

Identifikasi Kebutuhan Bahan Baku Kain Seragam dengan Menggunakan Pendekatan Kemampuan Pengusaha Berdasarkan Notaberjalan pada Kelompok Pengusaha Konveksi dan Bordir, Desa Padurenan, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus

Mamik Indaryani, Dwi Soegiarto*

Diterima : 13 Maret 2012

disetujui : 9 Mei 2012

diterbitkan : 20 Juni 2012

ABSTRACT

The study was conducted to answer the question of: raw material price agreed upon by both parties that the PT Apac Inti SMEs, capital requirements for the purchase of KSU Padurenan Jaya PT Apac Inti fabric of the purchasing patterns "Nota Berjalan" as you see fit UMKM; and Bank Jateng requires accurate information on the amount of materials needed UMKM members of KSU including state funds. The Method of research conducted in-depth interviews with respondents to determine the condition of the obvious about their financial condition. The results of this study is the number of credits that must be provided by the Bank Jateng is 75% (as promised by the Bank Jateng) from the requirement but is determined in accordance with KSU capabilities and circumstances of each employer. The advantage of UMKM is not too large, compared with capital, this is evidenced by the negative cash flow. Moreover, as long as they also bear the burden of substantial accounts of draper without interest or collateral. If the credit provided by banks are subject to interest then Bank Jateng might be a profit of Rp 940 995 346, - will not be enjoyed by entrepreneurs, but enjoyed by the Bank Jateng and PT Apac Inti. Appropriate relief pattern is a revolving fund in the amount adjusted to the capabilities of each entrepreneur convection.

Keyword : raw materials, uniform fabric, the memorandum goes, convection, embroidery

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk menjawab permasalahan tentang : harga bahan baku yang disepakati oleh kedua belah pihak yaitu UMKM dengan PT Apac Inti, kebutuhan modal KSU Padurenan Jaya untuk pembelian kain dari PT Apac Inti dengan pola pembelian "Nota Berjalan" seperti yang dikehendaki UMKM; serta Bank Jateng memerlukan informasi yang akurat mengenai jumlah bahan baku yang dibutuhkan UMKM anggota KSU termasuk kondisi dananya. Metode penelitian yang dilakukan adalah dengan wawancara mendalam dengan responden untuk mengetahui kondisi yang jelas mengenai kondisi keuangannya. Hasil dari penelitian ini adalah jumlah kredit yang harus disediakan oleh Bank Jateng tidak 75% (seperti yang dijanjikan oleh Bank Jateng) dari kebutuhan tetapi ditentukan sesuai dengan kemampuan KSU dan kondisi masing-masing pengusaha. Keuntungan UMKM yang tidak terlalu besar, dibandingkan dengan modal yang ditanamkan, hal ini dibuktikan dengan cash flow yang negatif. Apalagi selama ini mereka juga menanggung beban piutang yang cukup besar dari pedagang pakaian tanpa bunga maupun agunan. Apabila kredit yang diberikan oleh bank Jateng tersebut dikenakan bunga maka boleh jadi keuntungan sebesar Rp 940.995.346,- tidak akan dinikmati oleh pengusaha tapi dinikmati oleh pihak Bank dan PT Apac Inti. Pola bantuan yang sesuai adalah dana bergulir yang besarnya disesuaikan dengan kemampuan dari masing-masing pengusaha konveksi.

Kata kunci : bahan baku, kain seragam, nota berjalan, konveksi, bordir

* Staf Pengajar Fakultas Ekonomi UMK

PENDAHULUAN

Program kerja pengembangan klaster yang dilaksanakan KBI Semarang bekerjasama dengan stakeholders di tingkat regional dan nasional dalam kerangka pengembangan Desa Produktif Klaster Bordir dan Konfeksi Padurenan di Kudus melalui Pendekatan *Diamond Cluster*, sejak tahun 2009 telah melalui fase peningkatan kompetensi UMKM Bordir dan Konfeksi anggota klaster. Pada saat ini peran KSU Padurenan Jaya yang diproyeksikan menjadi Manajemen Klaster dalam pelayanan kepada UMKM bordir dan konfeksi juga semakin bertambah dan berkembang.

Salah satu jasa layanan yang telah dirintis oleh KSU Padurenan Jaya yang difasilitasi oleh para stakeholder pendukung adalah Pengadaan Kain sebagai Bahan Baku bagi UMKM Konfeksi Pakaian Seragam Sekolah anggota koperasi. Kain tersebut akan dipasok oleh PT Apac Inti Corpora salah satu produsen kain Denim dunia yang berada di Kabupaten Semarang. Dengan adanya kerjasama ini, diharapkan kontinuitas pasokan baik dalam segi jumlah maupun kualitas kain seragam sekolah bagi UMKM di Padurenan akan terjamin.

