

Daya Saing UMKM Untuk Mengikuti Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara

Haris Fadillah^{1*)}, Hairudinor²⁾

^{1,2)} Magister Administrasi Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat, Indonesia

*Corresponding author: harisfadillah1@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the competitiveness of UMKM to follow procurement of goods and government services and supporting factors and hinder the competitiveness UMKM to follow procurement of goods and government services in Hulu Sungai Utara District. This research is qualitative research and was conducted on Electronic Procurement Services (LPSE) and UMKM to follow procurement of goods and government services. The increase in market share and the increase in profits in last three years decreased due to many competitors and the packages is getting smaller because the government for the procurement of goods and government services. Besides that, supporting factors are having an understanding of procurement of goods and government services, working partners, procurement of goods and government services specification, and promotion. The obstacle factors are lack of experts and IT personnel, capital, increasing competitors, lack of experience and here is still a syndication between the UMKM with authorized government official. The government support the specification program for the procurement of goods and services to be disseminated to UMKM workers involved in the procurement of goods and government services, increase IT personnel so that every time there is an offer or information related to the procurement of goods and government services, they are always responsive. Every UMKM need to work together with experts so that later it will be easier to procure goods and government services, need to think about capital and be fair and not easily influenced by syndications between UMKM workers or concerned government officials.

Keywords: *Competitiveness, UMKM and Procurement of goods and government services.*

PENDAHULUAN

Pengadaan barang dan jasa pemerintah merupakan rangkaian aktivitas penting dalam mewujudkan pembangunan. Dilihat dari berbagai perspektif, kemajuan Indonesia tidak dapat dilepaskan dari aktivitas tersebut. Di bidang perekonomian, pembangunan sarana dan prasarana penunjang pertumbuhan perekonomian terwujud melalui mekanisme pengadaan barang dan jasa pemerintah. Bidang sosial, pengadaan barang dan jasa pemerintah untuk meningkatkan fasilitas kesehatan, pendidikan, dan pengentasan kemiskinan membantu mengatasi sebagian masalah sosial.

Berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 Tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, sebagai penyempurnaan dari Peraturan Presiden Nomor 54 tahun 2010, mitra pihak swasta dibutuhkan untuk melaksanakan pembangunan dalam hal pengadaan barang dan jasa yang dilakukan oleh pemerintah, agar dapat terlaksana. Perpres

Nomor 16 Tahun 2018 tidak berdiri sendiri dalam penanganan permasalahan tender di Indonesia, tetapi juga didukung dengan peraturan-peraturan lainnya, seperti Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha yang Tidak Sehat, Undang-Undang Nomor 31 Tahun 1999 Tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi. Maksudnya untuk mengatur pengguna barang/jasa dan penyedia barang/jasa sesuai dengan tugas, fungsi, hak dan kewajiban serta peranan masing-masing pihak dalam proses pengadaan barang/jasa yang dibutuhkan Instansi Pemerintah. Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah adalah bahwa pengadaan barang/jasa memiliki peran penting dalam pelaksanaan pembangunan nasional. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pelayanan publik. Harapannya perekonomian daerah dan nasional akan berkembang.

Kabupaten Hulu Sungai Utara mempunyai beraneka ragam UMKM yang ada disekitar sini. Dalam lingkup pengadaan barang

dan jasa pemerintah. Berdasarkan kehadiran peserta Musyawarah Cabang (MUSCAB) IX 2013-2021 UMKM dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah berjumlah 176, dan sampai sekarang yang aktif hanya 63 UMKM Hulu Sungai Utara yang mengikuti pengadaan barang dan jasa pemerintah.

UMKM di Kabupaten Hulu Sungai Utara seringkali mengalami permasalahan yang paling menonjol adalah persaingan antara UMKM lokal dan UMKM yang ada di luar Kabupaten, terlihat dari data LPSE di Kabupaten Hulu Sungai Utara dari tahun 2011 sampai tahun 2020 diketahui bahwa pengadaan barang dan jasa yang berjumlah 114 paket hanya 26 (22%) UMKM yang ada di Hulu Sungai Utara yang memenangkan tender tersebut.

