

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia

Nomor 7 Tahun 2021. Di dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai asset, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria ini, usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki nilai aset paling banyak Rp 50.000.000,00 atau dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00.

Namun adanya pandemi covid-19 ini membuat pemerintah berupaya mengatasi hal yang sedang membahayakan perekonomian Nasional. Yang mana pemerintah mengadakan program bantuan untuk pelaku usaha mikro dengan tujuan untuk menjaga dan membantu keberlangsungan usaha mikro dalam menghadapi tekanan akibat pandemi ini dan sebagai bentuk penyelamatan ekonomi Nasional. Dengan demikian, seluruh Negara di dunia bahkan tidak sanggup dalam mengatasi pandemi ini, namun pemerintah terus berupaya untuk mengatasi berbagai macam dampak pandemi. Salah satu dampak yang ditimbulkan adalah sektor ekonomi. Yang mana berdampak besar bagi sektor yang menyebabkan terjadinya pemutusan hubungan kerja (PHK), menurunnya penyerapan tenaga kerja, penurunan pendapatan, bahkan menyebabkan banyak usaha yang bangkrut atau gulung tikar.

Beberapa upaya yang dilakukan pemerintah dalam upaya untuk menstabilkan ekonomi yaitu dengan mencanangkan program Bantuan Pemerintah Usaha Mikro (BPUM). Program bantuan pemerintah bagi usaha mikro (BPUM) merupakan bantuan pemerintah dalam bentuk uang yang diberikan kepada pelaku usaha mikro yang sumber dananya berasal dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). BPUM ini diberikan untuk membantu usaha di tengah krisis ekonomi di Indonesia akibat adanya pandemic covid-19 dalam rangka mendukung pemulihan ekonomi Nasional serta sebagai bentuk penyelamatan ekonomi Negara. Program BPUM ini diberikan satu kali dalam bentuk uang dengan jumlah Rp. 2.400.000 pada tahun 2020 dan Rp. 1.200.000 pada tahun 2021.

Dengan adanya program bantuan ini, menuai banyak problematika atau masalah seperti tidak tepatnya sasaran pemerintah yang mana bantuan ini untuk pelaku usaha mikro akan tetapi pada kenyataannya masih banyak masyarakat yang memperoleh bantuan tetapi tidak mempunyai usaha. Tidak sedikit juga masyarakat yang benar-benar memiliki usaha namun tidak mendapatkan bantuan. Kemudian masyarakat atau pelaku usaha yang mendapatkan bantuan ini tidak benar-benar menggunakan bantuan yang telah diberikan untuk usahanya, akan tetapi menggunakannya untuk kebutuhan sehari-hari. Lalu dengan tidak adanya sosialisasi dari pihak Kementerian Koperasi kepada calon penerima bantuan ini, sehingga masyarakat tidak terlalu memahami dan mengerti terkait program bantuan ini. Dimana, dengan adanya sosialisasi tersebut sangat penting mengingat supaya masyarakat mengetahui serta mengerti secara keseluruhan tentang tujuan pemerintah mengadakan adanya program bantuan ini. Kemudian, tidak adanya pantauan dari pihak terkait setelah menerima program bantuan ini. Sedangkan, kemampuan adaptasi dari pihak Kementerian Koperasi sangat berperan agar tujuan pemerintah tercapai secara maksimal. Dan perlu adanya adaptasi agar pihak terkait

mampu memahami perubahan-perubahan baik dari sisi *intern* maupun *ekstern* supaya dapat terus mengevaluasi program bantuan.