Melalui berbagai pertemuan yang difasilitasi oleh KBI Semarang, berbagai kesepakatan dapat dicapai yaitu: (a) Pengadaan kain dari PT Apac Inti harus dikelola KSU Padurenan Jaya; (b) Harga beli dari PT Apac Inti dan Harga Jual kepada UMKM didiskusikan bersama secara transparan sesuai dengan contoh kain yang telah disetujui bersama; (c) Pembayaran kepada PT Apac Inti dengan cara pembayaran Uang Muka sebesar 50% dan kekurangannya dibayar oleh KSU setelah barang (kain) diterima; (d) Harga Kain dari PT Apac Inti termasuk PPN dan transpor ke Padurenan; (e) Bank Jateng berkomitmen untuk membiayai kekurangan dana dalam bentuk kredit komersial untuk pembelian kain dari PT Apac Inti.

Di samping kesepakatan tersebut masih terdapat beberapa kendala atau permasalahan sebagai berikut:

Meskipun kualitas dari contoh kain bisa diterima oleh UMKM tetapi harganya belum disepakati oleh kedua belah pihak karena harga yang

ditawarkan oleh PT Apac Inti masih di atas Pemasok di Kudus;

KSU Padurenan Jaya tidak mempunyai modal untuk pembelian kain dari PT Apac Inti;

Pola pembelian "Nota Berjalan" seperti yang dikehendaki UMKM memerlukan dana untuk modal kerja yang besar. Sementara itu UMKM hanya bisa memberikan pinjaman kepada KSU sebesar 25% dari nilai bahan baku yang akan dibeli;

Sebagai calon kreditur, Bank Jateng memerlukan informasi yang akurat mengenai jumlah bahan baku yang dibutuhkan UMKM anggota KSU termasuk kekurangannya. Dengan memperhatikan berbagai kesepakatan dan permasalahan tersebut, maka diperlukan informasi yang lebih akurat dari UMKM konfeksi yang akan mengikuti program Joint Supply kain seragam sekolah yang dikelola oleh KSU Padurenan Jaya. Selanjutnya informasi tersebut akan menjadi dasar penyusunan Proposal Permohonan Kredit yang komprehensif dan akan diajukan kepada Bank Jateng.

Dengan memperhatikan berbagai kesepakatan dan permasalahan tersebut, maka diperlukan informasi yang akurat dari UMKM konfeksi yang akan mengikuti program Joint Supply kain seragam sekolah yang dikelola oleh KSU Padurenan Jaya. Selanjutnya informasi tersebut menjadi dasar untuk penyusunan Proposal Permohonan Kredit yang komprehensif dan akan diajukan kepada Bank Jateng.

Tujuan yang ingin dicapai adalah: Teridentifikasinya kebutuhan kain bahan baku seragam sekolah dari setiap UMKM konfeksi anggota KSU.

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi pengusaha konveksi anggota KSU Padurenan Jaya, khususnya berkaitan dengan identifikasi kebutuhan dan kemampuan pengusaha dalam menyerap persediaan bahan baku seragam (kain) yang akan disediakan oleh KSU Padurenan Jaya. Serta kemampuan pengembalian dana dalam pengelolaan "joint supply" melalui KSU Padurenan Jaya. Pada akhirnya informasi akan menjadi dasar penyusunan proposal pengajuan pendanaan pengadaan bahan baku kepada Bank Jateng.

Penelitian ini dilakukan sebagai bagian dari pengembangan kluster berbasis Koperasi yang telah berjalan sejak tahun 2009. Berbagai peran stakeholder telah dilakukan untuk mewujudkan upaya peningkatan daya saing pengusaha konveksi di desa Padurenan dengan menggunakan Koperasi sebagai media. Konsep kluster yang digunakan adalah kluster dinamis atau *Diamond Cluster*¹.

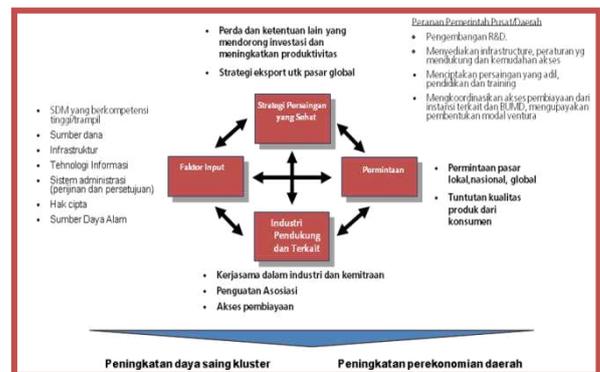
Kluster pada hakekatnya adalah upaya untuk mengelompokkan industri inti yang saling berhubungan, baik industri pendukung (*supporting industries*), industri terkait (*related industries*), jasa penunjang, infrastruktur ekonomi, penelitian, pelatihan, pendidikan, infrastruktur informasi, infrastruktur teknologi, sumber daya alam, serta lembaga-lembaga terkait. *Kluster* juga merupakan cara untuk mengatur beberapa aktivitas pengembangan ekonomi.

