**Kelompok 17 :**

1. Nama : Fahrizal aditya

Nim : 2011-12-099

Pertanyaan : Perencanaan strategi apa yang cocok dilakukan oleh UKM di Indonesia dalam mengahadapi tantangan pasar global.

Jawab : Kunci keberhasilan UKM dalam persaingan baik di pasar domestik maupun pasar global adalah membangun kemitraan dengan perusahaan-perusahaan yang besar. Pengembangan UKM memang dianggap sulit dilakukan tanpa melibatkan partisipasi usaha-usaha besar. Dengan kemitraan UKM dapat melakukan ekspor melalui perusahaan besar yang sudah menjadi eksportir, baru setelah merasa kuat dapat melakukan ekspor sendiri.

1. Nama : Endang murtianingsih

Nim : 2011-12-085

Pertanyaan : Jelaskan lima kemitraan yang mempengaruhi UKM.

Jawab : Lima kemitraan yang memepengaruhi UKM yaitu :

1. Inti plasma merupakan hubungan kemitraan antara UKM dan UB sebagai inti membina dan mengembangkan UKM yang menjadi plasmanya dalam menyediakan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha.
2. Subkontrak merupakan hubungan kemitraan UKM dan UB, yang didalamnya UKM memproduksi komponen yang diperlukan oleh UB sebagai bagian dari produksinya.
3. Dagang umum merupakan hubungan kemitraan UKM dan UB, yang di dalamnya UB memasarkan hasil produksi UKM atau UKM memasok kebutuhan yang diperlukan oleh UB sebagai mitranya.
4. Keagenan merupakan hubungan kemitraan antara UKM dan UB, yang di dalamnya UKM diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa UB sebagai mitranya.
5. Waralaba merupakan hubungan kemitraan, yang di dalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang, dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan disertai bantuan bimbingan manajemen.
6. Nama : Sakilah

Nim : 2011-12-096

Pertanyaan : Bagaimana cara UKM mengatasi krisis ekonomi agar tetap bertahan.

Jawab : UKM di Indonesia dapat bertahan di masa krisis ekonomi disebabkan oleh 4 (empat) hal, yaitu :

1. Sebagian UKM menghasilkan barang-barang konsumsi (consumer goods), khususnya yang tidak tahan lama,
2. Mayoritas UKM lebih mengandalkan pada non-banking financing dalam aspek pendanaan usaha,
3. Pada umumnya UKM melakukan spesialisasi produk yang ketat, dalam arti hanya memproduksi barang atau jasa tertentu saja, dan
4. Terbentuknya UKM baru sebagai akibat dari banyaknya pemutusan hubungan kerja di sektor formal.
5. Nama : Setyo budi utomo

Nim : 2011-12-089

Pertanyaan : Bagaimana upaya pemerintah untuk mensejahterakan UKM ini.

Jawab : Membangun kemitraan dengan perusahaan-perusahaan yang besar, Pengembangan UKM memang dianggap sulit dilakukan tanpa melibatkan partisipasi usaha-usaha besar. Dengan kemitraan UKM dapat melakukan ekspor melalui perusahaan besar yang sudah menjadi eksportir, baru setelah merasa kuat dapat melakukan ekspor sendiri.

1. Nama : Amalia rahayu

Nim : 2011-12-075

Pertanyaan : Bagaimana cara UKM dalam meningkatkan keberhasilannya dan kesulitan apakah yang dihadapi oleh pelaku UKM dalam pengembangkan usahanya.

Jawab : UKM dalam meningkatkan keberhasilannya yaitu dengan memberikan stimulasi ekonomi yang lebih besar kepada industri ini akan memberikan dampak yang besar dan luas terhadap pertumbuhan ekonomi , kesempatan kerja dan distribusi pendapatan yang lebih merata diindonesia.

Dan kesulitan yang dihadapi oleh UKM dalam mengembangkan usahanya yaitu disebabkan oleh perusahaan-perusahaan asing yang menguasai pasar sehingga UKM sulit berkompetisi. Banyak perusahaan asing di indonesia selain mempersempit perkembangan UKM perusahaan asing juga bisa menyedot tenaga kerja diindonesia sehingga masyarakat indonesia sendiri kurang begitu tertarik terhadap pengembangan UKM.

1. Nama :Mochamad ilham akbar

Nim : 2011-12-205

Pertanyaan : Apakah sebabnya menurunnya ekspor UKM keluar negeri tersebut.

Jawab : salah satu sebabnya menurunnya nilai ekspor adalah karena belum memaksimalnya indonesia memanfaatkan potensi ekspor .

1. Nama : Agus ahmad mufad

Nim : 2011-12-070

Pertanyaan : Bagaimana cara mengoptimalkan UKM supaya profabilitas usaha tersebut bisa tercapai dengan baik.

Jawab : cara mengoptimalkan UKM supaya profabilitas tersebut bisa tercapai dengan baik yaitu pahami kebiasaan pelanggan, jangan abaikan sopan santun, memperluas jaringan bisnis, dan melalui kegiatan promosi.

1. Nama : Haris mulyawan

Nim : 2011-12-116

Pertanyaan : Bagaimana cara mengatasi tiap-tiap permasalahan yang dihadapi tersebut baik internal maupuin eksternal.

Jawab : Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UKM dan langkah-langkah yang selama ini telah ditempuh, maka kedepannya, perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:

1. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

1. Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skema kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk UKM sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada maupun non bank. Lembaga Keuangan Mikro bank antara Lain: BRI unit Desa dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

1. Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (win-win solution).

1. Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antar UKM, atau antara UKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Selain itu, juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian, UKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri

1. Nama : Muhammad sholihudin

Nim : 2011-12-138

Pertanyaan : Bagaimana cara meyakinkan diri sendiri apabila memulai usaha dengan mengesampingkan resiko-resiko yang ada.

Jawab : Menetapakan sasaran , tetapkan sasaran anda untuk menyelesaikan berbagai tindakan yang diperlukan untuk memulai dan mengelola usaha tersebut.