

PERAN JEJARING INTERMEDIATOR TEKNOLOGI DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUK UMKM Studi Kasus : UKM MIYOGA OKU Selatan

Desri Yesi

Balitbangnovda Provinsi Sumatera Selatan
Jl. Demang Lebar Daun No.4864 Palembang
Email : desriprays03@yahoo.com

Diterima : 24/11/2014

Direvisi : 24/12/2014

Disetujui : 31/12/2014

ABSTRAK

Keberadaan dan peran aktif lembaga intermediasi dalam hal ini Jejaring Intermediator Teknologi Sumatera Selatan sebagai fasilitator dalam proses translasi pengetahuan dan teknologi dari lembaga penghasil teknologi ke pengguna teknologi sangat diperlukan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan Jejaring Intermediator Teknologi Provinsi Sumatera Selatan dalam meningkatkan daya saing produk UMKM sehingga berimplikasi pada peningkatan pendapatan bagi UKM tersebut. Pendampingan teknologi pada penelitian ini dilakukan pada UKM kopi Miyoga di OKU Selatan dengan melakukan diversifikasi atau penambahan varian kopi serta pendampingan dalam peningkatan teknologi kemasan, sehingga didapatkan desain kemasan yang mempunyai daya saing di pasaran dengan serta varian baru dari kopi pinang.

Kata Kunci : Jejaring Intermediator Teknologi, UMKM, Pendampingan teknologi

ROLE OF TECHNOLOGY INTERMEDIARIES NETWORK ON, IMPROVING PRODUCT COMPETITIVENESS OF SMEs Case Study : Miyoga SMEs, OKU Selatan

ABSTRACT

The existence and active role of intermediary institutions in this case intermediaries Technology Network South Sumatra as a facilitator in the process of translation of knowledge and technology from the institution and technology to users of technology is indispensable. The purpose of this study was to determine the role of intermediaries Technology Network of South Sumatra Province in enhancing competitiveness of SMEs that have implications for the increase in revenue for the SMEs. Technological assistance on the research carried out on the coffee Miyoga SMEs in OKU Selatan by diversifying or additional variants of coffee as well as assisting in the improvement of packaging technology, so we get a packaging design that has competitiveness in the market as well as new variants of coffee nut.

Keywords: Technology intermediaries network, SMEs, technology assistance

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Keberadaan Lembaga Penelitian dan Pengembangan (Litbang) di Indonesia sampai saat ini belum menunjukkan hasil yang memuaskan karena belum dirasakan memberikan kontribusi dan hasil yang nyata dalam meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat pada umumnya. Padahal dalam Undang-Undang Dasar 1945 pasal 31 ayat (5) telah diamanahkan bahwa “Pemerintah memajukan iptek dengan menjunjung tinggi nilai-nilai agama dan persatuan bangsa untuk memajukan peradaban serta kesejahteraan umat manusia”. Sebagian besar hasil penelitian dari Lembaga Litbang (baik Litbang Kementrian, Non Kementrian, Perguruan Tinggi) masih tersimpan dalam bentuk dokumen dan belum menyentuh pada realita dalam memecahkan masalah-masalah yang terjadi di masyarakat maupun pemenuhan kebutuhan masyarakat.

Di Sumatera Selatan, telah banyak kegiatan penelitian yang dilaksanakan oleh berbagai Perguruan Tinggi dan Lembaga Litbang yang ada, namun sebagian besar hanya berhenti pada laporan, seminar dan jurnal. Hasil penelitian se-Sumatera Selatan yang

terekap dalam database di Balitbangnovda, tahun 2013 sebanyak 891 kegiatan, namun baru 5,8% hasil penelitian yang telah dimanfaatkan oleh UKM/masyarakat. Dari data ini jelas terlihat bahwa tingkat pemanfaatan hasil litbang di Sumatera Selatan masih rendah.