Ada beberapa definisi tentang kluster. Mendefinisikan² *Clusters* sebagai “*Clusters are geographic concentrations of firms, suppliers, related industries, and specialized institutions that occur in a particular field in a nation, state, or city.*” Definisi lain mengenai industri *Clusters* adalah “*geographical concentration of industries that gain performance advantages through co-location*” Menambahkan definisi *Clusters* dengan “hubungan antara perusahaan yang juga menyediakan berbagai *complementary services*, termasuk jasa konsultan, penyedia jasa pendidikan dan *training*, lembaga-lembaga keuangan, *professional associations* dan institusi-institusi pemerintah³.

Sekurang-kurangnya ada tiga *framework* bentuk-bentuk *Cluster: Diamond model, flexible specialization* dan *collective efficiency*. Model *flexible* dan *specialization* banyak diterapkan oleh negara-negara berkembang. Model *diamond* Porter banyak diterapkan pada negara-negara maju. Model *diamond* dianggap lebih *superior* dibandingkan model-model lainnya dalam menerangkan *Kluster* yang dinamis dan mempunyai peranan yang besar dalam meningkatkan produktivitas melalui proses industrialisasi⁴.

Pendekatan *Cluster* model Porter merupakan pengembangan dari *industrial district* atau kawasan industri yang dikembangkan⁵. Berbeda

dengan Marshall yang hanya fokus pada perusahaan-perusahaan sejenis, *Cluster* model Porter tidak membatasi hanya pada satu industri, tetapi lebih luas lagi. *Diamond Cluster Model*, meliputi industri-industri terkait, serta perusahaan-perusahaan lain yang mempunyai keterkaitan dalam teknologi, input yang sama. Dengan bekerja sama dalam satu *kluster*, maka perusahaan/industri terkait akan memperoleh manfaat sinergi dan efisiensi yang tinggi dibandingkan bekerja sendiri-sendiri. *Kluster* dapat terbentuk pada kota, kawasan regional, bahkan negara. Porter menganalisis *Kluster* industri dengan pendekatan *diamond model*, sesuai gambar dibawah ini⁶.



Gambar 1
Diamond Cluster Model Porter (1990)

Faktor input dalam analisis Porter adalah variabel-variabel yang sudah ada dan dimiliki oleh suatu *kluster* industri seperti sumber daya manusia (*human resource*), modal (*capital resource*), infrastruktur : fisik, informasi, ilmu pengetahuan dan teknologi, infrastruktur administrasi, serta sumber daya alam. Semakin tinggi kualitas faktor input ini, maka semakin besar peluang industri untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas.

Kondisi permintaan menurut *diamond model* dikaitkan dengan *sophisticated and demanding local customer*. Semakin maju suatu masyarakat dan semakin *demanding* pelanggan dalam negeri, maka industri akan selalu berupaya untuk meningkatkan kualitas produk atau melakukan inovasi guna memenuhi keinginan pelanggan lokal yang tinggi. Namun dengan adanya globalisasi, kondisi permintaan tidak hanya berasal dari lokal tetapi juga bersumber dari luar negeri.

Adanya industri pendukung dan terkait akan meningkatkan efisiensi dan sinergi dalam *Klaster*. Sinergi dan efisiensi dapat tercipta terutama dalam *transaction cost*, *sharing* teknologi, informasi maupun skill tertentu yang dapat dimanfaatkan oleh industri atau perusahaan lainnya. Manfaat lain industri pendukung dan terkait adalah akan terciptanya daya saing dan produktivitas yang meningkat.

Strategi perusahaan dan pesaing dalam *diamond model* juga penting karena kondisi ini akan memotivasi perusahaan atau industri untuk selalu meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan selalu mencari inovasi baru. Dengan adanya persaingan yang sehat, perusahaan akan selalu mencari strategi baru yang cocok dan berupaya untuk selalu meningkatkan efisiensi.

Penargetan program pengembangan industri dengan *Klaster* diyakini Porter akan memberikan manfaat yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi⁷, yaitu sebagai berikut :

Konsentrasi industri pada sebuah lokasi tertentu dapat berdampak pada penghematan biaya bagi perusahaan dalam *Klaster (localization economies)*. Penghematan tersebut dapat bersumber dari bertambahnya ketersediaan *specialized input suppliers* dan jasa; penambahan tenaga kerja terlatih dan terspesialisasi; investasi infrastruktur publik yang dilakukan demi kebutuhan industri tertentu; pasar keuangan yang terkait erat dengan industri; dan meningkatnya kecenderungan transfer informasi dan teknologi antarperusahaan.