Observasi awal yang ditemukan peneliti adalah Para UMKM Hulu Sungai Utara tidak melakukan spesifikasi pengadaan barang dan jasa pemerintah, tenaga ahli sangat kurang dan ada persyaratan sertifikat tenaga ahli. UMKM seringkali menyewa sertifikat sebagai kelengkapan pelelangan dan rasa ketidakpercayaan diri terhadap mengikuti lelang pengadaan barang dan jasa pemerintah secara tender.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka rumusan masalah yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah daya saing UMKM untuk mengikuti pengadaan barang dan jasa pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara ?
2. Apa sajakah faktor – faktor yang mendukung dan menghambat daya saing UMKM untuk mengikuti pengadaan barang dan jasa pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara ?

TINJAUAN TEORI

Daya Saing

Porter (2008:292) mendefinisikan daya saing adalah “kemampuan atau keunggulan yang dipergunakan untuk bersaing pada pasar tertentu. Daya saing ini diciptakan melalui pengembangan terus menerus di semua lini dalam organisasi, utamanya disektor produksi. Sebuah organisasi melakukan pengembangan terus menerus akan mampu meningkatkan kinerja”.

Menurut Z. Heflin Frinces (2011:60), daya saing diartikan sebagai kekuatan atau

kemampuan dan keunggulan yang dibangun dari potensi dan sumber daya yang berasal dari dalam dan luar organisasi secara terencana dan sistematis untuk melakukan perlawanan atas adanya potensi laten atau nyata mengganggu, menggeser, melawan dan atau memusnahkan posisi, keberadaan dan eksistensi pihak yang akan disaingi. Menurut Lena Ellitan (2007:36) menyatakan bahwa definisi daya saing adalah “kemampuan suatu usaha untuk memberi nilai lebih terhadap produknya dibandingkan para pesaingnya dan nilai tersebut memang mendatangkan manfaat bagi pelanggan”. Berdasarkan beberapa definisi di atas, bahwa daya saing adalah kemampuan atau keunggulan yang dipergunakan untuk bersaing atau member nilai lebih terhadap produknya dibandingkan para pesaingnya.

Tingkat daya saing yang tinggi dari suatu UMKM skala kecil dan menengah dapat dipertahankan melalui pemenuhan empat jenis kemampuan (Man, Lau, & Chan, 2002), yaitu:

1. *Sustainability*
Kemampuan untuk meningkatkan pangsa pasar, keuntungan dan pertumbuhan nilai tambah secara berkelanjutan;
2. *Controllability*
Kemampuan untuk mengakses dan mengelola berbagai sumber daya dan kemampuannya;
3. *Relativity*
Kemampuan strategis untuk menilai tingkat daya saingnya dibandingkan dengan perusahaan lain;
4. *Dynamism*
Kemampuan untuk terus menciptakan keunggulan kompetitif.

Usaha untuk memperoleh keunggulan bersaing menurut Kotler dan cKeller (2007:412) yaitu dengan membangun hubungan pelanggan yang didasarkan pada:

1. Nilai Pelanggan
Nilai bagi pelanggan merupakan perbedaan antara nilai total bagi pelanggan dan biaya total pelanggan terhadap penawaran pemasaran
2. Kepuasan Pelanggan
Kepuasan pelanggan adalah sejauh mana kinerja yang diberikan oleh sebuah produk sepadan dengan harapan pembeli. Jika kinerja produk kurang dari yang diharapkan, maka pembelinya tidak puas. Kepuasan pelanggan terhadap pembelian tergantung pada kinerja nyata sebuah produk, relatif terhadap harapan pembeli.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta;
2. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000.000, dan;
3. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.

Tahun 2019 UMKM masih bisa diandalkan sebagai pendorong perekonomian meski tantangan yang dihadapi juga cukup beragam. Ketua Asosiasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Indonesia (Akumindo) Ikhsan Ingratubun mengatakan, dengan estimasi pertumbuhan UMKM yang konsisten, pihaknya meyakini total kontribusi terhadap PDB tahun ini dapat mencapai 65 persen atau sekitar Rp 2.394,5 triliun.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan

distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

Klasifikasi UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok. Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM):

1. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima;
2. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan;
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor;
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

Usaha Kecil

Usaha kecil merupakan kriteria dari sebuah badan usaha UMKM. Usaha kecil ini merupakan satu usaha yang dikelola oleh personal namun tidak tergolong sebagai badan usaha. Kekayaan usaha yang tergolong usaha kecil biasanya berada di bawah 300 juta per tahun. Kekayaan usaha ini merupakan kekayaan bersih yang sudah dikalkulasi secara sempurna. Perspektif ini tentu usaha kecil memiliki progres bisnis yang lebih tinggi dibandingkan usaha mikro. Bisnis para UMKM yang bergerak dalam bidang pengadaan barang dan jasa pemerintah di Hulu Sungai Utara.