Padahal tidak bisa dipungkiri bahwa UKM merupakan tulang punggung perekonomian. Walaupun pertumbuhan UKM meningkat 6% setiap tahun, namun dalam perkembangannya tingkat penyerapan teknologi yang rendah pada UKM tersebut menyebabkan kinerjanya tidak optimal. Kondisi tersebut dapat dilihat dari berbagai data empiris yang mendukung bahwa eksistensi UMKM cukup dominan dalam perekonomian Indonesia seperti : 1) Jumlah yang cukup besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi, dimana pada tahun 2009 tercatat jumlah UMKM adalah 587.808 unit atau 1,12 % dari jumlah total unit usaha (52.769.280 unit); 2) Potensinya yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja. Setiap unit investasi pada sektor UMKM dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja bila dibandingkan dengan investasi yang sama pada usaha besar. Sektor UMKM pada tahun 2009

menyerap 6.198.638 tenaga kerja atau 6,27 % dari total angkatan kerja yang bekerja (98.886.003 tenaga kerja); 3) Kontribusi UMKM dalam Produk Domestik Bruto (PDB) tahun 2009

cukup nyata, yakni 23,45 % dari total PDB yaitu sebesar 2.993.151,7 milyar rupiah.⁽¹⁾

Tabel 1. Peran UMKM Secara Nasional							
No	Indikator	Tahun 2007		Tahun 2008		Tahun 2009	
		Jumlah (unit)	Pangsa (%)	Jumlah (unit)	Pangsa (%)	Jumlah (unit)	Pangsa (%)
1.	Unit usaha :						
	- Usaha mikro	49.608.953	98,92	50.847.771	98,90	52.176.795	98,88
	- Usaha kecil	498.565	0,99	522.124	1,02	546.675	1,04
	- Usaha menengah	38.282	0,08	39.717	0,08	41.133	0,08
	A.UMKM	50.145.800	99,99	51.409.612	99,99	52.764.603	99,99
	B.Usaha Besar	4.463	0,01	4.650	0,01	4.677	0,01
2	Tenaga kerja :						
	- Usaha mikro	84.452.002	90,78	87.810.366	90,73	90.012.694	91,03
	- Usaha kecil	3.278.793	3,52	3.519.843	3,64	3.521.073	3,56
	- Usaha menengah	2.761.135	2,97	2.694.069	2,78	2.677.565	2,71
	A.UMKM	90.491.930	97,27	94.024.278	97,15	96.211.332	97,30
	B.Usaha besar	2.535.411	2,73	2.756.205	2,85	2.674.671	2,70
3.	PDB atas dasar harga berlaku* :						
	- Usaha mikro	1.209.622,5	32,29	1.510.055,8	32,17	1.751.644,6	33,08
	- Usaha kecil	386.404,3	10,32	472.830,3	10,07	528.244,2	9,98
	- Usaha menengah	511.841,3	13,67	630.339,9	13,43	713.262,9	13,47
	A.UMKM	2.107.868,1	56,28	2.613.226,1	55,67	2.993.151,7	56,53
	B. Usaha besar	1.637.681,2	43,72	2.080.582,9	44,33	2.301.709,2	43,47
4.	Total ekspor non migas* :						
	- Usaha mikro	12.917,5	1,63	16.464,8	1,67	14.375,3	1,51
	- Usaha kecil	31.619,5	3,98	40.062,5	4,07	36.839,7	3,87
	- Usaha menengah	95.826,8	12,06	121.481,0	12,35	111.039,6	11,65
	A.UMKM	140.363,8	17,66	178.008,3	18,10	162.254,5	17,02
	B.Usaha besar	654.508,3	82,34	805.532,1	81,90	790.835,3	82,98

Sumber : Kementerian KUMKM, 2010 (dalam Angka, 2011)

