

UMKM dan Prospeknya di Indonesia



Sistem Ekonomi Indonesia
Program Studi Ilmu Hubungan Internasional
FISIP UNIKOM

Perkembangan UMKM di Indonesia

- Berdasarkan data BPS (update Des 2016) jumlah UMKM di Indonesia 57.895.721
- Jumlah tenaga kerja UMKM sebesar 114.144.082 orang
- Sumbangan PDB UMKM Rp.1.536.918.80 (milyar)
- Nilai Ekspor UMKM Rp.182.112.70 (milyar)
- Serapan tenaga kerja pada sektor UMKM tumbuh dari 96,99 % menjadi 97,22 % (CNN)
- Kontribusi sektor UMKM terhadap PDB meningkat dari 57,84 % menjadi 60,34 % (CNN)
- Hal ini membuktikan bahwa sektor UMKM menjadi tumpuan utama bagi ekonomi Indonesia. Tanpa adanya UMKM, tingkat pendapatan dan kemampuan beli masyarakat kecil tidak akan meningkat. Sehingga secara strategis UMKM memiliki peran dalam mengentaskan kemiskinan dan pengangguran.



Usaha Mikro

- Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, **Usaha Mikro** adalah :

Usaha produktif milik orang perorang dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, **Usaha Kecil** adalah :

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perorang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 , tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000

Usaha Menengah

- Pengertian usaha menengah Menurut UU No.20 Tahun 2008, **Usaha Menengah** yaitu :

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar.

Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00.

Tabel 1. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Asset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	> 50 juta – 500 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Menengah	> 500 juta – 10 milyar	> 2,5 – 10 milyar

Sumber : UU No.20 tahun 2008

Karakteristik UMKM

Secara Umum

- Manajemen pengelolaan masih sederhana
- Rendahnya akses terhadap lembaga kredit
 - Belum memiliki status badan hukum
- Terkonsentrasi pada kelompok usaha tertentu

Karakteristik UMKM

Usaha Mikro

- Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- Belum melakukan administrasi keuangan yg sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sbgn sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.



Contoh Usaha Mikro

- Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya;
- Industri makanan dan minuman, industri meubel pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat
- Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar dll
- Peternakan ayam, itik dan perikanan
- Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi)

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasi-nya karena :

- 1. Perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang;**
- 2. Tidak sensitive terhadap suku bunga**
- 3. Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter**
- 4. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat**

Karakteristik UMKM

Usaha Kecil

- Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah;
- Lokasi/tempat usaha umumnya sdh menetap tdk berpindah-pindah;
- Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha;
- Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP;
- Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha;
- Sebagian sdh akses ke perbankan dlm keperluan modal;
- Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.



Contoh Usaha Kecil

- Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja;
- Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya;
- Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubel kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan;
- Peternakan ayam, itik dan perikanan;
- Koperasi berskala kecil.

Karakteristik UMK

Usaha Menengah

- Umumnya memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi;
- Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan;
- Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll;
- Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain, izin usaha, izin tempat, NPWP, izin tetangga dan upaya pengelolaan lingkungan dll;
- Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;
- Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.



Contoh Usaha Menengah

- Usaha pertanian, perternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah;
- Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor;
- Usaha jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), garment dan jasa transportasi taxi dan bus antar propinsi;
- Usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam;
- Usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.

Perkembangan UMKM di Indonesia dibagi menjadi 4 kriteria

- *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai aktor informal.
- *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang memiliki sifat pengrajin namun belum memiliki sifat kewirausahaan
- *Small Dinamic Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor
- *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB)

PERMASALAHAN UMKM

UKM menghadapi dua permasalahan utama yaitu *masalah finansial* dan masalah *non-finansial*

Masalah Finansial

- Kurangnya kesesuaian (terjadinya mismatch) antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UKM.
- Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UKM
- Biaya transaksi yang tinggi, yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sementara jumlah kredit yang dikucurkan kecil.
- Kurangnya akses ke sumber dana yang formal, baik disebabkan oleh ketiadaan bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai.
- Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi
- Banyak UKM yang belum **bankable**, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

Masalah Non Finansial

- Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan *quality control* yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan.
- Kurangnya pengetahuan ttg pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UKM mengenai pasar, selain karena keterbatasan kemampuan UKM untuk menyediakan produk/ jasa yang sesuai dengan keinginan pasar.
- Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) serta kurangnya sumber daya untuk mengembangkan SDM.
- Kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.