Transisi organisasi industri dari perusahaan besar yang memproduksi secara massal ke perusahaan kecil yang memfokuskan pada *speciality production* telah terdokumentasi dengan baik. Perubahan struktur industri ini Dengan *Klaster*, efisiensi akan tercipta dalam perekonomian karena perusahaan akan mendapat akses untuk mendapatkan input tertentu, jasa-jasa, tenaga kerja, informasi yang sudah tersedia dalam *Klaster*. Demikian juga dengan koordinasi antara perusahaan dalam *Klaster* akan terjalin lebih baik dan mudah. *Best practices* dalam *Klaster* akan lebih cepat ditularkan sehingga maksimum efisiensi akan didapat oleh banyak perusahaan.

terjadi berkat meningkatnya kompetisi global dan timbulnya teknologi produksi baru (misal: komputerisasi produksi). *Klaster* merupakan lokasi industri yang menarik bagi perusahaan kecil yang terspesialisasi dan terkomputerisasi dalam produksi. Spesialisasi produk dan pengadopsian teknologi produksi terbaru lebih menonjol dan mudah untuk dilakukan bagi perusahaan di dalam *Klaster* industri tersebut.

Kedekatan antara perusahaan yang terspesialisasi dengan *input suppliers* produksi dan pasar produk dapat meningkatkan aliran barang melalui sistem produksi. Kesiapan akan akses terhadap pasar produk dan input juga memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang terjadi di pasar.

Networking merupakan kerjasama antarperusahaan untuk mengambil manfaat kerjasama, mengembangkan pasar produk baru, mengintegrasikan aktivitas, atau menghimpun sumber daya dan pengetahuan. Kerjasama ini secara alamiah akan sering terjadi antaranggota *Klaster*.

Penargetan pembangunan industri melalui *Klaster* memungkinkan suatu kawasan untuk menggunakan sumber daya pembangunan ekonomi yang dimiliki secara terbatas dengan lebih efisien. Pertama, *Klaster* industri memungkinkan suatu kawasan untuk lebih memfokuskan pada sistem rekrutmen, pemeliharaan dan ekspansi, serta program pengembangan usaha kecil daripada menyediakan program bantuan bagi berbagai jenis industri yang berbeda. Kedua, karena keterkaitan antarperusahaan dalam *Klaster*, program-program yang mendukung usaha tertentu akan memiliki efek pengganda (*multiplier effect*) yang relatif lebih besar kepada perekonomian daerah tersebut.

Adanya *Klaster* akan meningkatkan kemampuan anggota-anggota dalam *Klaster* untuk melihat peluang-peluang untuk melakukan berbagai inovasi. Kemudahan dalam melakukan eksperimen dengan menggunakan sumber daya yang ada dalam *Klaster* juga merupakan manfaat lain dari *Klaster*.

Sementara itu, melihat bahwa *Cluster model* sangat efektif bagi perekonomian karena (1) pendekatan *Klaster* yang integratif akan menciptakan koherensi dari berbagai kegiatan-

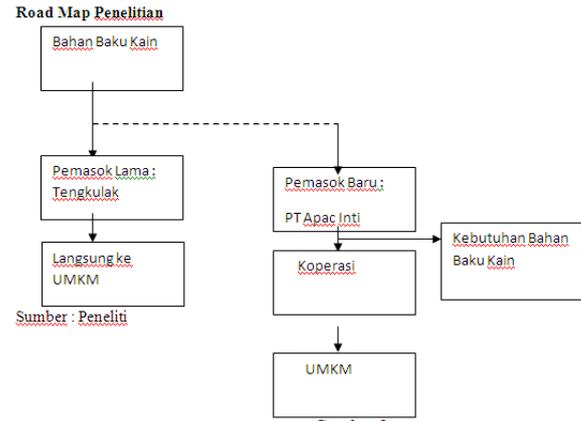
kegiatan atau proyek yang terpisah, (2) pendekatan *Klaster* yang menyeluruh, kolaborasi dan *cooperation* akan menciptakan sinergi dalam *Klaster* dan (3) *Klaster* akan mendorong inovasi yang pada akhirnya akan meningkatkan produktivitas⁸.

Bagi sebagian besar perusahaan, piutang merupakan pos yang penting karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan yang cukup besar. Transaksi yang paling umum menciptakan piutang ialah penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang yang timbul dari penjualan semacam itu biasanya diklasifikasikan sebagai piutang dagang. Istilah piutang (*Receivable*) meliputi semua hak atau klaim perusahaan maupun individu untuk mendapatkan hasil penjualan barang dan jasa ataupun dari peminjaman uang.

Hak atau klaim perusahaan untuk menerima kas disebut piutang (*receivable*), Piutang adalah penagihan yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan.