Sampai sejauh ini, program-program pemerintah yang (pernah) ada dalam rangka pendampingan dan peningkatan kapasitas UMKM pada umumnya masih belum terlalu mengena dan tepat sasaran. Kendala utama yang dihadapi umumnya disebabkan oleh keterbatasan informasi, di mana hanya ada sedikit jalur komunikasi antara lembaga pemerintah dan UMKM, dan masih banyak pengusaha UMKM yang tidak mengetahui adanya pelayanan-

pelayanan publik untuk pengembangan bisnis. Hal ini bisa disebabkan oleh ketidaktahuan ataupun keengganan pihak UMKM sendiri atau kesalahan pemberi layanan publik ataupun dua-duanya. Disamping itu seringkali lembaga intermediasi tidak mengetahui secara pasti apa sebenarnya yang dibutuhkan pengusaha/UMKM. Arus informasi antara penghasil teknologi dan pengguna teknologi yang akan

memanfaatkan teknologi tersebut terputus

Ketertinggalan dan ketidakmampuan UMKM dalam menyerap teknologi yang ada menjadikan salah satu penyebab rendahnya daya saing produknya di pasaran, contohnya yang terlihat secara nyata misalnya dalam hal teknologi kemasan, jenis kemasan yang ada pada produk-produk UMKM sebagian besar masih sangat sederhana dan tidak menarik bagi konsumen, padahal dari sisi konsumen tak bisa dipungkiri bahwa tampilan kemasan menjadi salah satu faktor penarik pertama bagi mereka dalam memilih produk. Disisi lain, teknologi lainnya yang berhubungan dengan jaminan kualitas produk serta inovasi produk juga sangat diperlukan untuk keberlangsungan *lifetime* produk di pasaran.

Dari kenyataan ini, perlu adanya campur tangan lembaga intermediasi khususnya intermediasi dalam hal teknologi pada UMKM sehingga hasil-hasil penelitian yang sebenarnya dapat membantu kinerja UMKM dapat diimplementasikan di lapangan dan memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan produktivitas maupun kualitas UMKM-UMMKM tersebut. Keberadaan dan peran aktif

lembaga intermediasi dalam hal ini Jejaring Intermediator Teknologi Sumatera Selatan sebagai fasilitator dalam proses translasi pengetahuan dan teknologi dari lembaga penghasil teknologi ke pengguna.

Perumusan Masalah

UKM Miyoga adalah industri rumahan yang memproduksi kopi bubuk dengan berbagai varian. UKM ini berada di Desa Sipatuhu Kecamatan Banding Agung Kabupaten OKU Selatan. Sejak dimulainya usaha tersebut pada tahun 2003 belum menunjukkan hasil yang memuaskan.

Untuk menciptakan produk yang berdaya saing di pasaran, UKM Miyoya perlu bimbingan dan pendampingan. Pendampingan tersebut diantaranya dalam hal teknologi kemasan, diversifikasi produk, perizinan, berbagai test laboratorium, promosi dan pemasaran.

Pada penelitian ini, difokuskan pada diversifikasi produk kopi palm menjadi kopi palm mix serta dampingan teknologi pada kemasan dalam bentuk sachet.

Keberadaan intermediator teknologi sangat diperlukan untuk menjadikan UKM ini menjadi UKM yang menghasilkan produk yang siap

bersaing di pasaran.

Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana peran Jejaring Intermediator Teknologi Provinsi Sumatera Selatan dalam meningkatkan daya saing produk UMKM sehingga berimplikasi pada peningkatan pendapatan bagi UKM tersebut.

Manfaat

Dengan adanya pendampingan dari Jejaring Intermediator Teknolgi Provinsi Sumatera Selatan, UKM kopi Miyoga OKU Selatan mendapatkan manfaat dalam segi peningkatan teknologi kemasan, manajemen dan promosi maupun pemasaran yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan UKM tersebut.

Kepustakaan

Umkm

Usaha kecil menengah (UKM) adalah salah satu motor penggerak dan ‘tulang punggung’ perekonomian di negara kita, Usaha kecil menengah (UKM) yang ada di negara kita ini menyumbang sekitar 60% dari PDB (Product Domestic Bruto) dan juga memberikan kesempatan kerja yang besar pada masyarakat.