Dari fenomena yang terjadi menuai banyak pertanyaan apakah program bantuan ini sudah efektif pelaksanaannya atau masih perlu adanya evaluasi program. Efektif atau tidaknya program bantuan ini dapat diketahui dengan adanya pengukuran efektivitas. Kasmir (2017:57) usaha dapat dikatakan berhasil jika para pelaku usaha memiliki karakteristik kepribadian yang jujur, kreatif dan inovatif untuk membangun sebuah kepercayaan terhadap konsumen, semakin banyak motivasi dan perilaku baik yang dimiliki oleh seorang pelaku usaha maka semakin besar pula kemungkinan sebuah usaha dapat berkembang. Untuk mengembangkan suatu usaha agar usahanya berhasil, pelaku usaha harus dapat berpikir kreatif dan inovatif untuk lebih mengembangkan usahanya. Menurut Tambunan (2009:62-87), kekuatan modal dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Modal usaha mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang dilakukan. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga non bank. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan (Riyanto 2001:18).

Pemerintah Desa Mangunegara Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga sendiri telah menyiapkan berbagai program pemenuhan dan pemulihan kebutuhan yang diluncurkan oleh pemerintah yang sejalan dengan nafas industrialisasi sebagai program di Desa Mangunegara. Dimana salah satunya melalui program Bantuan Pemerintah Usaha Mikro yang bertujuan untuk bisa memenuhi kebutuhan masyarakat di Desa Mangunegara yang mempunyai atau akan memulai usaha

sendiri. BPUM ini sendiri berupa dana yang dicairkan berupa uang melalui bank BRI yang sebelumnya harus mengajukan data berupa jenis usaha yang dijalankan atau yang baru akan dijalankan, nantinya masyarakat yang sudah mengajukan akan menerima surat berupa Surat Keterangan Usaha (SKU) lalu oleh Pemerintah Desa Mangunegara data tersebut diajukan ke Dinas

Koperasi dan UKM yang mana di sana akan dipilih kembali apakah usaha yang diajukan akan menerima bantuan dana atau tidak, jika usaha yang diajukan ternyata lolos maka masyarakat bisa mencairkan dana tersebut di Bank BRI sesuai wilayah tempat tinggal. Namun kenyataannya tidak semua usaha yang diajukan berhasil, masih ada beberapa usaha yang nyatanya hanya berjalan sebentar atau bahkan gagal, penyebabnya bisa karena :

#### 1. Keterbatasan Modal

Sudah menjadi rahasia umum jika modal sering kali menempati posisi teratas dalam permasalahan yang dihadapi setiap pelaku usaha. Ketika akan memulai usaha, kebanyakan calon pengusaha hanya memperhitungkan modal usaha sebatas untuk pengadaan barang, peralatan, dan tempat usaha saja. Mereka lupa atau bahkan tidak tahu jika menjalankan bisnis juga membutuhkan biaya operasional yang harus dipersiapkan di awal. Biaya operasional menyangkut biaya-biaya yang harus dikeluarkan selama berjalannya bisnis, seperti biaya gaji karyawan, listrik dan air, pulsa telepon, dan lain-lain.

Bisnis umumnya tidak langsung menghasilkan uang ketika mulai dirintis. Bahkan bisa jadi di tahun pertama perintisannya, bisnis belum menghasilkan uang yang cukup untuk menutup seluruh biaya operasional. Artinya, masih jauh dari titik impas. Sebab itulah, agar bisnis mampu bertahan dibutuhkan modal untuk mendanai biaya-biaya yang dikeluarkan selama

operasional bisnis berjalan. Sayangnya, modal untuk biaya operasional tidak diperhitungkan apalagi disediakan sejak awal. Keterbatasan modal inilah yang menyebabkan usaha tak bisa bertahan lama, karena tak memiliki uang tunai yang cukup untuk mendanai operasional bisnis. Sementara arus kas masuk dari bisnis belum mencukupi untuk menutup seluruh biaya operasional yang ada.

