghambat untuk masuk ke dalam suatu negara.

**Faktor penghambat yang dihadapi Dinas Koperasi dalam upaya mengembangkan UKM di Kabupaten Deli Serdang.**

Adapun Faktor penghambat yang dihadapi Dinas Koperasi dalam upaya mengembangkan UKM di Kabupaten Deli Serdang sebagai berikut ;

1. Keterlambatan dalam penyediaan anggaran menyebabkan terhambatnya pelaksanaan kegiatan dan dukungan bagi pelaku UKM. Hal tersebut akan berdampak pada daya serap anggaran dan target realisasi kegiatan yang kurang maksimal dan secara

tidak langsung akan menyebabkan penurunan kinerja Dinas Koperasi dan UKM dalam pelaksanaan kegiatan.

2. Dukungan dari stakeholder akan sangat berpengaruh terhadap pembangunan SDM bagi pelaku UKM di Kabupaten Deli Serdang yang akan berdampak pada pelaksanaan penyuluhan pendidikan dan pelatihan usaha menjadi kurang optimal.
3. Belum optimalnya pendataan mengenai UKM yang ada di Kabupaten Deli Serdang, karena masih banyak pelaku UKM yang takut jika di daftarkan sebagai anggota pembinaan Dinas Koperasi dan UKM ataupun lembaga pemerintahan lainnya maka usaha mereka akan terkena pajak sehingga mengurangi pendapatan mereka.
4. Sebagai pelaku UKM rendahnya keterampilan teknis dari para pekerja berakibat pada sulitnya standarisasi produk. Begitu juga penggunaan

teknologi produksi yang sederhana mengakibatkan mutu produk yang dihasilkan bervariasi. Apabila hal ini terjadi, maka produk yang dikirim kemungkinan akan diklaim oleh konsumen. Hal ini akan merugikan, apalagi jika produk ditolak oleh konsumen luar negeri.

5. Lemah dalam administrasi keuangan, kondisi ini seringkali menjadi penyebab sulitnya perusahaan mengajukan kredit ke pihak ketiga, sebab para investor baru mau menanamkan uangnya kalau terjamin keamanannya, artinya uang yang ditanamkannya dijamin akan kembali dan sekaligus memperoleh keuntungan. Lemahnya administrasi keuangan mengakibatkan sulitnya melakukan penilaian kelayakan. Banyak biaya di luar pengendalian terkait dengan lemahnya administrasi keuangan yang sering kali dijumpai tidak terdapatnya pemisahan antara kekayaan

perusahaan dan kekayaan pribadi.

6. Kesulitan memperoleh izin usaha, birokrasi yang harus ditempuh UKM dalam mengurus perizinan seringkali cukup panjang sehingga menyebabkan lamanya waktu yang diperlukan untuk sampai memperoleh perizinan. Dalam usaha kesempatan yang diperoleh tidak setiap saat, bahkan datangnya mungkin dalam waktu yang terbatas.
7. Belum adanya/kurangnya perlindungan terhadap usaha kecil. Sesuatu yang lemah mestinya dilindungi dari ancaman yang kuat. Karena tidak adanya perlindungan hukum, seringkali usaha kecil terpojok dengan usaha besar. Banyak perusahaan kecil gulung tikar karena terjunnya usaha besar ke bidang usaha yang dilakukan perusahaan kecil.

#### **4.4 Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Deli Serdang**

Pembinaan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang kini sudah cukup baik, itu semua dapat dilihat dilihat dari makin banyaknya anggota usaha kecil dan menengah yang menjadi pembinaan Dinas Koperasi dan

UKM, ada banyak pelaku UKM yang dibina atau di berdayakan oleh Dinas Koperasi Kabupaten Deli Serdang, berikut beberapa UKM yang menjadi binaan Dinas Koperasi dan UKM kabupaten Deli Serdang :

