

KOLABORASI PEMERINTAH, SWASTA, DAN LEMBAGA KEUANGAN MENDUKUNG UMKM NAIK KELAS DI KABUPATEN MANDAILING NATAL

Andy Hakim¹, Muhlisah Lubis²

Manajemen Bisnis Syariah, STAIN Mandailing Natal

2509.andyhakim@gmail.com¹, lubismuhlisah14@gmail.com²

Abstrak

Berdasarkan analisis internal dan eksternal UMKM Kabupaten Mandailing Natal serta diagram cartesius, dapat disimpulkan bahwa strategi utama adalah strategi pertumbuhan. Dalam hal ini, UMKM Kabupaten Mandailing Natal memanfaatkan seluruh kekuatan UMKM, seperti menjaga kualitas bahan baku, memberikan izin dan legalitas untuk produk yang memenuhi syarat, menjaga harga yang kompetitif, dan meningkatkan sumber daya manusia. Melalui hasil analisis SWOT, strategi pengembangan usaha yang efektif meningkatkan daya saing dalam menghadapi pasar bebas yang kompetitif. UMKM di Kabupaten Mandailing Natal memiliki kekuatan yang dapat digunakan pada strategi tertentu untuk memanfaatkan peluang yang tepat sambil meminimalkan atau menghindari kelemahan dan ancaman yang ada. Posisi ini akan menguntungkan bagi UMKM di Kabupaten Mandailing Natal karena akan memperbaiki kondisi merek, sehingga dengan UMKM ini bisa mengendalikan seluruh faktor internal dan eksternal yang muncul.

Kata Kunci: UMKM, Pemerintah, Swasta dan Lembaga Keuangan

Abstract

Based on the internal and external analysis of the MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) of Mandailing Natal Regency as well as the Cartesian diagram, it can be concluded that the main strategy is a growth strategy. In this regard, the MSMEs of Mandailing Natal Regency capitalize on all the strengths of MSMEs, such as maintaining the quality of raw materials, providing permits and legalities for eligible products, maintaining competitive prices, and enhancing human resources. Through the results of the SWOT analysis, an effective business development strategy enhances competitiveness in facing a competitive free market. MSMEs in Mandailing Natal Regency have strengths that can be utilized in specific strategies to capitalize on the right opportunities while minimizing or avoiding the weaknesses and threats that exist. This position will be advantageous for

MSMEs in Mandailing Natal Regency as it will improve the brand's condition, allowing these MSMEs to control all internal and external factors that emerge.

Keywords: MSMEs, Government, Private Sector, and Financial Institutions

1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berfungsi sebagai penopang perekonomian baik di daerah maupun nasional. Secara umum, UMKM berperan sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, penyedia lapangan kerja terbesar, pemain penting dalam pembangunan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, menciptakan pasar baru dan sumber inovasi, dan berkontribusi terhadap neraca pembayaran. Selain itu, UMKM juga memainkan peran penting dalam hal kesempatan kerja dan sumber pendapatan, pengurangan angka kemiskinan terutama dalam membangun perkembangan daerah pedesaan.

Menurut Ogbari (2004), usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah salah satu alat pembangunan yang mendorong perekonomian untuk berkembang menjadi besar dan mandiri dan juga berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) suatu negara. Namun, pertumbuhan UMKM masih lamban, sehingga diperlukan akselerasi untuk mendorong pertumbuhan UMKM lebih cepat. Di Kabupaten Mandailing Natal, UMKM memberikan kontribusi terbesar ke empat sektor, dengan industri pengolahan sebesar 11,44 persen, diikuti oleh sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan sebesar 46,72 persen, sektor perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor sebesar 13,84 persen, dan sektor konstruksi sebesar 12,15 persen.