Pengadaan barang dan jasa pemerintah yang di ikuti oleh UMKM yang ada di Kabupaten Hulu Sungai Utara termasuk dalam usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih

dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000.000.

Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah

Wardiyanto (2012:33) mendefinisikan barang/jasa publik adalah barang yang penggunaannya terkait dengan kepentingan masyarakat banyak baik secara berkelompok maupun secara umum, sedangkan barang/jasa privat merupakan barang yang hanya digunakan secara individual atau kelompok tertentu. Menurut Arrowsmith (2004), Nur Bahagia (2006), Christopher & Schooner (2007) dan sebagainya, pada prinsipnya, pengadaan adalah: “kegiatan untuk mendapatkan barang, atau jasa secara transparan, efektif, dan efisien sesuai dengan kebutuhan dan keinginan penggunaannya.

Pengadaan barang dan jasa pada hakekatnya adalah upaya pihak pengguna untuk mendapatkan atau mewujudkan barang dan jasa yang diinginkannya, dengan menggunakan metoda dan proses tertentu agar dicapai kesepakatan harga, waktu, dan kesepakatan lainnya. Pengadaan barang/jasa melibatkan beberapa pihak, yaitu Pihak Pembeli atau Pengguna dan Pihak Penjual atau Penyedia Barang dan Jasa. Pembeli atau Pengguna Barang dan Jasa adalah pihak yang membutuhkan barang/jasa.

Pelaksanaan pengadaan, pihak pengguna adalah pihak yang meminta atau memberi tugas kepada pihak penyedia untuk memasok atau membuat barang atau melaksanakan pekerjaan tertentu. Pengguna barang dan jasa dapat merupakan suatu lembaga/organisasi dan dapat pula orang perseorangan. Tergolong lembaga antara lain, Instansi Pemerintah (Pemerintah Pusat, Pemerintah Propinsi, Pemerintah Kabupaten/Kota), Badan Usaha (BUMN, BUMD, Swasta), dan organisasi masyarakat.golongan perseorangan adalah individu atau orang yang membutuhkan barang dan jasa.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan oleh penulis adalah pendekatan kualitatif. Diharapkan dengan pendekatan penelitian ini akan ditemukan makna yang tersembunyi dibalik obyek maupun subjek yang akan diteliti. Jenis penelitian kualitatif sebagai suatu konsep keseluruhan berupaya untuk mengungkapkan rahasia tertentu, dilakukan dengan menghimpun informasi dalam keadaan

sewajarnya.

Mempergunakan cara kerja yang sistematis, terarah dan dapat dipertanggung jawabkan secara kualitatif, sehingga tidak kehilangan sifat ilmiahnya. Artinya penelitian ini tidak hanya merekam hal-hal yang nampak secara eksplisit saja, melainkan melihat secara keseluruhan fenomena yang terjadi dalam masyarakat, Nawawi.

Metode penelitian sangat penting artinya dalam suatu penelitian, karena dengan metode penelitian inilah nantinya akan dapat diketahui tentang urutan-urutan bagaimana penelitian ini dilakukan atau dengan alat bantu apa dan prosedur yang bagaimana suatu penelitian dilakukan. Pemilihan metode penelitian yang tepat akan memungkinkan pencapaian tujuan penelitian secara tepat dan akurat. Oleh karena itu metode penelitian yang dipilih harus sesuai dengan prosedur, alat serta desain penelitian yang akan digunakan.

Sugiyono (2007:24) penelitian kualitatif biasanya digunakan untuk penelitian yang belum jelas masalahnya dan untuk memahami makna dibalik data yang tampak. Dimana gejala sosial sering tidak bisa difahami berdasarkan apa yang diucapkan dan dilakukan orang.

Penelitian ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini diarahkan pada latar belakang dan individu tersebut secara utuh (holistic). (Bogdan dan Taylor seperti yang dikutip oleh Moleong, 2000:3).