Tabel 4.4.b : Rekapitulasi UKM berdasarkan Kecamatan

No	Kecamatan	Jumlah
1	Lubuk Pakam	8
2	Tanjung Morawa	18
3	Percut Sei Tuan	22
4	Karang Anyar	2
5	Pasar Miring	2
6	Galang	5
7	Sunggal	6
8	Beringin	7
9	Simpang Penara	1
10	Biru – Biru	1
11	Pancur Batu	5
12	Bangun Sari	5
13	Kutalimbaru	5
14	Sibolangit	1
15	Deli Tua	3
16	Batang Kuis	6
17	Patumbak	2
18	Sei Rotan	1
	<b>Total</b>	<b>100</b>

Sumber :Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah, 2015

Setiap usaha tentu memiliki karakteristik yang berbeda antara satu dengan yang lainnya, tergantung dari para pelaku usaha. Perbedaan karakteristik ini tentunya memunculkan pola kebutuhan yang berbeda pula. Misalnya pendidikan dan pelatihan yang diberikan kepada pengusaha teknisi HP, para pelaku tersebut langsung mengaplikasikan dari yang didapat dalam masa pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan Usaha kecil dan Menengah. Dapat dikatakan jika pembinaan tersebut mampu mengubah dan dapat meningkatkan produktivitas usaha, sehingga kemungkinan besar mereka dapat membuka lapangan pekerjaan sendiri dan dapat mengurangi angka pengangguran. Dan jika pengangguran dapat ditekan maka tidak menuntut kemungkinan bahwa pembinaan tersebut sudah dikatakan berhasil. Keberhasilan program pembinaan akan banyak ditemukan oleh tingkat kesesuaian program yang diberikan dengan kondisi dan kebutuhannya. Kerjasama yang saling menguntungkan ini akan mengasikkan hak dan kewajiban masing-masing

dengan rasa senang hati tanpa merasa terpaksa dan di rugikan.

Keberhasilan UKM itu bisa dilihat dari 4 faktor :

1. Kepemimpinan

Kepemimpinan memegang peranan yang penting karena pemimpin yang akan menggerakkan organisasi dalam mencapai suatu tujuan. Seorang pemimpin perlu menegakkan kedisiplinan dalam suatu organisasi, karena itu sangat diperlukan untuk memberikan bimbingan kepada anggota dalam menciptakan tata tertib yang baik.

2. Manajerial

Manajerial adalah perpaduan antara seni dan ilmu, sebuah ilmu dalam mengatur segala sesuatunya dengan benar. Disini seorang manajer haruslah menguasai ilmu manajerial dengan baik seperti menyusun perencanaan, membangun organisasi serta pengendalian atau pengawasan.

3. Produktivitas

Produktivitas merupakan suatu ukuran yang menyatakan bagaimana baiknya sumber daya yang diatur dan dimanfaatkan untuk mencapai hasil yang optimal. Produktivitas dapat digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan suatu industri atau UKM yang menghasilkan barang atau jasa.

4. Pemasaran  
Pemasaran adalah analisis, perencanaan, dan pengendalian dari program-program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan memelihara pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sebagai sasarannya untuk mencapai tujuan usaha.

Jika keempat komponen tersebut sudah ada dan bekerja dengan optimal maka keberhasilan UKM dalam mengembangkan usahanya cukup terbuka lebar.

## **E. PENUTUP**

### **1. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian mengenai Peranan Dinas Koperasi Terhadap

Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah Pada Kabupaten Deli Serdang dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. elaksanaan Pelatihan yang dilakukan Dinas Koperasi terhadap pelaku UKM memberikan dampak yang baik. Hal ini membuktikan bahwa setiap pembinaan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM mendapat respon yang baik dari para pelaku usaha, semua itu untuk meningkatkan UKM baik dari sisi Internalnya ataupun Eksternalnya
2. Faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi Dinas Koperasi dalam upaya mengembangkan UKM di Kabupaten Deli Serdang.