Masalah terkait dengan *linkage* antar perusahaan :

- Industri pendukung yang lemah.
- UKM yang memanfaatkan/menggunakan sistem *cluster* dalam bisnis belum banyak.

Masalah terkait dengan *ekspor* :

- Kurangnya informasi mengenai pasar ekspor yang dapat dimanfaatkan.
- Kurangnya lembaga yang dapat membantu mengembangkan ekspor.
- Sulitnya mendapatkan sumber dana untuk ekspor.
- Pengurusan dokumen yang diperlukan untuk ekspor yang birokratis.

Penyebab Masalah UMKM

- Pelaksanaan undang-undang dan peraturan yang berkaitan dengan UKM, termasuk masalah perpajakan yang belum memadai;
- Masih terjadinya *mismatch* antara fasilitas yang disediakan oleh pemerintah dan kebutuhan UKM;
- Kurangnya *linkage* antar UKM sendiri atau antara UKM dengan industri yang lebih besar

Permasalahan yang dihadapi UMKM

- Belum dimilikinya sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik karena belum dipisahkannya kepemilikan dan pengelolaan perusahaan.
- Sulitnya menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman bank maupun modal ventura, berbelitnya prosedur mendapatkan kredit, agunan yang tidak memenuhi syarat yang ditetapkan bank, dan terlalu tingginya tingkat bunga.
- Kendala dalam menyusun perencanaan bisnis karena persaingan dalam merebut pasar semakin ketat.

Permasalahan yang dihadapi UMKM

- Kendala dalam mengakses teknologi terutama karena pasar dikuasai oleh perusahaan/kelompok bisnis tertentu, serta selera konsumen yang cepat berubah.
- Kendala dalam memperoleh bahan baku karena adanya persaingan yang ketat dalam mendapatkan bahan baku, bahan baku berkualitas rendah, dan harga bahan baku yang tinggi.
- Kendala dalam perbaikan kualitas barang dan efisiensi terutama untuk tujuan ekspor karena selera konsumen berubah dengan cepat, pasar dikuasai perusahaan tertentu, dan banyak barang pengganti.
- Kendala dalam hal tenaga kerja, karena sulit memperoleh tenaga kerja yang terampil.

Permasalahan dalam internal bank

Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMK dalam memperoleh pinjaman kredit dari perbankan, tidak bisa dilepaskan pula dari permasalahan yang dihadapi oleh internal bank :

- Bank belum memiliki SDM yang berkompeten untuk menangani debitur pelaku usaha mikro dan kecil.
- Bank lebih banyak berorientasi dan fokus pada pelayanan kredit segmen korporat.
- Bank memiliki jaringan kantor yang masih terbatas dan penyebarannya belum merata, termasuk bank perkreditasn rakyat (BPR).

Permasalahan dalam internal bank

- ❑ Bank masih memiliki persepsi yang keliru dengan menganggap usaha mikro dan kecil sebagai debitur yang merepotkan, berisiko tinggi, dan kurang menguntungkan.
- ❑ Bank menghadapi kesulitan dalam menjangkau daerah-daerah pelosok atau sentra-sentra usaha mikro dan kecil.
- ❑ Bank sebagian besar masih memiliki keterbatasan dalam pemahaman mengenai karakteristik usaha mikro dan kecil.
- ❑ Belum adanya lembaga penjamin kredit yang dapat berfungsi secara optimal.

Permasalahan UMK dalam mengakses sumber permodalan dari perbankan

- Pelaku usaha mikro dan kecil umumnya belum memiliki pembukuan yang baik dan jelas sehingga menyulitkan pihak bank untuk mengetahui informasi mengenai usaha mereka secara lengkap.
- Pelaku usaha mikro dan kecil belum mendaftarkan usahanya sebagai badan usaha resmi.
- Pelaku usaha mikro dan kecil masih memiliki keterbatasan sumber daya manusia yang mampu mengelola usaha dengan baik.
- Pelaku usaha mikro dan kecil masih menghadapi masalah dalam pemasaran produknya.