Ada dua definisi UMKM yang dikenal di Indonesia. Pertama, definisi usaha kecil menurut Undang Undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah. Menurut UU ini, usaha kecil di definisikan sebagai kegiatan ekonomi produktif yang merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar, serta memenuhi kriteria antara lain: kekayaan bersih Rp50juta sampai Rp500juta, tidak termasuk tanah dan tempat bangunan usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan Rp300juta juga sampai Rp2,5milyar. Selain usaha kecil, dibedakan juga pengertian usaha mikro dan menengah. Pengertian UMKM mencakup sector usaha, misalnya perdagangan, konstruksi, pengangkutan, pertanian, jasa dan lainnya.

No	Segmen Klasifikasi Industri	Tenaga Kerja
1	Industri Rumah tangga	1-4 orang
2	Industri Kecil	5-9 orang
3	Industri Sedang/Menengah	10-99 orang
4	Industri Besar	Lebih dari 100 orang

Dari data Kementerian Tenaga Kerja, pada kurun waktu 2009– 2010,

tingkat penyerapan tenaga kerja bagi UMKM dapat dilihat pada tabel berikut :

Tahun	UMKM	Tenaga Kerja
2009	52.764.603	96.211.332
2010	53.823.732	99.401.775

Semakin tingginya tingkat persaingan pasar memaksa para pelaku UKM untuk meningkatkan hasil kinerjanya sehingga memiliki nilai tambah dan berdaya saing tinggi di pasaran , baik di pasar nasional maupun pasar global. Untuk itu mau tidak mau penerapan teknologi tepat guna dalam keberlangsungan UKM tersebut mutlak diperlukan.

Sejalan dengan Permendagri 20/2010 tentang Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengelolaan Teknologi Tepat Guna, desawa ini peranan teknologi memang sangat penting untuk mendongkrak kinerja UKM dan mengatasi kesulitan yang sering mereka hadapi khususnya dalam hal memproduksi barang komoditas yang berkualitas.

Melalui pemanfaatan teknologi dan didukung dengan Sumber Daya Manusia yang handal, diharapkan kualitas produk yang dihasilkan pelaku UMKM bisa terjaga kualitasnya, sehingga bisa bersaing dengan produk luar negeri dan pendapatan yang dihasilkan bisa semakin besar.

Dalam usaha pemanfaatan teknologi tepat guna bagi UMKM, perlu adanya sinergi yang kuat dari pihak pemerintah dalam pembinaan pada kelompok masyarakat atau UMKM guna meningkatkan daya saing produk-produk unggulannya.

Intermediasi

Intermediasi merupakan komponen integral dari mata rantai proses inovasi yang berfungsi sebagai platform bagi transfer dan translasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang dihasilkan oleh produsen (lembaga litbang dan perguruan tinggi) kepada pihak pengguna.⁽²⁾

Pada awalnya proses transfer teknologi merupakan proses unilateral yang lebih berorientasi pada objek yang dihasilkan. Seiring dengan berkembangnya ekonomi yang berorientasi pada pasar, transfer teknologi mengalami pergeseran ke arah yang lebih transaksional.

Transfer teknologi tidak lagi hanya dilihat dari objeknya, melainkan juga dilihat dari perspektif proses dan dinamikanya yang melibatkan berbagai pihak yang berbeda sudut pandang dan pemikiran.

Penguatan kapasitas intermediasi tidak lain adalah upaya penguatan

sumber daya manusia sebagai *human capital* yang keberhasilannya sangat ditentukan oleh cara pandang manusia terhadap informasi dan komunikasi dalam proses intermediasi.