#### **a. Faktor pendukung**

Dukungan dari perbankan kepada UKM terkait pemberian modal bagi pelaku UKM di Kabupaten Deli Serdang sangat baik karena membantu pelaku

UKM dalam meningkatkan usahanya.

b. Faktor penghambat

Keterlambatan dalam penyediaan anggaran untuk pemberdayaan usaha kecil dan menengah menyebabkan terhambatnya pelaksanaan kegiatan dan dukungan bagi pelaku UKM.

c. Masih belum optimalnya pendataan UKM yang ada di Kabupaten Deli Serdang dikarenakan masih banyak yang beranggapan jika usahanya di daftarkan ke Dinas Koperasi dan UKM atau pun lembaga lainnya akan dikenai pajak sehingga akan mengurangi pendapatan mereka.

3. Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Deli Serdang

a. Sektor usaha kecil dan menengah (UKM) kini mengalami peningkatan yang cukup baik dari tahun ke tahun. Hal ini membuktikan bahwa banyak pelaku usaha yang ingin mengikuti pembinaan dari Dinas Koperasi dan UKM guna membuat usaha kecil dan menengah tersebut lebih berkembang lagi.

b. Kesejahteraan yang diharapkan oleh setiap orang tidak bisa dirasakan secara langsung atau dengan kata lain pembinaan Dinas Koperasi dan UKM tidak secara langsung dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kemajuan dan keberhasilan UKM akan dapat dirasakan, jika UKM mampu mengoptimalkan semua bantuan yang diberikan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Deli Serdang.

## 2. Saran

Dari hasil pembahasan diatas maka penulis akan memberikan saran dan masukan bagi Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten deli Serdang sebagai berikut :

1. Perlu adanya penambahan tenaga pegawai bagi Dinas Koperasi dan UKM agar dalam melakukan kegiatan pelayanan, penyuluhan, pendidikan dan juga pelatihan terhadap pelaku UKM agar lebih baik dari segi kualitas maupun kuantitas.
2. Perlu adanya kajian lebih lanjut mengenai penelitian secara menyeluruh mengenai pengembangan UKM khususnya di Kabupaten Deli Serdang untuk menciptakan produk UKM yang berkualitas dan berdaya saing.

### DAFTAR PUSTAKA

Tambunan, Tulus T.H. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia* Jakarta: Salemba Empat

Akifa, P. Nyla. 2014. *Komplet Akuntanasi untuk UKM dan waralaba*. Jogjakarta:

Soeprihanto, J. 2001. *Penilaian Kinerja dan Pengembangan Karyawan*. Yogyakarta: BPFE

Hasibuan, Malayu S.P. 2014. *Manajemen Sumber Daya manusia, Cetakan XVIII*. Jakarta: Bumi Aksara

Hamalik, Oemar. 2007. *Pengembangan SDM. Manajemen Pelatihan Ketenagakerjaan, Pendekatan Terpadu*. Jakarta: Bumi Aksara

Moekijat. 1991. *Latihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*, Cetakan 4. Bandung : Mandar Maju

Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta

Soekanto, Soejono. 1990. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

- Suhardono.1994.*Peran Kepemimpinn Lembaga Dearah*. Bandung: Fokus Media
- Musanef.1991. *Manajemen Kepegawaaian di Indonesia*. Bandung: CV. Mandar Maju.
- Hidayat, S. 1979. *Pembinaan Perkotaan di Indonesia*. Bandung: Bina Aksara
- Tohar, M. 200. *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta: Kanisius
- Veithzal, Rivai.2005. *manajemen Sumber Daya manusai*. Jakarta: raja Grafindo Persada.
- Internet  
[www.Struktur-Organisasi\\_dan Kepegawaian\\_Gambaran-Usaha\\_Mikro-Kecil\\_dan\\_Menegah-UMKMDI\\_123\\_dok-document.pdf](http://www.Struktur-Organisasi_dan_Kepegawaian_Gambaran-Usaha_Mikro-Kecil_dan_Menegah-UMKMDI_123_dok-document.pdf)