Hutang merupakan suatu kewajiban untuk memindahkan harta atau memberikan jasa di masa yang akan datang. Kewajiban tersebut muncul karena transaksi yang dilakukan dengan pihak di luar perusahaan. Perlakuan akuntansi yang layak bagi hutang sama pentingnya dengan perlakuan akuntansi bagi harta. Kelalaian perusahaan untuk mencatat hutang akan menyebabkan kewajiban perusahaan dinilai terlalu rendah, sebagai akibatnya struktur modal perusahaan akan mencerminkan keadaan yang tidak sesungguhnya.

Hutang jangka pendek merupakan kewajiban yang akan jatuh tempo kurang dari 1 tahun atau jatuh tempo lebih cepat dari siklus operasi perusahaan. Sedangkan hutang dagang adalah jumlah uang yang masih harus dibayarkan kepada pemasok, karena perusahaan melakukan pembelian barang maupun jasa⁹.



Gambar 2
Roadmap Penelitian

METODE PENELITIAN

Penelitian yang akan dilakukan termasuk jenis penelitian terapan, yang digunakan untuk mengatasi permasalahan masyarakat secara riil. Dalam hal ini adalah kelompok UMKM yang bergerak di bidang konveksi seragam sekolah.

Wilayah penelitian meliputi pengusaha yang menjadi anggota KSU Padurenan Jaya, yang bergerak dalam bidang usaha konveksi terdiri dari 22 UKM. Berlokasi di desa Padurenan, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus.

Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam dan wawancara tentang kinerja keuangan proforma dari UMK Konveksi mengingat para pengusaha tidak memiliki catatan keuangan.

1. Nota Berjalan : Hutang UMKM kepada pemasok
2. Kemampuan Pengusaha Konveksi : pendapatan yang dihasilkan dari penjualan seragam.

Analisis data dilakukan dengan metode deskriptif, dari hasil informasi kinerja keuangan yang dimiliki berkaitan dengan kas dan perputarannya, persediaan dan sistem pembelian bahan baku dengan cara nota berjalan para pengusaha. Hasil penelitian akan disajikan dalam bentuk tabel tentang berbagai hal sebagai bagian dari kegiatan identifikasi kebutuhan bahan baku kain.

KSU Padurenan Jaya berlokasi didesa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Didirikan dengan maksud sebagai media yang riil bisa dimanfaatkan memfasilitasi

pengembangan klaster dan desa produktif oleh berbagai pihak bersama Pemerintah kabupaten Kudus.

KSU Padurenan Jaya didirikan sebagai bagian dari grand desain pengembangan Padurenan sebagai desa produktif, disahkan dengan Notaris No. 76 tanggal 25 Februari 2009. Memiliki anggota 40 pengusaha konveksi dan bordir yang meliputi pengusaha yang berdomisili di desa Padurenan, Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Pengusaha keseluruhan yang ada dan dapat menikmati fasilitas pembelian bahan baku di KSU Padurenan Jaya sebanyak 160 orang. Diharapkan semuanya akan menjadi anggota Koperasi Padurenan Jaya.

Produk yang dihasilkan meliputi baju seragam, baju muslim dan muslimah serta secara spesifik border dengan berbagai macam model dan peruntukan. Jumlah produksi perhari bervariasi antara 6 potong sd 405 potong tergantung pada skala usaha yang dimiliki dan alat produksi. Untuk produk konveksi sebagian sudah menggunakan mesin computer sehingga kapasitas produksi lebih besar dan fleksibel mengikuti permintaan pasar.

Pengusaha masih melakukan pemasaran sendiri walaupun sudah ada fasilitas Koperasi. Pada masa yang akan datang hal ini termasuk dalam program Koperasi yaitu pemasaran bersama. Daerah pemasaran meliputi P Jawa, Luar P jawa dan sebagian kecil sampai ke manca Negara.

Sesuai dengan prinsip Koperasi maka pelayanan difokuskan kepada anggota. Tetapi dalam kerangka pengembangan desa produktif maka selain anggota juga boleh memanfaatkan fasilitas toko yang menyediakan berbagai bahan baku dan bahan pembantu seperti kancing, resleting, kain keras, benang dan lain-lain.

Sebagai upaya mengembangkan Koperasi dan fungsi pelayanannya maka pengurus berusaha mengundang berbagai pihak untuk mendukung dalam hal jaringan pengadaan bahan baku, bahan pembantu, permodalan, dan pemasaran. Sebagai langkah awal untuk mendukung upaya membuat jaringan dengan penyandang dana untuk pengadaan bahan baku maka harus ada tersedia data kebutuhan pangusaha minimal bagi anggota.