Di Indonesia, UMKM memiliki peran yang sangat penting khususnya dari perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok kurang mampu, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta pembangunan ekonomi pedesaan Dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 disebutkan pula kriteria Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah sebagai berikut :

Tabel: 1.1 Kriteria UMKM

Skala Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	< 50 Juta	< 300 Juta
Usaha Kecil	> 50 Juta - 500 Juta	> 300 Juta - 2,5 Milyar
Usaha Menengah	>500 Juta - 10 Milyar	> 2,5 Milyar - 50 Milyar

Sumber :UU RI No. 20 Tahun 2008

Hampir setiap negara, termasuk di Indonesia dan Kabupaten Mandailing Natal, pandemi COVID-19 memiliki dampak ekonomi, sosial, dan politik. Hampir semua bisnis kecil dan menengah (UMKM) menghadapi kesulitan dalam memenuhi kewajibannya terhadap perbankan. UMKM yang melakukan penjualan online memiliki kemampuan bertahan lebih baik daripada UMKM yang hanya melakukan penjualan *offline*. Setelah pandemi COVID-19, usaha kecil dan menengah (UMKM) mulai bangkit secara bertahap. Para pelaku UMKM mulai beradaptasi dengan perubahan pasar. Mereka mulai memperhatikan tata kelola dan cara menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan pasar. Para pelaku UMKM telah beradaptasi dengan ekosistem digital, yang berdampak besar pada pendapatan mereka saat ini.

Pemerintah harus memiliki komitmen yang kuat untuk membantu dan mengembangkan UMKM yang kuat karena mereka dapat meningkatkan ekonomi negara dengan menurunkan angka kemiskinan, pertumbuhan ekonomi yang tinggi, dan ketimpangan pendapatan yang rendah. Selain itu, perlu memastikan bahwa ada ekosistem yang memungkinkan UMKM tumbuh dan berkembang menjadi wirausaha (*entrepreneur*) yang kuat. Penguatan ekosistem.

2. Kajian Pustaka

2.1 Pengertian Kolaborasi Pemerintah

Istilah *government* atau pemerintah merujuk pada organisasi atau lembaga yang bertanggung jawab atas kekuasaan pemerintahan di suatu negara. Sedangkan istilah tata kelola atau *Corporate Governance*, pertama kali diperkenalkan oleh Komite Cadbury pada tahun 1992. *Corporate Governance* adalah suatu sistem yang berfungsi untuk mengarahkan dan mengontrol organisasi (Paripurnawaty, 2021). Lembaga Administrasi Negara pun menjelaskan *governance* sebagai proses di mana kekuasaan negara digunakan untuk menyelenggarakan barang dan layanan public.

Pemerintah dipandang perlu untuk membuka peluang keterlibatan aktor-aktor lain dalam pelaksanaan proses tata kelola atau *governance*. Keterlibatan aktor lain yang dimaksud sebagaimana yang dijelaskan Abidin dkk dalam Paripurnawaty (2021) meliputi pihak swasta dan pihak masyarakat. Mengacu pada teori ini, oleh karena itu pemerintah perlu menerapkan *collaborative governance* dalam penyelenggaraan pemerintahannya. Ansell dan Gash dalam Paripurnawaty (2021) mendefinisikan *collaborative governance* sebagai cara penyelenggaraan pemerintahan yang secara langsung melibatkan *stakeholder* di luar negara, melalui konsensus dan musyawarah dalam proses pengambilan keputusan kolektif yang bertujuan untuk membuat atau melaksanakan kebijakan publik serta program-program publik.

2.2 Pengertian Swasta

Istilah "swasta" sering digunakan untuk merujuk kepada sektor

usaha yang dimiliki dan dijalankan oleh individu atau badan usaha non-pemerintah. Jadi, saat kita bicara tentang "sektor swasta," kita bicara tentang bisnis yang dimiliki secara privat, seperti perusahaan-perusahaan yang dimiliki oleh individu, keluarga, atau lembaga swasta. Sektor swasta ini meliputi berbagai jenis usaha, mulai dari usaha kecil, menengah, hingga besar. Mereka dapat beroperasi dalam beragam industri seperti manufaktur, teknologi, keuangan, kesehatan, pariwisata, dan banyak lagi.