Permasalahan UMK dalam mengakses sumber permodalan dari perbankan

- Pelaku usaha mikro dan kecil kesulitan dalam menyediakan agunan seperti yang ditentukan oleh bank.
- Pelaku usaha mikro dan kecil masih kesulitan memenuhi persyaratan administrasi dan prosedur peminjaman kredit seperti yang ditetapkan oleh bank.
- Pelaku usaha dan kecil merasa keberatan dengan beban suku bunga yang dirasakan terlalu tinggi.

Keuntungan bank sebagai kreditur bagi UMK

- Dari sisi risiko kemacetan pinjaman, meminjamkan kredit kepada pelaku UMK tingkat kemacetannya relatif kecil. Hal ini dikarenakan pelaku UMK memiliki tingkat kepatuhan yang relatif tinggi dibandingkan dengan usaha besar.
- Pemberian kredit kepada nasabah UMK merupakan strategi penyebaran risiko, karena biasanya nominal kredit yang diberikan relatif lebih kecil dengan jumlah nasabah yang banyak sehingga pemberian kredit tidak terkonsentrasi pada satu kelompok atau sektor usaha saja.
- Suku bunga kredit yang cenderung lebih tinggi dari tingkat bunga pasar memungkinkan bank-bank memperoleh pendapatan bunga yang memadai.

PERAN STRATEGIS UMK

Peran UMKM dalam perekonomian Indonesia :

- Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor.
- Penyedia lapangan kerja yang terbesar.
- Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat.
- Pencipta pasar baru dan sumber inovasi.
- Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

- UMKM umumnya berbasis pada sumberdaya ekonomi lokal dan tidak bergantung pada impor, serta hasilnya mampu diekspor.
- Karena keunikannya, maka pembangunan UMKM diyakini akan memperkuat fondasi perekonomian nasional.
- Perekonomian Indonesia akan memiliki fundamental yang kuat jika UMKM telah menjadi pelaku utama yang produktif dan berdaya saing dalam perekonomian nasional. Untuk itu, pembangunan koperasi, usaha mikro, kecil dan menengah perlu menjadi prioritas utama pembangunan ekonomi nasional dalam jangka panjang.

STRATEGI PENGEMBANGAN UMK

“Mengapa UMK perlu dikembangkan?”

- Pertumbuhan ekonomi memerlukan dukungan investasi. Pada kondisi ekonomi Indonesia saat ini relatif akan sulit menarik investasi. Untuk itu, keterbatasan investasi perlu diarahkan pada upaya mengembangkan wirausaha baru, yang notabene adalah UKM, karena memiliki ICOR yang rendah dengan lag waktu yang singkat.
- UKM mampu menyerap 99,45% tenaga kerja di Indonesia.
- Peningkatan PDB usaha mikro dan kecil diharapkan akan meningkatkan pendapatan per kapita dari kelompok mayoritas penduduk terbawah. Pembangunan UKM akan membantu upaya meningkatkan pendapatan per kapita, dan sekaligus meningkatkan pemerataan pendapatan masyarakat, sehingga dapat menurunkan tingkat kemiskinan

STRATEGI PENGEMBANGAN UMK

“Mengapa UMK perlu dikembangkan?”

- Pengembangan UMKM diharapkan akan meningkatkan stabilitas ekonomi makro, karena menggunakan bahan baku lokal dan memiliki potensi ekspor, sehingga akan membantu menstabilkan kurs rupiah dan tingkat inflasi. Pembangunan UMKM akan menggerakkan sektor riil, karena UMKM umumnya memiliki keterkaitan industri yg cukup tinggi.

6 pendekatan utama pembangunan koperasi dan UMKM di Indonesia

- Strategi Pengembangan Lingkungan Usaha Yang Kondusif
- Strategi Peningkatan Akses KUMKM ke Sumberdaya Produktif
- Strategi Pengembangan Kewirausahaan dan Daya Saing KUMKM
- Strategi Pemantapan Kelembagaan Koperasi Sesuai Dengan Jatidiri Koperasi
- Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro
- Strategi Peningkatan Sinergi dan Partisipasi Masyarakat

Pemberdayaan UMK agar keluar dari permasalahan

- **Aspek Manajerial**

Upaya yang dilakukan terkait aspek manajerial meliputi peningkatan produktivitas, kemampuan pemasaran, dan pengembangan sumber daya manusia.

- **Aspek Permodalan**

Dalam aspek permodalan upaya yang dilakukan meliputi pemberian bantuan modal, dalam bentuk penyisihan keuntungan BUMN sebesar 1-5 persen dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha mikro dan kecil minimum 20 persen dari portafolio kredit bank, serta kemudahan kredit.