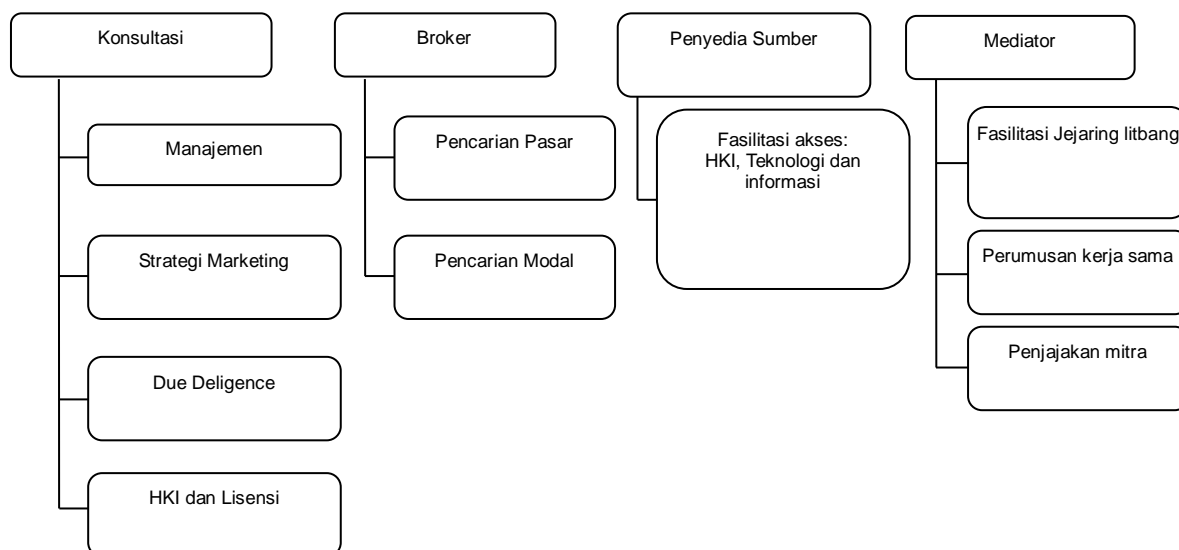
Lembaga Intermediasi diharapkan memiliki fungsi peran sebagai berikut :
1) berpengalaman dalam pembinaan dan pendampingan terhadap UMKM; 2) memberikan jasa layanan berbasis teknologi; 3) berpotensi dalam pengembangan SDM UMKM; 4) memiliki jejaring/network dalam

pemasaran dan memiliki akses ke sumber pendanaan. ⁽³⁾

Fungsi Intermediasi

Peran Jejaring Intermediator sebagai lembaga intermediasi pada prinsipnya adalah memfasilitasi proses translasi ilmu pengetahuan dan teknologi diantara aktor yang terlibat, dalam hal ini lembaga litbang dan perguruan tinggi sebagai penghasil teknologi dengan masyarakat/UMKM sebagai pengguna teknologi. ⁽²⁾

Gambar 1.
Fungsi Intermediasi



METODOLOGI

Jejaring Intermediator Teknologi

Jejaring Intermediator Teknologi Provinsi Sumatera Selatan merupakan lembaga intermediasi yang diprakarsai oleh Badan penelitian Pengembangan dan Inovasi Daerah Provinsi Sumatera

Selatan. Lembaga ini dibentuk mengingat pentingnya keberadaan intermediasi antara Lembaga Penelitian dan Akademisi sebagai penghasil teknologi dengan masyarakat/dunia usaha sebagai pengguna teknologi. jejaring intermediary teknologi (jit) ini

dibentuk berdasarkan surat keputusan gubernur sumatera selatan no 660/kpts/ balitbangnovda/ 2014. tentang pembentukan tim jejaring intermediasor teknologi provinsi sumatera selatan. Keanggotaan Jejaring Intermediasor Provinsi Sumatera Selatan terdiri dari Lembaga-lembaga penelitian dan Akademisi yaitu : 1) Badan Penelitian Pengembangan dan Inovasi Daerah Provinsi Sumatera Selatan; 2) Politeknik Kesehatan Kemenkes Palembang; 3) Lemlit Universitas Sriwijaya; 4) Politeknik Negeri Sriwijaya; 5) Pasca Sarjana Bina Darma; 6) Lemlit Bina Darma; 7) STMIK MDP; 8) Program Pascasarjana UNSRI; 9) Balai Kehutanan Palembang; 10) Balai Penelitian Sembawa

Masing-masing Instansi anggota Jejaring Intermediasor Teknologi mempunyai kepakaran di bidangnya masing-masing.

Sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya tersebut maka setiap anggota JIT berkewajiban memberikan pendampingan ataupun memfasilitasi kebutuhan teknologi dari masyarakat atau UMKM disamping mensosialisasikan teknologi yang telah mereka hasilkan. Interaksi antara anggota JIT dengan UMKM dapat

dilakukan secara langsung secara tatap muka maupun melalui media komunikasi. Media komunikasi yang telah berjalan yaitu facebook “iptek untuk rakyat” maupun melalui website Jejaring Intermediasor Teknologi yang memuat *database* teknologi. Dalam *database* ini tersedia data teknologi yang tersedia (berasal dari lembaga-lembaga penelitian /Akademisi) dan teknologi yang dibutuhkan yang berasal dari masyarakat/dunia usaha/UMKM. Pada website ini juga disediakan kolom interaktif sebagai wadah komunikasi antara anggota JIT dengan masyarakat.

HASIL

Untuk dapat bersaing dengan produk lain di pasaran, UMKM dituntut untuk dapat melakukan proses produksi yang produktif dan efisien dan menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan pasar dan standar kualitas yang lebih tinggi. Dalam era perdagangan bebas UMKM tidak cukup hanya memiliki keunggulan komparatif (*comparative advantage*) namun yang terpenting adalah memiliki keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (*sustainable competitive advantage*).⁽¹⁾

UMKM dituntut untuk menghasilkan produk yang memiliki daya saing yang

tinggi antara lain dengan kriteria : 1) produk tersedia secara teratur dan sinambung; 2) produk harus memiliki kualitas yang baik dan seragam; 3) produk dapat disediakan secara masal

Beberapa masalah yang dihadapi UMKM diantaranya: (1) Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan quality control (2) Kurangnya pengetahuan akan pemasaran, (3) Keterbatasan sumberdaya manusia (SDM) (4) Kurangnya pemahaman UMKM mengenai akuntansi dan keuangan.⁽¹⁾

PEMBAHASAN

Profil UKM

UKM Miyoga adalah salah satu industri rumah tangga yang memproduksi kopi bubuk dan telah dirintis oleh pemiliknya yaitu M.Khodis sejak tahun 2003. Jenis-jenis kopi olahan yang diproduksi UKM ini antara lain : 1) Kopi Palm (*Palm Coffee*); 2) Kopi Ginseng (*Ginseng Coffee*); 3) Kopi Robusta (*Robusta Coffee*) Super; 4) Kopi Luwak (*Luwak Coffee*)

Dalam perkembangannya, UKM kopi ini telah memasarkan kopi-kopi olahannya ke daerah-daerah di Kabupaten OKU Selatan, OKU Timur, OKU Induk, Lahat, Palembang,

Bangka Belitung, Lampung Barat. Namun masyarakat luas masih belum mengenal produk-produk kopi olahan UKM Miyoga ini, padahal kopi olahannya mempunyai keunggulan tersendiri karena adanya khasiat herbal yang terkandung di dalamnya, contohnya kopi pinang dan kopi ginseng. Pemasaran yang dilakukan tidak berjalan secara kontinyu, hanya dilakukan bila ada pesanan, sehingga hasil yang diperolehpun tidak maksimal. Untuk kopi luwak pernah dipasarkan ke Singapura pada tahun 2013 namun sangat disayangkan masih dalam bentuk curah, pengemasan dilakukan oleh pihak yang memesan dan dijual dengan harga yang jauh diatas harga jual dari UKM. UKM Miyoga ini mempekerjakan 7 orang karyawan bila ada pesanan yang banyak, bila tidak banyak pesanan produksi dilakukan oleh pemilik dan keluarga sendiri.

Kapasitas produksi perhari maksimum 150 kg kopi bubuk, teknologi yang digunakan diantaranya pada saat penyangraian biji kopi dan penggilingan. Kemasan yang digunakan masih sangat sederhana yaitu dengan plastik biasa dan diberi label sperti gambar berikut :

Gambar 2.

Kemasan Kopi Pinang



Dalam proses pengemasan hanya menggunakan alat berupa *handsealer*. Promosi yang dilakukan hanya dilakukan dari mulut ke mulut dan sekali-sekali mengikuti pameran yang diadakan pemerintah, demikian juga dengan pemasarannya, UKM Miyoga belum mempunyai jaringan pemasaran yang baik.