Sektor swasta memainkan peran penting dalam perekonomian, seperti menciptakan lapangan kerja, menggerakkan inovasi, dan menyumbang pendapatan ke negara melalui pajak. Kesuksesan sektor swasta sering dianggap sebagai indikator kesehatan ekonomi suatu negara. Sektor atau industri yang dimiliki dan dioperasikan oleh individu atau kelompok swasta. Usaha yang termasuk dalam sektor swasta dapat berupa perusahaan, bisnis kecil atau menengah, atau bahkan individu yang bekerja secara mandiri.

2.3 Pengertian Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan sudah sangat dikenal oleh masyarakat Indonesia, karena kegiatan kredit sudah sangat biasa dilakukan oleh masyarakat Indonesia dalam setiap sendi kehidupan masyarakat. Definisi secara umum dari lembaga keuangan tersebut adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau kedua-duanya (Kasmir, 2002: 2). Lembaga keuangan, dilihat dari jenisnya, terdiri dari lembaga keuangan Bank dan lembaga keuangan bukan Bank.

Menurut Suliyanto (2010), analisis aspek keuangan digunakan untuk menjawab pertanyaan bagaimana kesiapan permodalan yang akan digunakan untuk menjalankan bisnis agar menguntungkan. Aspek keuangan dapat dikatakan layak ketika sumber dana untuk membiayai bisnis mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan. Sehingga, guna meningkatkan kinerja UMKM dibutuhkan ketersediaan dana (Pamungkas and Hidayatulloh 2019).

2.4 Pengertian UMKM

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah jenis usaha yang memiliki pasar yang terbatas, jumlah karyawan yang sedikit, dan dikelola secara mandiri oleh pemiliknya (Simmons, Armstrong & Durkin, 2008). Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikategorikan sebagai bisnis yang memenuhi dua dari tiga kriteria, yaitu jumlah karyawan, ukuran aset, atau penjualan tahunan (Das, 2017). Menurut Warkum Sumitro, usaha mikro adalah jenis usaha yang melibatkan tidak lebih dari 50 karyawan. Mayoritas usaha mikro merupakan jenis usaha mikro.

3. Metode Penelitian

Jenis data ini adalah data kualitatif, data kualitatif adalah data dari penjelasan kata verbal tidak dapat dianalisis dalam bentuk bilangan atau angka. Dalam penelitian, data kualitatif berupa gambaran mengenai objek penelitian (Syafina,2018) Creswell menyampaikan bahwa penelitian kualitatif adalah metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna oleh sejumlah individu atau sekelompok orang yang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian kualitatif.

Data Yang di gunakan data sekunder, yang mencakup informasi tentang perkembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Mandailing Natal, diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) Mandailing Natal dan dari berbagai sumber lainnya. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) digunakan untuk menganalisis data yang diperoleh kemudian. Analisis deskriptif menggunakan tabulasi frekuensi dan grafik untuk memberikan gambaran tentang masalah yang dihadapi oleh UMKM di Kabupaten Mandailing Natal. Langkah kedua menggunakan hasil analisis ini untuk mengembangkan model strategi pengembangan UMKM.

Peneliti memilih objek atau subjek untuk dipelajari dan kemudian membuat kesimpulan tentang kualitas dan karakteristik tertentu mereka sebagai populasi (Sugiyono, 2011:2). Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah 60 pelaku UMKM binaan Dinas Koperasi dan UKM Pemerintah Kabupaten Mandailing Natal. Menurut Sugiyono (2019), sampel terdiri dari sebagian dari populasi secara keseluruhan dan dari karakteristiknya. Dengan populasi yang besar, peneliti tidak dapat memasukkan semua aspek populasi, karena keterbatasan tenaga, waktu dan dana maka peneliti ini melakukan pengambilan sampel menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut. Kesimpulannya akan mendapatkan dan memasukkan untuk populasi, untuk itu sampel yang diambil dari populasi benar-benar representatif (mewakili). Menurut Gay, Mills dan Airasian (2009: 133) untuk penelitian metode deskriptif, minimal 10% populasi, untuk populasi yang relatif kecil minimal 20%. Maka sampel yang diambil dari kajian ini adalah sebanyak 18 sampel pelaku UMKM atau 30% dari keseluruhan populasi agar hasil yang akan di dapatkan nantinya semakin baik karena sample yang di ambil semakin mendekati populasi.