Tenaga kerja sangat bervariasi dalam jumlah sesuai dengan kapasitas produksi. Model hubungan kerja hampir semua menggunakan system “*putting out*” yaitu pekerja bebas mengerjakan di rumah dengan waktu yang disepakati bersama pengusaha. Demikian juga tentang jumlah. Hal ini sejalan dengan system pengupahan borongan yang diberlakukan oleh Pengusaha. Asal pekerja meliputi seluruh wilayah di Kabupaten Kudus. Terdiri oleh laki-laki dan perempuan, sesuai dengan pembagian kerja secara alamiah. Sebagian besar pemilik usaha disebutkan laki-laki (suami) walaupun dalam banyak hal sebagai inisiator dan pelaksana kerja bahkan pengambil keputusan adalah perempuan.

Sebagian pekerja bekerja dirumah pengusaha khususnya yang belum berkeluarga. Hal ini mengingat banyak pertimbangan, dari sisi pengusaha lebih efisien dan mengurangi biaya produksi resiko pekerjaan. Sedangkan bagi pekerja pertimbangannya adalah dapat mengerjakan di rumah sambil mengurus rumah tangga.

Dengan memahami sistem dan pola usaha pengusaha pada umumnya dan pada khususnya di desa Padurenan untuk pengusaha konveksi dan bordir, maka telah dilakukan inventarisasi yang menggunakan nota yang dimiliki oleh pengusaha. Nota berjalan menjadi satu-satunya sumber data keuangan dan aliran masuk keuangan pengusaha yang diharapkan dapat menjadi pola yang menggambarkan kemampuan pengusaha dan kapasitasnya.

Hasil inventarisasi yang telah dilakukan sebagai berikut :

Nama Pengusaha :

Tabel 1
Nama Pengusaha Konveksi dan Bordir

H Asrofi	<u>Sukiban</u>	Abdul Rauf
Ali Mustaqim	<u>Asihin</u>	H Afan
H Abdul Asrofi	<u>Syarif Marbuli</u>	Ali Ahmadi
H Jamasi	<u>H Abdul Rauf</u>	Furqoni
Rifai	<u>Abduh</u>	Yas'uri
Siti Kanah	<u>Nuril Anwar</u>	<u>Fasfahis Saiful Jamil</u>
Abdul Hamid	<u>Muchsinin</u>	<u>Zaenal Purwanto</u>
H Badri		

Tabel 1 menunjukkan nama-nama pengusaha konveksi kain seragam yang akan diteliti untuk mewakili keseluruhan pengusaha konveksi yang ada di Padurenan. Pemilihan nama-nama tersebut berdasarkan keanggotaan pengusaha tersebut pada Koperasi Padurenan Jaya.

Jenis, Kuantitas dan Harga Kain

Tabel 2
Jenis, Kuantitas dan Harga Kain

No	Jenis kain	Kuantitas (Meter)	Warna	Harga
1	Drill Nikita	80,325	Macam-macam	14000-17000
2	Hero	8,300		6900
3	Tesa	4,550		12000-12750
4	Osfot	8,900		10050
5	Polynosit	2,000		18500
	Total	104,075		

Tabel 2 menunjukkan pemakaian terbesar dari jenis kain Drill Nikita dengan kisaran harga antara Rp 14.000,- sampai dengan Rp 17.000,-. **Kapasitas produksi untuk 22 ukm**

Tabel 3
Kapasitas Produksi

No	Bulan	Kapasitas Prod terpasang
1	Januari	65,362
2	Februari	74,680
3	Maret	73,968
4	April	85,680
5	Mei	104,270
6	Juni	106,154
7	Juli	106,154
8	Agustus	87,864
9	September	69,630
10	Oktober	66,495
11	November	66,495
12	Desember	66,495
	Total	973,247

Tabel 3 Menunjukkan bahwa pada musim - musim mendekati lebaran dan tahun ajaran baru yaitu bulan Mei, Juni dan Juli kapasitas produksi sangat tinggi, biasanya musim-musim ini disebut musim ramai. Sedangkan pada bulan September sampai Januari disebut sebagai musim sepi.

Jenis dan Harga Jual Produk

Tabel 4
Jenis dan Harga Jual Produk

No	Jenis Produk	Harga jual perunit
1	Celana Pendek SD	Rp 11.500 -15.000
2	Celana Pendek SMP	Rp 14.500 -19.000
3	Celana Panjang SMA	Rp 24.000 - 25.000
4	Rok Pendek SD	Rp 14.500 - 15.000
5	Rok Pendek SMP	Rp 17.500-18.000
6	Rok Panjang SMA	Rp 24.000 - 25.000
7	Kemeja	Rp 20.000
8	Hem Putih	Rp 11.000
9	Hem panjang	Rp 25.000- 32.000

Tabel 4 menunjukkan kisaran harga produk-produk dari 22 UMKM konveksi di Padurenan. Harga yang tertinggi adalah celana panjang dan

rok panjang untuk anak SMA yaitu sebesar Rp 24.000,- setiap potong sampai dengan Rp 25.000,- setiap potong. Sedangkan harga yang terendah yaitu untuk celana pendek SD sebesar Rp 11.500,- sampai dengan Rp. 15.000,- setiap potong. Sedangkan rok untuk anak SD seharga Rp 14.500,- sampai dengan Rp 15.000,- setiap potong. Hem lengan panjang setiap potong harganya berkisar antara Rp 25.000,- sampai Rp 32.000,-

