

## ABSTRAK

Tujuan dari kajian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor pendorong dan penghambat daya saing UKM dalam menyediakan barang dan jasa, khususnya yang terkait dalam lapangan usaha strategis di pasar domestik, dengan mencermati dinamika perkembangan ekonomi regional. Dengan pilihan pada 3 (tiga) lapangan usaha yang dinilai strategis, yaitu lapangan usaha (1) berbasis kelapa, (2) pakaian jadi dan rajutan, dan (3) berbasis umbi-umbian, kajian yang dilaksanakan telah terfokus pada lapangan usaha yang memiliki keterkaitan ke depan dan ke belakang yang sangat luas, mempunyai kontribusi nilai produksi, dan penyerapan tenaga kerja yang sangat besar.

Model Diamond dari Porter (2001) yang digunakan sebagai pendekatan kerangka konseptual, telah mengawal pelaksanaan kajian secara komprehensif disertai dengan analisis yang integratif. Meskipun dapat terjadi kemungkinan bias atas hasil karena pengaruh persepsi responden. Dengan metode ini diperoleh gambaran baik secara parsial tentang kondisi permintaan, kondisi faktor, kondisi strategi, struktur dan pesaing perusahaan, serta kondisi industri terkait dan pendukung, mampu secara keseluruhannya. UKM yang bergerak pada ketiga lapangan usaha strategis rata-rata baru mencapai kekuatan daya saing sedang (skor 157 – 204) sesuai dengan klasifikasi daya saing total per komoditi. Skor daya saing UKM tertinggi sebesar 193 dicapai oleh UKM yang bergerak pada lapangan usaha kelapa, diikuti oleh umbi-umbian (skor 190) dan pakaian jadi (skor 176). Faktor utama yang menjadi sumber keunggulan bersaing UKM adalah sumberdaya material, yaitu ketersediaan bahan baku setempat yang cukup banyak, khususnya untuk UKM kelapa dan umbi-umbian. Perdagangan regional kurang berpengaruh, kecuali pakaian jadi. Beberapa faktor dianggap belum mampu mendukung daya saing UKM diantaranya adalah sinergitas dari industri terkait yang tidak terjalin baik dan tidak optimalnya dukungan lembaga terkait dalam pengembangan UKM. Hal ini yang membatasi pengembangan lebih lanjut produk UKM, termasuk pemasarannya.

Pada umumnya produk yang dihasilkan UKM sangat bermanfaat dan dibutuhkan oleh konsumen. Lebih lanjut berbagai produk turunan juga layak untuk diproduksi oleh UKM khususnya dari aspek pasar, ketersediaan bahan baku, teknologi. Meskipun, beberapa hal masih perlu mendapatkan perhatian yang besar, antara lain: menjaga kontinuitas penyediaan bahan baku, meningkatkan akses pasar dan pemasaran produk, meningkatkan produktivitas, serta memfasilitasi permodalan. Selanjutnya, Pemerintah juga perlu terus-menerus memfasilitasi berbagai kegiatan penelitian, pendidikan, dan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan UKM serta menciptakan iklim usaha yang kondusif.