- **Program Kemitraan**

Upaya yang dilakukan melalui program kemitraan adalah mengembangkan program kemitraan dengan usaha besar baik lewat sistem Bapak-Anak Angkat, Pola PIR, Keterkaitan Hulu-Hilir (forward linkage), Keterkaitan Hilir-Hulu (backward linkage), Modal Ventura, dan Subkontrak.

Pemberdayaan UMK agar keluar dari permasalahan

- Pengembangan Sentra Industri

Upaya yang dilakukan melalui pengembangan sentra industri adalah mengembangkan sentra industri kecil dalam suatu kawasan apakah berbentuk PIK (pemukiman industri kecil), LIK (lingkungan industri kecil), SUIK (sarana usaha industri kecil) yang didukung oleh UPT (unit pelayanan teknis) dan TPI (tenaga penyuluh industri).

- Program Pembinaan

Upaya pemberdayaan yang dilakukan dalam bentuk pembinaan adalah pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (kelompok usaha bersama), KOPINKRA (koperasi industri kecil dan kerajinan).

Mengapa pembinaan bEUM berhasil?

- Program pembinaan oleh pemerintah (departemen) maupun swasta sdh banyak dilakukan.
- Belum memberikan hasil yang maksimal karena belum terarah, dan sifatnya tidak berkesinambungan, sering tumpang tindih karena dilakukan secara sendiri-sendiri, terkotak-kotak, mengutamakan sektor atau binaannya masing-masing.
- **Pelaku UMK cenderung diperlakukan hanya sebagai obyek binaan temporer.**

SISTEM PEMBIAYAAN UMK

- Sistem Pembiayaan Mikro
Terdiri dari pembiayaan dengan pola arisan dan gotong royong, dan pembiayaan melalui program pemerintah, seperti BKK, Kredit Usaha Rakyat Kecil (KURK) .
- Sistem Pembiayaan Perbankan
Pembiayaan melalui produk-produk kredit perbankan.
- Sistem Pembiayaan Pasar Modal
- Sistem Pembiayaan Multifinance
(modal ventura, pegadaian, dll)

Beberapa Definisi UMKM di beberapa negara :

World Bank, membagi UMKM ke dalam 3 jenis, yaitu:

- ***Medium enterprise***, dengan kriteria:
 - Jumlah karyawan maksimal 300 orang,
 - Pendapatan setahun hingga sejumlah \$ 15 juta, dan
 - Jumlah aset hingga sejumlah \$15 juta.
- ***Small enterprise***, dengan kriteria:
 - Jumlah karyawan kurang dari 30 orang,
 - Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 3 juta, dan
 - Jumlah aset tidak melebihi \$ 3 juta.
- ***Micro enterprise***, dengan kriteria:
 - Jumlah karyawan kurang dari 10 orang,
 - Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 100 ribu, dan
 - Jumlah aset tidak melebihi \$ 100 ribu.

Definisi UMKM di beberapa negara :

Europa Commission membagi UKM tiga jenis, yaitu:

- ***Medium-sized enterprise*** :
 - Jumlah karyawan kurang dari 250 orang,
 - Pendapatan setahun tdk melebihi \$ 50 juta (sebanding dg \$ 58,5 jt)
 - Jumlah aset tidak melebihi \$ 43 juta (sebanding dengan 50.3 juta).
- ***Small-sized enterprise*** :
 - Jumlah karyawan kurang dari 50 orang,
 - Pendapatan setahun tdk melebihi \$10 juta (sebanding dg \$ 11,7 jt),
 - Jumlah aset tidak melebihi \$ 13 juta (sebanding dengan \$15,2 jt).
- ***Micro-sized enterprise*** :
 - Jumlah karyawan kurang dari \$ 10 juta orang,
 - Pendapatan setahun tdk melebihi \$ 2 juta (sebanding dg \$ 2,3 jt)
 - Jumlah aset tidak melebihi \$ 2 juta.

Definisi UMKM di beberapa negara :

- **Singapura** mendefinisikan UKM sebagai usaha yang memiliki minimal 30% pemegang saham lokal
- Aset produktif tetap (*fixed productive asset*) di bawah SG \$ 15 juta (sebanding dengan US\$ 8,7 juta).
- Untuk perusahaan jasa, jumlah karyawannya minimal 200 orang.