Hasil Perhitungan Berdasarkan Nota Berjalan

	Jan	Feb	Mar	April	Mei	Juni
Total Pembelian	1.117,070,500	1.218,012,500	1.217,512,500	1.325,187,500	1.420,277,500	1.437,537,000
Total Titip	475,324,250	580,756,250	580,756,250	722,185,000	975,388,750	1.012,648,250
Saldo Nota Berjalan	641,746,250	637,256,250	636,756,250	603,002,500	444,888,750	424,888,750
	Juli	Agust	Sept	Okt	Nov	Dec
Total Pembelian	1.437,537,000	1.347,557,000	1.217,522,500	1.136,002,500	1.118,770,500	1.139,545,500
Total Titip	964,093,250	753,974,500	586,036,250	496,356,250	479,124,250	479,124,250
Saldo Nota Berjalan	473,443,750	593,582,500	631,486,250	639,646,250	639,646,250	660,421,250

Tabel 7

Total Nota Berjalan Total 1 Tahun

	Total Satu Tahun
Total Pembelian	15,132,532,500
Total Titip	8,105,767,500
Saldo Nota Berjalan	7,026,765,000

Nota berjalan yang dimaksudkan di sini adalah nota untuk pembelian bahan baku secara kredit, yang pelunasannya adalah pada saat lebaran. Jika di lihat dari tabel di atas pada bulan September sampai April pembelian bahan baku sangat besar. Hal ini dilakukan untuk mengisi stok yang banyak sebelum lebaran. Sedangkan pada bulan Mei sampai Agustus pengisian stok tidak sebesar bulan sebelumnya, mengingat kapasitas pasar yang ada serta stock barang jadi bulan sebelumnya.

Total saldo nota berjalan adalah sebesar Rp 7.026.765.000,-. Para pengusaha konveksi tersebut mendapat kemudahan dari para pedagang besar kain untuk mendapatkan bahan baku. Bahan Baku tersebut dibeli sebesar harga pasar oleh pengusaha konveksi. Jadi pengusaha konveksi mendapatkan pinjaman bahan baku dengan harga yang sangat murah, karena tidak ada fee yang harus dibayar oleh pengusaha konveksi ke penjual bahan baku kain.

KSU di sini akan mengambil alih peran dari pengusaha besar kain dengan menyediakan bahan baku kain dengan harga pabrik (PT Apac Inti Corpora) bukan dengan harga pasar seperti

penjual kain lakukan. Namun KSU sendiri belum punya modal yang kuat untuk bisa memberi kredit bahan baku ke pengusaha konveksi. Kelemahan dari permodalan KSU diharapkan dapat ditutup oleh pinjaman lunak dari bank BPD Jateng.

Piutang Dagang

Tabel 8
Piutang Dagang

	Jan	Feb	Mar	April	Mei	Juni
Total Penjualan	1.053.617,000	1.201.489,000	1.219.489,000	1.377.064,000	1.696.234,000	1.744.997,500
Total Titip	492.424,000	496.841,000	511.241,000	758.738,500	1.166.636,500	1.201.105,000
Saldo Piutang	621.193,000	704.648,000	708.248,000	618.305,500	529.597,500	543.892,500

	Juli	Agust	Sept	Okt	Nov	Des
Total Penjualan	1.698.687,500	1.447.217,500	1.378.889,000	1.078.524,502	1.059.117,502	1.059.117,502
Total Titip	978.207,500	762.639,500	619.080,000	466.545,000	449.313,000	449.313,000
Saldo Piutang	720.480,000	684.578,000	659.809,000	611.979,502	609.804,502	609.804,502

Jika di lihat dari tabel di atas pada bulan September sampai April penjualan barang jadi tidak sebesar pada bulan April sampai Agustus. Hal ini mencerminkan bahwa pada bulan sekitar lebaran sangat tinggi penjualannya dan juga bersamaan dengan masa tahun ajaran baru anak sekolah. Dimana sebagian besar produknya adalah baju sekolah SD, SMP dan SMA dan kemeja serta celana dewasa.

Tabel 9
Total Piutang Dagang

	Total Satu Tahun
Total Penjualan	15,914,384,006
Total Titip	8,292,106,000
Saldo Piutang	7,622,278,006

Total saldo penjualan sebesar Rp 15.914.384.006, sedangkan piutang adalah sebesar Rp 7.622.278.006,-. Jadi selama kurang lebih 8 bulan para pengusaha konveksi ini menanggung piutang usaha sebesar Rp 7.622.278.006,-. Piutang tersebut tidak ada bunga maupun kompensasi lain, jadi sebetulnya ada potensi ekonomi yang besar yang tidak dinikmati oleh para pengusaha konveksi tersebut dengan pola seperti ini.