Peran Intermediator

Sesuai Instruksi Presiden Nomor 3 Tahun 2006 tentang Paket Kebijakan Perbaikan Iklim Investasi yang kemudian dipertegas dengan Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Instruksi Presiden Nomor 5 Tahun 2008 tentang Fokus Program Perekonomian 2008-2009, Pemerintah berupaya meningkatkan sinergi pengembangan UMKM melalui pembentukan Pusat Inovasi UMKM (PIUMKM). Salah satu program PI-

UMKM adalah penumbuhkembangan UMKM inovatif yang dimediasi oleh Lembaga Intermediasi (LI). Lembaga ini memiliki fungsi layanan kepada UMKM melalui advokasi dan pendampingan yang meliputi berbagai aspek, antara lain: teknologi, akses pendanaan, akses pemasaran, legalitas, maupun peningkatan kompetensi dan kapasitas sumber daya usaha UMKM.

Dalam kegiatan pendampingan yang dilakukan Jejaring Intermediator Teknologi terhadap UKM Miyoga dilakukan hal-hal sebagai berikut :

UKM menyampaikan permasalahan yang dihadapi saat ini, baik mengenai produksi, promosi, pemasaran, SDM, perizinan dan dokumen. Dari permasalahan-permasalahan tersebut tim JIT berdiskusi untuk menyaring kebutuhan UKM yang dapat segera difasilitasi sesuai dengan kemampuan dan teknologi yang tersedia. Jadi, pada tahap awal JIT menginisiasi kegiatan matching teknologi dengan melihat

kebutuhan teknologi dari UKM, dipelajari, dicarikan teknologi potensial yang sesuai untuk diimplementasikan.

Matching teknologi diperoleh melalui

konsultasi dan diskusi langsung antara JIT dengan UKM maupun melalui media interaktif di website.



Konsultasi Teknologi

Dari teknologi kemasan yang masih sederhana, JIT melakukan pendampingan dalam menciptakan disain-disain kemasan yang lebih

bernilai jual tinggi, kemasan yang akan di disain terlebih dahulu di diskusikan dengan UKM tersebut sesuai dengan keinginannya, berikut beberapa disain yang diberikan dampingan :



Hal-hal yang mesti dipenuhi dalam membuat kemasan antara lain ijin BPOM, Sertifikat halal MUI, Kandungan produk, PIRT dan lain-lain.

Dalam perencanaan produksi, perlu diperhatikan hitungan secara ekonomis apakah rencana produksi yang akan dilakukan menghasilkan peningkatan

pendapatan secara signifikan. Kemasan kopi yang di inovasi adalah dari kemasan plastik biasa ke kemasan tabung dan kemasan kopi palm mix dalam bentuk sachet. Dari segi kemasan terjadi kenaikan harga sebesar Rp 3200,- per kemasan 250 gram. Kopi pinang dalam kemasan plastik 250 gram dijual dengan harga Rp15.000,- sedangkan dalam kemasan tabung dijual dengan harga Rp 20.000,- ini berarti ada peningkatan Rp 1800,- per tabung.

Untuk memenuhi keinginan konsumen, kopi pinang dikembangkan dengan varian baru yaitu kopi pinang mix.

Varian baru ini diuji secara laboratorium maupun uji organoleptik untuk menentukan komposisinya. Komposisi kopi pinang mix (*Palm Coffee Mix*) terdiri dari kopi, pinang, gula dan krimer. *Palm Coffee Mix* dikemas dalam bentuk sachet ukuran 30gram dengan harga jual Rp1500,- per sachet. Kopi ini dijual dengan mengedepankan khasiat herbalnya kepada konsumen.

Dengan keunggulan pinang sebagai herbal yang mempunyai banyak kasiat yang telah teruji secara turun temurun maupun uji laboratorium membuat daya tarik tersendiri dalam mencari segmen

pasar, apalagi disain kemasan siap seduh yang sangat praktis bagi kaum urban.