Penelitian ini bertujuan untuk membuat model strategi untuk mengembangkan UMKM naik kelas. Analisis deskriptif dan analisis SWOT digunakan dalam penelitian. Analisis deskriptif digunakan untuk mengolah data yang dikumpulkan, baik data primer maupun sekunder. Tujuan dari analisis ini adalah untuk menemukan masalah dan masalah yang dihadapi oleh UMKM. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan tabulasi frekuensi dan grafik. Populasi atau responden dalam penelitian ini yaitu masyarakat yang menjadi anggota/pelaku UMKM di Kabupaten Mandailing Natal yang tersebar di beberapa kecamatan Kabupaten Mandailing Natal.

Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (SWOT) adalah metode perencanaan strategis yang menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan. Ini adalah proses yang melibatkan menentukan tujuan khusus perusahaan dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan menghalangi pencapaian tujuan tersebut. Analisa SWOT berguna untuk mengevaluasi faktor-faktor di dalam perusahaan yang berkontribusi terhadap kualitas pelayanan atau salah satu aspeknya. Selama mempertimbangkan faktor eksternal, analisis ini juga dapat digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor di luar perusahaan. Perencana strategis (perencana strategis) harus menganalisis faktor-faktor strategis organisasi (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman). Ini karena proses pengambilan keputusan strategis selalu terkait dengan pengembangan misi, tujuan, strategis, dan kebijakan organisasi.

- a. Kekuatan (*Strengths*): atribut perusahaan, atau proyek yang lebih menguntungkan daripada yang lain.
- b. Kelemahan/ Keterbatasan (*Weaknesses*): adalah fitur yang membuat bisnis atau proyek kurang menguntungkan daripada yang lain.
- c. Peluang (*Opportunities*): peluang dari sumber luar untuk meningkatkan kinerja di lingkungan, seperti menghasilkan keuntungan yang lebih besar.
- d. Ancaman (*Threats*): elemen lingkungan luar yang dapat menimbulkan masalah bagi perusahaan atau proyek.

4. Hasil Dan Pembahasan

Potensi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang besar di Kabupaten Mandailing Natal, didukung oleh sumber daya alam yang melimpah, telah berkontribusi secara signifikan terhadap perekonomian masyarakat Kabupaten Mandailing Natal. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM di Kabupaten Mandailing Natal masih lemah dalam berbagai aspek usaha, seperti kemampuan SDM, sarana dan prasarana, permodalan, dan pemasaran. Oleh karena itu, pemerintah Kabupaten Mandailing Natal, melalui SKPD terkait, terutama Dinas Koperasi UKM, terus berupaya membina dan mendorong UMKM.

Mandailing Natal memiliki banyak potensi untuk dikembangkan, termasuk di bidang kelautan dan perikanan, pariwisata, industri dan perdagangan, dan investasi di bidang energi. Dengan berbagai potensi ini, peluang pengembangan UMKM sangat besar di Kabupaten Mandailing Natal sehingga menjadi sangat strategis. Apalagi kabupaten Mandailing Natal adalah Kabupaten di Provinsi Sumatera Utara yang langsung berbatasan dengan Provinsi Sumatera Barat. Untuk itu strategi pengembangan usaha bagi UMKM perlu dirumuskan dan dapat menjadi rekomendasi bagi pemerintah dan *stakeholder* lainnya dalam membuat kebijakan pemberdayaan UMKM di Kabupaten Mandailing Natal.