Posisi Kas

Tabel 10
Posisi Kas

No	Bulan	Jumlah Kas	Jumlah Total Penjualan
1	Januari	(189,936,420)	1,053,617,000
2	Februari	(232,430,140)	1,201,489,000
3	Maret	(218,210,140)	1,219,489,000
4	April	(113,697,140)	1,377,064,000
5	Mei	37,787,410	1,696,234,000
6	Juni	34,507,375	1,744,997,500
7	Juli	(139,372,625)	1,698,687,500
8	Agustus	(142,307,175)	1,447,217,500
9	September	(116,245,140)	1,378,889,000
10	Oktober	(177,096,495)	1,078,524,502
11	November	(176,902,425)	1,059,117,502
12	Desember	(176,902,425)	1,059,117,502

Tabel 10 menunjukkan bahwa pada bulan-bulan menjelang lebaran (Mei, Juni, dan Juli) penjualan meningkat.

Kemampuan dan Kesanggupan UMKM memberikan pinjaman kepada KSU

Tabel 11
Kemampuan dan Kesanggupan UMKM memberikan pinjaman kepada KSU

No	Bulan	
1	Januari	440.000
2	Februari	440.000
3	Maret	440.000
4	April	440.000
5	Mei	440.000
6	Juni	440.000
7	Juli	440.000
8	Agustus	440.000
9	September	440.000
10	Oktober	440.000
11	November	440.000
12	Desember	440.000
	Total	5.280.000

Rencana Pengadaan dan Pengelolaan Bahan Baku berupa Kain Seragam Sekolah dari PT Apac Inti, meliputi:

Tabel 12
Kebutuhan Tenaga Kerja

No	Bulan	Kebutuhan Tenaga Kerja
1	Januari	455
2	Februari	455
3	Maret	455
4	April	457
5	Mei	457
6	Juni	462
7	Juli	462
8	Agustus	462
9	September	457
10	Oktober	457
11	November	455
12	Desember	455

Dari tabel 12 menunjukkan bahwa permintaan tenaga kerja konstan untuk ke 22 UMKM konveksi tersebut.

SIMPULAN

Demikian telah kami paparkan kondisi real keuangan UMKM dan KSU Padurenan Jaya Kudus dalam rangka joint supply dengan PT Apac Inti serta pembiayaan dengan Bank Jateng.

Kami telah berusaha melakukan survey mendalam ke 22 pengusaha dan kami menghadapi kendala yaitu tidak adanya catatan

pembukuan di setiap pengusaha, sehingga perhitungan-perhitungan yang kami lakukan berdasarkan pengakuan dari narasumber kami.

Menurut hemat kami jumlah kredit yang harus disediakan oleh Bank Jateng tidak 75% dari kebutuhan tetapi ditentukan sesuai dengan kemampuan KSU dan kondisi masing-masing pengusaha. Memang kalau dilihat dari keuntungan tidak terlalu besar hal ini didukung dengan cash flow yang negatif. Apalagi selama ini mereka juga menanggung beban piutang yang cukup besar. Disamping itu jika kredit yang diberikan oleh bank Jateng tersebut dikenakan bunga maka boleh jadi keuntungan sebesar Rp 940.995.346,- tidak akan dinikmati oleh pengusaha tapi dinikmati oleh pihak Bank dan PT Apac Inti. Sebaiknya pola bantuan yang sesuai adalah dana bergulir yang besarnya disesuaikan dengan kemampuan dari masing-masing pengusaha konveksi.

DAFTAR PUSTAKA

1. Arikunto. Suharsimi. 1996. *Prosedur Penelitian*. Jakarta. Penerbit: Mandar Madju.
2. Desrochers dan Sautet. 2004. *Cluster Based Economic Strategy, Fasilitation Policy and The Market Process*, The Review og Austrian Economics, Vol. 17. P. 233 – 245.
3. Doeringer & Terkla. 1995. *Strategik Competition*. Addison.Wesley.
4. Heidjrachman dan Suad Husnan. 1993. *Manajemen Personalialia*. Yogyakarta. BPFE.
5. Horngren, Harrison, Robinson, 2006. *Akuntansi*. Jakarta. Salemba Empat
6. Michael Porter. 2002. *Strategi Bersaing*. Jakarta. Gramedia.
7. Niven dan Droege. 2000. *Rusty Blackbird*. New Hampshire. Wildlife Action Plan.
8. Susilo Martoyo. 1998. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta. BPFE.
9. Rosenfeld. 1995. *Labour Market Implication of Scale, Innovation, and Entrepreneurship*. Washington DC. US Commision on Immigration Reform's Maxico-US Binational Migration Study.