Lokasi Penelitian adalah di Kabupaten Hulu Sungai Utara. Untuk UMKM yang akan diteliti adalah Unit Pemerintah yakni Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) Bagian Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah, Unsur Organisasi Gapensi dan KADIN dan beberapa UMKM yang pernah mengikuti lelang pengadaan barang dan jasa pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara.

Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2013:247) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh. aktivitas-aktivitas sebagaimana dimaksudkan tersebut adalah :

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)
2. *Data Display* (Penyajian Data)
3. *Conclusion Drawing / Verification*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tingkat daya saing yang tinggi dari suatu perusahaan skala kecil dan menengah dapat dipertahankan melalui pemenuhan empat jenis kemampuan (Man, Lau, & Chan, 2002), yaitu *Sustainability*, *Controllability*, *Relativity*, dan *Dynamism*

Indikator ini akan menjadi acuan untuk penelitian ini tentang Daya Saing UMKM untuk Mengikuti Pengadaan Barang dan jasa Pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara.

1. *Sustainability*

Berkelanjutan sendiri menggambarkan atau memberikan arti sebuah atau tindakan kelanjutan jangka panjang, menyebabkan atau membiarkan sesuatu berlanjut dalam jangka waktu tertentu, dan sebuah proses atau tindakan yang membuat sesuatu tetap berjalan atau membuat sesuatu tetap berjalan. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan dalam konteks bisnis 'berkelanjutan' atau *sustainability* melibatkan proses dan tindakan yang menjaga perusahaan dari waktu ke waktu.

Menilai *Sustainability* / Berkelanjutan terhadap daya saing UMKM untuk mengikuti pengadaan barang dan jasa pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara ada 2 Indikator, yaitu peningkatan pangsa pasar dan keuntungan pangsa pasar.

a. Peningkatan Pangsa Pasar

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti ditemukan bahwa data LPSE di Kabupaten Hulu Sungai Utara dari tahun 2011 sampai tahun 2020 diketahui bahwa pengadaan barang dan jasa yang berjumlah 114 paket, hanya 26 (22%) UMKM yang ada di Hulu Sungai Utara yang memenangkan tender tersebut.

Persaingan para UMKM Hulu Sungai Utara 10 tahun terakhir yang mengikuti pengadaan barang dan jasa pemerintah hanya sedikit yang bisa memenangkan, selain itu juga dari 2 tahun terakhir keuntungan menurun akibat adanya pandemi dan anggaran untuk pengadaan barang dan jasa pemerintah dipotong 20% untuk penanganan Covid-19.

b. Peningkatan Keuntungan

Berdasarkan ungkapan beberapa informan baik pengurus dari pemerintah pengadaan barang dan jasa, organisasi yang menaungi UMKM yang ada di Hulu Sungai Utara maupun para pengusaha yang melakukan pengadaan barang dan jasa pemerintah diketahui bahwa dalam peningkatan keuntungan 3 tahun terakhir cukup bagus, meskipun ada penurunan dari segi keuntungan yang tidak terlalu signifikan besarnya. Kebijakan dari pemerintah dalam hal ini dikatakan bahwa untuk proyek yang sebenarnya di kerjakan dalam bentuk tiga proyek sekarang hanya satu proyek dalam satu pembangunan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti ditemukan peningkatan keuntungan cukup bagus, diantaranya dalam proyek bangunan sudah menjadi satu proyek dalam pengadaan, tidak melebur menjadi beberapa proyek, selain itu UMKM memberdayakan bahan material maupun pengadaan barang yang lainnya di daerah Hulu Sungai Utara, karena dari segi harga bisa bersaing dengan daerah lain sehingga efisien dan efektif.

2. *Controllability*

Controllability yang dimaksud disini adalah kemampuan dari sebuah perusahaan untuk mengakses dan mampu mengelola berbagai sumber daya dan kemampuannya. Menilai *Controllability* terhadap daya saing UMKM untuk mengikuti pengadaan barang dan jasa pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara ada 2 Indikator, yaitu kemudahan dalam mengakses pengadaan barang / jasa dan kemampuan mengelola sumber daya.

a. Kemudahan dalam Mengakses Pengadaan Barang dan Jasa

Kemudahan dalam mengakses pengadaan barang/jasa pemerintah dapat dikatakan cukup baik. Hal ini karena pemerintah sudah transparansi lewat aplikasi aplikasi *online* tentang mekanisme - mekanisme pengadaan barang dan jasa, selain itu terbuka untuk umum juga bisa memasuki aplikasi tersebut untuk mengontrol pelelangan barang dan jasa pemerintah baik secara tender maupun langsung.