1. Identifikasi Hambatan yang di Hadapi dalam Mengembangkan Usaha pada UMKM di Kabupaten Mandailing Natal

Faktor utama yang menghambat pertumbuhan UMKM di Kabupaten Mandailing Natal adalah masalah permodalan dan ketersediaan sarana dan prasarana yang mendukung pertumbuhan usaha. Banyak UMKM yang memiliki kemampuan untuk membuka usaha tetapi tidak dapat mempertahankan usahanya karena keterbatasan modal, yang terkadang disebabkan oleh rendahnya daya beli masyarakat dan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang berwirausaha.

Beberapa permasalahan dan hambatan yang ditemui baik dalam hal manajemen secara internal dan eksternal maupun dalam pelaksanaan kegiatan usaha yang antara lain sebagai berikut:

1. Kurangnya modal yang dimiliki oleh pelaku UMKM;
2. Kurang pengetahuan dan pemahaman tentang cara mengembangkan dan mempertahankan usaha di dunia bisnis;
3. Kurangnya ketersediaan sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM untuk membantu pengembangan dan peningkatan usahanya; dan
4. Kurangnya pemahaman dari pelaku UMKM tentang strategi, sistem dan proses pemasaran bagi hasil produksinya.
5. Kurang pemahamannya mengenai birokrasi dalam dunia usaha untuk dapat menembus pasar yang lebih luas dari pasar lokal yang telah mereka lakukan dan minimnya atau sedikitnya informasi mengenai pengembangan usaha bagi UMKM di Kabupaten Mandailing Natal.
6. Kemampuan dalam penggunaan atau penerapan teknologi dalam menunjang peningkatan usaha dan kemampuan penerapan standar produk UMKM yang masih terbatas. Akses sarana informasi yang dapat diakses oleh masyarakat masih terbatas dan kebijakan yang masih terlihat bias bagi pelaku UMKM di Kabupaten Mandailing Natal, sehingga mengurangi ruang gerak bagi pelaku UMKM Kabupaten Mandailing Natal.

2. Analisis Identifikasi dan Deskripsi Pengembangan Usaha Pada UMKM di Kabupaten Mandailing Natal

Analisis ini mencakup beberapa aspek yang menyangkut pada rumusan strategi pengembangan usaha yang efektif untuk meningkatkan daya saing dalam menghadapi kompetitif pasar bebas, pada UMKM di Kabupaten Mandailing Natal. Dimana pada tahap ini yang perlu diperhatikan adalah aspek pemasaran, aspek modal dan pendanaan usaha, aspek pemanfaatan teknologi informasi dan inovasi, aspek pemakaian bahan baku, aspek peralatan produksi, aspek penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja, aspek organisasi dan manajemen usaha, aspek birokrasi dan peran pemerintah dan aspek eksternalitas dan lain-lain.

a. Aspek Pemasaran

Pada penelitian aspek pemasaran ini ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan bagi responden yaitu segi produk, harga, tempat, promosi, dan lain-lainnya terkait pemasaran. Informasi secara lengkap mengenai segi produk responden. Produk yang terdapat pada aspek pemasaran tersebut dapat dilihat jika produk tersebut telah memiliki kemasan yang sebesar 77% dari 100 responden berarti sebagian besar UMKM telah memiliki kemasan dalam produknya. 77% UMKM yang menjadi responden telah memiliki izin/legalisasi produknya, 83,3% telah melalui pemeriksaan produk, namun jika dilihat dari segi desain masih sekitar 61,1% yang melaluinya, layanan purna jual dan garansi dalam produk masih sangat rendah yaitu sebesar 50% saja, 66,7% produk yang dihasilkan masih sesuai dengan pesanan atau *by order*, beberapa usaha masih belum mematenkan merk dari produknya yang dapat dilihat hanya sekitar 44,4% saja yang telah mematenkan merk dari produk. Dari sisi diferensiasi/ keragaman sudah cukup baik yang ditunjukkan sebesar 66,6%, begitu juga segmentasi pasar masih yang ditunjukkan pada besaran yang kurang dari setengah atau sebesar 77,7% saja.