## 2. Pengelolaan Modal Buruk

Titik impas setiap usaha sangatlah bervariasi. Artinya, waktu yang dibutuhkan untuk bisa balik modal pada masing-masing usaha sangat berbeda. Ada yang cepat kurang dari satu tahun, ada pula yang lambat hingga butuh waktu lebih dari satu tahun. Di saat usaha telah mencapai titik impas, menandakan bahwa arus kas masuk sudah lancar. Dengan kata lain, usaha telah mampu menghasilkan keuntungan yang bisa digunakan untuk menutup biaya-biaya operasional bahkan melakukan pengembangan atau ekspansi bisnis. Kemampuan pengusaha menghasilkan laba tak selalu diimbangi dengan kemampuan mengelola modal yang memadai dari sang pengusaha. Perolehan laba seharusnya bisa menambah modal usaha. Secara lebih lanjut modal tersebut bisa digunakan untuk melakukan ekspansi usaha atau inovasi produk. Sayangnya tak semua pengusaha berlaku demikian. Banyak yang justru menggunakan laba usaha untuk kepentingan pribadi atau hal-hal lain yang tidak berkaitan dengan pengembangan bisnis. Hal tersebut jelas tidak akan menghasilkan atau bahkan menciptakan aliran pendapatan baru yang menguntungkan bagi kegiatan bisnis. Akibatnya, usaha tidak akan bertumbuh sehingga cenderung *stagnan* bahkan mengalami kemunduran yang bermuara pada hidup perusahaan yang hanya berlangsung singkat.

### 3. Minim Organisasi

Perbedaan perusahaan skala besar dengan usaha mikro terletak pada kemampuan mengorganisir setiap bidang tugas yang ada. Perusahaan besar umumnya memiliki sistem yang memungkinkan pelaksanaan tugas atau pekerjaan dilakukan oleh karyawan secara otonom. Artinya, setiap transaksi apapun yang berkaitan dengan bisnis perusahaan terdokumentasi secara lengkap dalam aplikasi atau perangkat lunak tertentu. Setiap karyawan yang berkepentingan dapat mengakses data transaksi sehingga tidak ada pengkhususan terhadap keahlian atau keterampilan tertentu yang justru dapat mempersulit bahkan menghambat kelancaran bisnis perusahaan. Sementara yang terjadi pada usaha mikro justru sebaliknya. Usaha mikro umumnya belum dilengkapi dengan sistem yang memungkinkan karyawan untuk bekerja secara otonom. Setiap aktivitas kerja pada usaha mikro cenderung tersentralisasi pada sang pemilik usaha, mulai dari pencatatan transaksi keuangan, jual beli, inventarisasi barang, hingga data supplier. Hal ini mengakibatkan akses karyawan terhadap bisnis usaha mikro terbatas. Karyawan tidak memiliki kebebasan dalam bernegosiasi dengan pelanggan, karena segala sesuatunya di bawah kendali pemilik usaha mikro.

Sentralisasi tugas atau pekerjaan pada usaha mikro ini disadari atau tidak justru akan menimbulkan masalah tersendiri. Bisnis akan sulit bertumbuh, karena hanya didominasi oleh perorangan, yakni sang pemilik. Jika suatu saat sang pemilik berhalangan kerja, seperti sakit, pergi ke luar kota, atau bahkan meninggal, maka operasional bisnis akan terganggu. Sebab, karyawan tidak terbiasa mendapat delegasi tugas atau izin untuk mengakses transaksi bisnis dan keuangan. Tidak ada organisasi dan proses regenerasi agar bisnis tetap bisa berjalan. Akibatnya, jalannya bisnis hanya bergantung pada sang pemilik yang menguasai segalanya. Ketika sang pemilik tak lagi mampu *handle* semua urusan, maka berakhir pulalah bisnis tersebut.

#### 4. Ketidaksiapan Menjual

Bisnis bisa tumbuh dan berkembang dengan kedisiplinan dan tentunya kesiapan untuk menjual produk atau jasa yang ditawarkan. Sayangnya, tak sedikit usaha mikro yang ternyata tidak siap untuk menjual produk atau jasa yang menjadi inti dari bisnisnya. Contohnya ketika produk atau jasa diluncurkan ke publik, usaha mikro harus siap dengan reaksi pasar. Jika ternyata pasar merespon dan menyukai produk atau jasa yang ditawarkan tentu akan ada banyak pembelian. Di saat banyak orderan masuk, usaha mikro justru sulit untuk memenuhinya dikarenakan keterbatasan sumber daya, baik stok produk maupun jumlah pekerja. Akibatnya, banyak pelanggan kecewa karena tak terlayani dengan baik. Inilah yang dimaksudkan dengan ketidaksiapan menjual.