UMKM yang ada di Hulu Sungai Utara kurang tenaga IT, sehingga

pemberitahuan yang dilakukan oleh pemerintah dalam pengadaan barang dan jasa terhadap perusahaan-perusahaan yang tidak memiliki tenaga IT terhambat.

Berdasarkan penelitian dalam mekanisme akses dalam pelayanan tentang pengadaan barang dan jasa pemerintah sudah bagus dan transparan lewat aplikasi *online* seperti LPSE dan SIRUP yang di sediakan selain itu juga untuk kalangan umum bisa mengakses dan mengontrol pelelangan yang sedang berlangsung dan info-info terkait pengadaan barang dan jasa pemerintah.

Tenaga IT dalam UMKM di Hulu Sungai Utara sangat kurang dilihat dari terlambatnya para UMKM mengetahui pemberitahuan maupun penawaran-penawaran yang kami berikan mengakibatkan bisa terjadi mereka tidak mengikuti lelang dan jumlah peserta dalam UMKM Hulu Sungai Utara yang mengikuti pengadaan barang dan jasa berkurang.

b. Kemampuan Mengelola Sumber Daya

Berdasarkan penelitian yang di lakukan penulis ditemukan bahwa tenaga ahli dalam suatu kegiatan pelaksanaan memang benar ada dikarenakan persyaratan dokumen dalam mengikuti pengadaan barang dan jasa pemerintah harus memiliki tenaga ahli dan sertifikat sebagai pendukung, akan tetapi tenaga ahli yang di miliki mereka bersifat sementara selama proyek berjalan.

3. *Relativity*

Relativity yang di maksud disini dalam sebuah UMKM adalah kemampuan strategis perusahaan untuk menilai tingkat daya saingnya dibandingkan dengan UMKM lain. Indikator untuk penilaian tingkat daya saing dengan perusahaan lain. diantaranya adalah penilaian tingkat daya saing dan strategi pemenangan pengadaan barang dan jasa pemerintah.

a. Penilaian Tingkat Daya Saing

Ditemukan bahwa ada hal-hal yang harus diperbaiki di antaranya berdasarkan dari pengamatan bahwa dalam penilaiannya terdapat kebiasaan yang di alami oleh UMKM kita terbiasa *offline* dalam mengikuti pengadaan barang dan jasa dengan sistem penunjukan langsung dan pengadaan

secara langsung, jarang mengikuti pengadaan secara tender. Selain itu juga dalam sistem penunjukan langsung dan pengadaan secara langsung adanya partisipatif pemerintah pengadaan barang dan jasa dengan UMKM yang terbiasa menang melakukan negosiasi agar selalu mendapatkan pengadaan dilihat dari wawancara dengan beberapa UMKM di Hulu Sungai Utara ini menimbulkan penilaian daya saing kurang baik.

Pengalaman UMKM yang ada di Hulu Sungai Utara terbilang masih minim dikarenakan masih belum cukup berani dalam pelelangan secara keseluruhan dan mengikuti pelelangan yang ada di luar daerah, hanya segelintir UMKM Hulu Sungai Utara yang mengikuti pelelangan secara tender maupun di luar daerah. Dalam hal UMKM yang ada di Hulu Sungai Utara berdasarkan Muscab IX Gapensi Kabupaten Hulu Sungai Utara pada masa bhakti 2013-2021 jumlah nya berkisar 176 UMKM dan hanya 63 umkm yang sampai saat ini masih aktif. Hanya 35% perusahaan dalam kurun waktu 8 tahun terakhir yang masih bertahan di Kabupaten Hulu Sungai Utara. Dari data ini bisa disimpulkan penilaian daya saing UMKM di Kabupaten Hulu Sungai Utara masih kurang baik.

b. Strategi Pemenangan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah

Strategi pemenangan pengadaan barang dan jasa pemerintah adalah membangun literasi yang baik antara pihak UMKM dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah dengan pejabat pemerintah pengadaan barang dan jasa, UMKM selalu berpartisipasi dalam semua jenis pengadaan barang dan jasa pemerintah, kesiapan dalam kelengkapan dokumen-dokumen untuk persyaratan pengadaan barang dan jasa pemerintah, promosi bagi UMKM dalam hal pengadaan barang dan jasa pemerintah baik dengan instansi pemerintah maupun kalangan umum, melakukan peninjauan menyeluruh untuk menentukan peluang keberhasilan, mengevaluasi kemungkinan pesaing serta memilih spesifikasi dan tujuan strategis, untuk menentukan apakah ini merupakan

kontrak yang menguntungkan atau sebaliknya dan mempertimbangkan harga barang dan jasa dengan sebaik mungkin.