b. Aspek Modal dan Pendanaan Usaha

Aspek modal dan pendanaan usaha disini berdasarkan hasil perhitungan jika dilihat dari sumber modal sebagian besar sekitar 85% berasal dari modal sendiri dan pinjaman, dan sisanya sebesar 15% diperoleh dari hasil kerjasama dan bantuan hibah seperti adanya pendampingan UMKM dari dinas terkait atau dari BUMN yang ada di Kabupaten Mandailing Natal. Modal tambahan yang berasal dari kerjasama sangat kecil sekali karena banyak yang beranggapan bahwa usaha dari UMKM ini keuntungannya sangat kecil dan hanya beberapa UMKM saja yang melakukan hal tersebut.

c. Aspek Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Inovasi

Aspek pemanfaatan teknologi informasi dan inovasi dalam usaha menggunakan komputer diperoleh sebesar 22,2% yang artinya bahwa penggunaan komputer dalam usaha UMKM masih tergolong sangat sedikit responden masih banyak yang menggunakan administrasi sederhana dalam kegiatan operasionalnya, kemudian rendahnya upaya mendesain produk baru yang lebih berkualitas sebesar 22,2% juga dan sistem pelayanan tidak mengalami perubahan signifikan ditunjukkan oleh hasil survei sebesar 55,5%. Pada aspek ini lebih menitik beratkan teknologi sebagai alat mencari pasar baru/peluang baru sebesar 50% dan mencari pembelian bahan baku yang lebih baik dengan nilai presentase sebesar 88,8%.

d. Aspek Pemakaian Bahan Baku

Aspek pemakaian bahan baku di sini dapat dilihat dari frekuensi masing-masing bahwa perolehan bahan baku sebesar 94,4% yang menyatakan dalam usaha tersebut sangat mudah dalam mendapatkan bahan baku, sampai pada pembelian yang kontinuitas pun tetap tersedia dilihat dari data responden sebesar 94,4% hanya harga dari bahan baku relatif tidak stabil menurut responden sebesar 33,3%. Harga bahan baku berfluktuatif yang menyatakan hal tersebut sebesar 83,3% dan sebagian responden sekitar 50% yang menyatakan nilai kurs berpengaruh jadi sebagian lagi menyatakan tidak dipengaruhi oleh nilai kurs. Jadi dapat dikatakan bahwa kualitas dari bahan baku yang digunakan konsisten karena terdapat jaminan dalam pembelian bahan baku produknya yang didasarkan atas pernyataan sebesar 61,1%.

e. Aspek Peralatan Produksi

Aspek peralatan produksi merupakan salah satu asset bagi para pelaku UMKM di Kabupaten Mandailing Natal baik itu yang tradisional maupun yang sudah modern atau menggunakan teknologi canggih. Peralatan produksi dapat berupa barang bergerak maupun barang tak bergerak, tanpa peralatan produksi yang memadai akan sulit bagi pelaku UMKM untuk dapat tumbuh berkembang dalam menjalankan usahanya.

Selain barang tak bergerak seperti mesin produksi tidak kalah penting bagi para pelaku usaha UMKM yaitu barang bergerak seperti Kendaraan roda dua (sepeda motor) dan kendaraan roda empat (mobil), kapal laut, kapal udara atau dengan kata lain adalah alat transportasi yang berperan sebagai pendukung dalam usaha UMKM, sebesar 83,3% responden menyatakan alat transportasi tersebut sangat penting dan mampu mempengaruhi pendapatan dan harga dari barang produksi dari UMKM yang ada di Kabupaten Mandailing Natal baik itu lokal, antar pulau, nasional maupun secara internasional.