Perizinan dan dokumen-dokumen yang diperlukan antara lain: 1) Surat Keanggotaan AEKI (Asosiasi Eksportir Kopi Indonesia); 2) Dokumen-dokumen perizinan untuk keperluan ekspor, pada Disperindag dan Bea Cukai; 3) Test Laboratorium pada BPOM; 4) Test Laboratorium pada BPSMB; 5) Rekomendasi dari ahli Farmakologi

Dalam beberapa event dan pameran yang diselenggarakan Pemerintah, baik Pemerintah Pusat, pemerintah Provinsi maupun Pemerintah setempat, produk-produk UKM Miyoga secara kontinyu diikutsertakan serta dipromosikan kepada masyarakat maupun pemerintah sendiri. Untuk pemasaran yang lebih luas, pada tahap awal dilakukan launching secara resmi, JIT memfasilitasi UKM Miyoga untuk melaunching produknya di Carrefour Palembang bertepatan dengan bazar rakyat yang diselenggarakan Carrefour. Selanjutnya kerjasama pemasaran kopi Miyoga berlanjut dengan adanya Perjanjian Kerja Sama dengan pihak Carrefour.

Disamping itu, pemasaran juga mulai merambah pada koperasi-koperasi kantor/instansi pemerintah,

toko-toko, maupun penjajakan Kerja Sama dengan pihak Alfamart yang telah memasuki tahap akhir.

Ketersediaan dan kontinuitas produksi akan selalu dijaga agar UKM Miyoga tidak dikenakan sanksi/penalti oleh pihak-pihak yang telah dikerjasamakan.

Saat ini kapasitas terpasang dan kemampuan produksi perhari untuk kopi pinang dalam bentuk mix (Palm Coffee Mix) sebanyak 5000 sachet perhari, kapasitas ini dapat diperbesar bila permintaan banyak.

Keterlibatan Stakeholder

Peran Pemerintah Provinsi, terutama Tim SIDA (Sistem Inovasi Daerah) terutama dari Balitbangnovda, Bappeda, Disperindag, Diskop & UKM, Dinas Perkebunan, Dinas Pertanian dll sangat kuat. Disamping itu peran pemerintah daerah OKU Selatan juga tak ketinggalan, semua stakeholder terkait saling bersinergi mengambil perannya masing-masing.

KESIMPULAN

Keberadaan Jejaring Intermediator Teknologi mempunyai peranan yang sangat penting dalam mendorong tumbuh kembang dan pemanfaatan teknologi pada dunia usaha, khususnya UMKM. Untuk mendukung pelayanan

terhadap UMKM, perlu dilakukan hal-hal sebagai berikut :

1. Peningkatan dalam pemanfaatan teknologi oleh UMKM
2. Mengoptimalkan penggunaan database matching teknologi antara dunia penelitian dan UMKM
3. Meningkatkan peran Forum Komunikasi UMKM
4. Meningkatkan pendampingan dalam hal Memfasilitasi Promosi Produk-produk UMKM melalui Pameran, Expo dll.

DAFTAR PUSTAKA

1. Angkasa, W.I. Strategi dan Kelayakan Pengembangan Lembaga Intermediasi untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, Studi Kasus Balai Inkubator Teknologi di Puspiptek Serpong.2010
2. Panduan Intermediasi Kementrian Riset dan Teknologi 2014.
3. Panduan Program Insentif Pusat Inovasi UMKM Badan Pengkajian Dan Penerapan Teknologi Jakarta, 2010
4. Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam Pembangunan Ekonomi Nasional, Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia.
5. Penumbuhkembangan UMKM Melalui Lembaga Intermediasi, Pusat Inovasi UMKM, Badan Pengkajian Dan Penerapan Teknologi, 2010.

6. Kuncoro, B.P., Peran lembaga Intermediasi dalm Pengembangan UMKM Inovatif, Pusat Pengkajian Kebijakan Difusi Teknologi
7. Jurnal Optimasi Peran Lembaga Intermediasi dalam Membangun Keunggulan Bersaing UMKM di Era Perdagangan Bebas dan Otonomi Daerah . Ade Irma Anggraeni¹⁾ E-mail:ade_jointheclub@yahoo.com ¹⁾