4. *Dynamism*

Dinamis dalam daya saing Usaha Mikro Kecil dan menengah dapat diartikan sebagai strategi kompetitif sebuah persaingan/Kompetisi. Selain itu juga berinovasi usaha yang dilakukan oleh UMKM dengan mendayagunakan pemikiran, kemampuan imajinasi, berbagai stimulan, dan individu yang mengelilinginya.

Menilai *Dynamism* terhadap daya saing UMKM untuk mengikuti pengadaan barang dan jasa pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara ada 2 Indikator, yaitu kompetitif dan inovasi.

a. Kompetitif

UMKM rasakan saat ini terhadap kompetitif/adil yang mereka rasakan adalah perusahaan-perusahaan besar melakukan negosiasi terhadap perusahaan yang ikut berpartisipasi dalam pengadaan barang dan jasa melalui tender, adanya proyek tahunan dalam pengadaan barang dan jasa secara langsung sering UMKM tersebut yang mendapatkannya padahal banyak yang ikut dalam penawaran dan dalam penawarannya pun menurut mereka sangat baik dibandingkan penawaran yang UMKM menang tersebut, pengadaan barang dan jasa harus terbuka bagi penyedia barang dan jasa yang memenuhi persyaratan yang jelas dan transparan agar tercipta persaingan yang sehat, panitia pengadaan harus mampu menjaga kondisi tetap kondusif bagi semua pihak, termasuk bagi penyedia yang berkompetisi dan Pengelola Pengadaan Barang/Jasa harus secara aktif menindak hal-hal yang dapat menghambat persaingan sehat dan proses pengadaan harus dapat terhindar dari adanya konflik kepentingan. Berkenaan dengan daya saing UMKM terhadap inovasi UMKM yang ada di Hulu Sungai Utara, peneliti menggali menciptakan inovasi dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti ditemukan adanya beberapa UMKM kecil yang mengikuti pengadaan

barang/jasa terlibat negosiasi dengan UMKM menengah agar UMKM menengah bisa memenangkan paket pengadaan barang/jasa. Selain itu juga ditemukan pengadaan barang/jasa yang setiap tahunnya selalu dimenangkan oleh salah satu UMKM, dalam hal peserta banyak UMKM Hulu Sungai Utara yang mengikuti, hal ini direspon oleh salah satu UMKM yang mengatakan bahwa ada negosiasi terhadap pejabat pengadaan barang/jasa pemerintah dan UMKM yang memenangkan paket tersebut.

b. Inovasi

Inovasi ditemukan bahwa beberapa UMKM yang mengikuti pengadaan barang dan jasa tidak memakai spesifikasi pengadaan barang dan jasa sehingga dalam setiap tender mereka selalu ikut serta untuk mengikuti meskipun paket barang dan jasa tidak sama. Hal ini tentunya sangat merugikan UMKM tersebut, seharusnya mereka melakukan spesifikasi dalam pengadaan barang dan jasa apa saja yang mereka tawarkan dengan spesifikasi sama dan tentunya memudahkan para aparat pemerintah yang berwenang dalam pengadaan barang dan jasa menyesuaikan dengan kebutuhan pengadaan.

PENUTUP

Berdasarkan hasil yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi diketahui Daya Saing UMKM untuk Mengikuti Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah di Kabupaten Hulu Sungai Utara masih kurang baik. variabel *sustainability* cukup baik. variabel *controllability* cukup baik, variabel *relativity* kurang baik dan variabel *dynamism* kurang baik.

Faktor-faktor yang mendukung adalah memiliki pemahaman terhadap pengadaan barang dan jasa pemerintah, mitra kerja dengan UMKM daerah maupun luar daerah, spesifikasi pengadaan barang dan jasa pemerintah di setiap UMKM dan promosi berkenaan dengan barang dan jasa pemerintah.