Pelanggan yang kecewa tak lagi percaya. Jelas mereka tak akan melakukan pembelian ulang apalagi merekomendasikannya kepada orang lain. Mereka justru akan menceritakan pengalaman buruknya tentang produk dan layanan yang diterimanya dari usaha mikro terkait, sehingga muncullah *stigma* buruk yang melekat pada usaha mikro itu. Hal ini tentu menyebabkan calon pelanggan enggan untuk membeli produk atau jasa dari usaha mikro tersebut. Jika usaha mikro tak mampu mengatasi, maka kelangsungan bisnisnya tidak akan bertahan lama.

Kegagalan usaha mikro cenderung disebabkan oleh faktor-faktor yang bersifat internal. Diakui atau tidak memang pengelolaan usaha mikro belum memenuhi standar profesional bisnis. Artinya, dalam pengelolaan usaha mikro masih melibatkan kepentingan pribadi di dalamnya. Hal ini umumnya ditunjukkan oleh pengelolaan keuangan, di mana pendapatan bisnis yang diperoleh juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi, bahkan porsinya lebih besar dari kebutuhan bisnis itu sendiri. Akibatnya, bisnis mengalami kekurangan uang tunai untuk membiayai operasionalnya. Inilah penyebab gagalnya usaha mikro.

Berikut adalah data beberapa penerima UMKM di Desa Mangunegara :

Tabel 1.1 Jenis Usaha dan Nominal bantuan UMKM di Desa Mangunegara Tahun 2020/2021

NO	Jenis Usaha	Nominal	Tingkat Keberhasilan %
1.	Kerajinan Tangan	Rp. 1.200.000	75%
2.	Kuliner	Rp. 2.400.000	80%
3.	Ternak Ayam	Rp. 2.400.000	75%
4.	Jasa Jahit	Rp. 1.200.000	70%
5.	Jumlah	Rp. 7.200.000	

Sumber Data : Kantor Desa Mangunegara Tahun 2020

Berdasarkan pada hasil analisis data penerima Bantuan Pemerintah Usaha Mikro di Desa Mangunegara Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Masih terdapat persoalan dimana dana bantuan yang diberikan pemerintah belum sepenuhnya efektif dalam memperbaiki perekonomian masyarakat.
2. Masih ada beberapa usaha yang nyatanya gagal.
3. Bantuan sudah terprogram dengan baik tapi belum terlaksanakan dengan baik.
4. Kurangnya pengarahan kepada masyarakat yang baru akan memulai bisnis atau usaha.

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul: “**Analisis**

**Efektivitas Bantuan Pemerintah Usaha Mikro (BPUM) Di Desa**

**Mangunegara Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga”**

## **B. Pembatasan Masalah**

1. Dimensi Lokasi

Penelitian dilakukan di Desa Mangunegara Kecamatan Mrebet

Kabupaten Purbalingga.

2. Dimensi Waktu

Penelitian dilakukan berdasarkan data tahun 2020-2022.

3. Dimensi Study

Efektivitas Bantuan Pemerintah Usaha Mikro di Desa Mangunegara.

### **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah : Bagaimanakah efektivitas Bantuan Pemerintah Usaha Mikro (BPUM) yang diberikan kepada masyarakat di Desa Mangunegara Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga?

### **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

1. Tujuan Penelitian

Untuk mendeskripsikan dan menjelaskan efektivitas Bantuan Pemerintah Usaha Mikro di desa Mangunegara Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga.

2. Kegunaan Penelitian

a. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memperluas pemahaman ilmu-ilmu sosial khususnya ilmu administrasi publik.

b. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan untuk mengembangkan Usaha Mikro di masyarakat sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Mangunegara.