Definisi UMKM di beberapa negara :

- **Malaysia**, definisi UKM sebagai usaha yang memiliki jumlah karyawan yang bekerja penuh (*full time worker*) kurang dari 75 orang atau yang modal pemegang sahamnya kurang dari M\$ 2,5 juta (sebanding dg US\$ 6,6 juta⁴).
Dibagi lagi menjadi dua, yaitu:
- *Small Industry* (SI) :
 - Jumlah karyawan antara 5 - 50 orang atau
 - Jumlah modal saham sampai M\$ 500 ribu (sebanding dengan US\$ 132 ribu).

Berdasarkan kurs per 4 Juni 2003, EUR = 1,17 USD
Berdasarkan kurs per 4 Juni 2003, 1 MYR = 0,26 USD
- *Medium industry* (MI),
 - Jumlah karyawan antara 50 - 75 orang
 - Jumlah modal saham antara M\$ 500 ribu - M\$ 2,5 juta.

Definisi UMKM di beberapa negara :

Jepang, membagi UKM sebagai berikut:

- ***Mining and manufacturing***, dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 300 orang atau jumlah modal saham sampai sejumlah ¥ 300 juta (atau sebanding dengan US\$ 2,5 juta).
- ***Wholesale***, dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 100 orang atau jumlah modal saham sampai sejumlah ¥ 100 juta (atau sebanding dengan US\$ 840 ribu).
- ***Retail***, dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 54 orang atau jumlah modal saham sampai sejumlah ¥ 50 juta (atau sebanding dengan US\$ 420 ribu).
- ***Services***, dengan kriteria jumlah karyawan maksimal 100 orang atau jumlah modal saham sampai sejumlah ¥ 50 juta (atau sebanding dengan US\$ 420 ribu).

Definisi UMKM di beberapa negara :

- **Korea Selatan**, mendefinisikan UKM sebagai usaha yang jumlah karyawannya di bawah 300 orang dan jumlah asetnya kurang dari US\$ 60 juta.

Perkembangan terkini koperasi dan umkm

- **Modernisasi Koperasi**

Kementerian Koperasi dan UKM mengusung program Koperasi Modern dengan target mencapai 100.000 unit pada akhir 2014. Saat ini realisasinya sudah melewati 50% dengan jumlah yang mencapai 56.000. Koperasi Modern akan mendapat fasilitas layanan berupa koneksi internet broadband yang dilengkapi dengan aplikasi e-koperasi. Atau layanan transaksi elektronik, finchannel dan pengiriman uang elektronik (remittance).

- Pengembangan produk UKM sesuai rencana ASEAN

ada tujuh aspek yang harus diikuti pelaku usaha kecil dan menengah yang dititikberatkan pada tujuh aspek. Ketujuh aspek yang dimaksud sesuai dengan panduan Asean Strategic Plan of Action for SME Development. Masing-masing, keuangan, pasar, teknologi dan inovasi, layanan konsultasi dan informasi, pembangunan SDM, infrastruktur, dan kerangka kebijakan dan peraturan. "Sasarannya adalah, agar UKM seluruh Asean siap menghadapi pasar global.

Perkembangan terkini koperasi dan umkm

- **Modernisasi Koperasi**

Kementerian Koperasi dan UKM mengusung program Koperasi Modern dengan target mencapai 100.000 unit pada akhir 2014. Saat ini realisasinya sudah melewati 50% dengan jumlah yang mencapai 56.000. Koperasi Modern akan mendapat fasilitas layanan berupa koneksi internet broadband yang dilengkapi dengan aplikasi e-koperasi. Atau layanan transaksi elektronik, finchannel dan pengiriman uang elektronik (remittance).

- Pengembangan produk UKM sesuai rencana ASEAN

ada tujuh aspek yang harus diikuti pelaku usaha kecil dan menengah yang dititikberatkan pada tujuh aspek. Ketujuh aspek yang dimaksud sesuai dengan panduan Asean Strategic Plan of Action for SME Development. Masing-masing, keuangan, pasar, teknologi dan inovasi, layanan konsultasi dan informasi, pembangunan SDM, infrastruktur, dan kerangka kebijakan dan peraturan. "Sasarannya adalah, agar UKM seluruh Asean siap menghadapi pasar global.