Adapun Faktor-faktor yang menghambat yaitu kurangnya tenaga ahli dan tenaga IT UMKM, keterbatasan modal, jumlah peserta yang semakin banyak sehingga persaingan

semakin meningkat, pengalaman yang Masih Minim dan sindikasi antara UMKM dan dengan Pemerintah berwenang.

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang di ambil maka disarankan:

1. Demi menunjangnya program pemerintah dalam spesifikasi pengadaan barang dan jasa, maka UMKM yang terlibat dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah harus melakukan spesifikasi yang mereka tawarkan agar mempermudah para pejabat pengadaan barang dan jasa pemerintah tidak kesulitan dalam melakukan penawaran;
2. Tenaga IT sangat diperlukan dalam menunjang peningkatan UMKM nya maka dari itu sebaiknya UMKM harus memiliki tenaga IT yang selalu memberikan informasi kepada atasannya dalam informasi yang di berikan para pemerintah dengan cara memberdayakan anggotanya agar mengadakan pembinaan dan pelatihan tentang informasi teknologi agar bisa dikembangkan dan di berdayakan, dan nanti nya tenaga IT di setiap UMKM selalu menyerap segala informasi yang diterima terkait pengadaan;
3. Tenaga ahli dalam suatu proyek memanglah sangat dibutuhkan, agar sebaiknya para UMKM melakukan pemantauan dan bisa bekerja sama dengan tenaga ahli yang ada di daerah maupun di luar daerah agar suatu saat apabila kita membutuhkan maka mereka akan siap bekerja sama; barang dan jasa;
4. Perlunya memikirkan modal agar nantinya setiap pengadaan yang cukup besar maka selalu mengikuti, modal bisa di cari dengan cara bermitra dengan UMKM besar dan juga berinvestasi dengan baik, dan
5. Terkait tentang sindikasi dengan para UMKM atau dengan pejabat pemerintah, hendaklah bersikap adil dan tidak mudah terpengaruh tentang sindikasi, sindikasi akan memperburuk suasana dan juga bisa mengakibatkan tindak pidana bagi siapa yang melakukannya.

DAFTAR PUSTAKA

Agustian, Efadri. Mutiara, Indah. Rozi, A. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Kota Jambi. *Jurnal Manajemen dan Sains*, 5(2), Oktober 2020, 257-262.

Anatan, Lina. & Lena Ellitan. 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia*

Dalam bisnis Modern. Alfabeta. Bandung.

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Hulu Sungai Utara. 2020. Delmayuni, Asri. Hubeis, Musa. Cahyadi, Eko Ruddy. (2017). *Strategies to Increase the Competitiveness of Food's Small Medium Enterprises (SMEs) in Palembang*. Vol 11, No. 1
- Frinces, Z. Heflin. 2011. *Be An Entrepreneur (Jadilah Seorang Wirausaha) Kajian Strategis Pengembangan Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Gunadi (ed.). 2010. *Panduan Komprehensif Ketentuan Umum Perpajakan*. Jakarta: MUC Consulting Group.
- Handari, Nawawi. (1994). *Penelitian Terapan*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Kotler, Philip dan Keller, 2007, *Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Kedua belas*, PT. Indeks, Jakarta.
- Listiyanto, Apri. (2012). *Reformation Regulation of Goods And Services Government Procurement*. *Jurnal Rechts Vinding*. Vol. 1, No 1, p. 113 – 134.
- Man T. W. Y; Lau, T., & Chan, K. F. (2002). *The competitiveness of small and medium enterprises – A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies*. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 123- 142.
- Maulana, Agus. M. Porter. (2008). *Strategi Bersaing, Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Moleong, Lexy J. (2011). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Edisi 18. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Undang–Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- Undang-Undang No. 2 Tahun 2003 tentang Pembentukan Kabupaten Tabalong dan Kabupaten Balangan.
- Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

- Wahdah, Rofiqah. Amalia, Henny Septiana.
(2016). Pengembangan Daya Saing
Produk Pada Sentra Kerajinan Purun di
Kabupaten Hulu Sungai Utara
Kalimantan Selatan. Vol 16, No. 2.
- Wardiyanto. (2012). Senarai Pengadaan Barang
/ Jasa Pemerintah. Jurnal
LKPP.Jakarta.Lembaga Kebijakan
Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah
(LKPP).Vol.1,No1.