f. Aspek Penyerapan dan Pemberdayaan Tenaga Kerja

Pengembangan UMKM di Kabupaten Mandailing Natal diharapkan mampu memberi sumbangsih bagi Kabupaten Mandailing Natal khususnya dalam hal pengurangan tingkat pengangguran dan kemiskinan. Sehingga dari UMKM ini dapat dilihat besarnya aspek dari penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja. Kebanyakan responden menyatakan bahwa perekrutan tenaga kerja cukup mudah yaitu sebanyak 50%. Begitu juga dengan pelaku UMKM memiliki tenaga kerja yang memiliki pengalaman dan keahlian

husus sebesar 50%. Namun dalam *turn over* tenaga kerjanya tidak besar atau bisa dikatakan tenaga kerjanya mampu bertahan lama dalam satu tempat kerja, sehingga pengguna tenaga kerja dalam hal ini adalah pelaku usaha UMKM memberikan peningkatan keahlian bagi tenaga kerjanya agar mampu bersaing dengan usaha-usaha yang sama dalam pasar persaingan tersebut.

g. Aspek Organisasi dan Manajemen Usaha

Responden yang menjadi pelaku usaha UMKM 66,7% belum terlibat dalam asosiasi usaha (Paguyuban) yang ada di Kabupaten Mandailing Natal, permasalahannya di sini sangat sedikit pemahaman responden mengenai manfaat dari paguyuban tersebut bagi usahanya. begitupun dari sisi manajemennya sebagian besar responden telah mampu memisahkan keuangan usaha dan pribadi yang ditunjukkan sebesar 44,4% responden belum memisahkan antara modal usaha dan *prive*. Hanya saja seluruh responden telah membuat rencana pengembangan usaha serta melakukan antisipasi resiko pencurian dan penyimpangan kecurangan yang disebabkan oleh karyawannya.

h. Aspek Birokrasi dan Peran Pemerintah

Bagi para pelaku UMKM di Kabupaten Mandailing Natal rata-rata tidak mau dipusingkan oleh masalah birokrasi dan mempertanyakan peran pemerintah tentang andil pemerintah terhadap peningkatan usahanya. Perizinan usaha cukup mudah prosesnya sebanyak 55,5%. Infrastruktur yang dibangun pemerintah memadai dan membantu jalannya usaha dalam hasil survey sebesar 50%. Menurut 88,9% responden sulit untuk mendapatkan pendanaan dengan bunga lunak dari pemerintah, ditambah lagi dengan prosedur yang cukup rumit dan kurangnya kegiatan pembinaan program kemitraan usaha dari pemerintah, serta dirasakan tidak adanya perlindungan usaha baik dari monopoli maupun dari ekspansi eksternalitas.

i. Aspek Eksternalitas dan Lain-lain

Eksternalitas merupakan efek yang dirasakan oleh responden atau pelaku usaha UMKM baik eksternalitas positif maupun eksternalitas negatif. Aspek eksternalitas dan lainnya menunjukkan tingkat inflasi sedikit banyak memberikan pengaruh pada pertumbuhan ekonomi UMKM Kabupaten Mandailing Natal sekitar 77,7% responden menyatakan hal tersebut.

3. Strategi Meningkatkan Daya Saing pada UMKM di Kabupaten Mandailing Natal

Membuat perencanaan strategis perlu alat analisis yang tepat, maka digunakan alat analisis SWOT untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan strategi pengembangan usaha yang efektif untuk meningkatkan daya saing dalam menghadapi kompetitif pasar bebas, pada UMKM di Kabupaten Mandailing Natal. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam perumusan strategis bagi UMKM Kabupaten Mandailing Natal.

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Berikut ini adalah rincian mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha yang efektif untuk meningkatkan daya saing dalam menghadapi kompetitif pasar bebas, pada UMKM di Kabupaten Mandailing Natal.

1. Faktor Internal yang berasal dari dalam usaha UMKM Kabupaten Mandailing Natal yang berupa kekuatan dan kelemahan UMKM Kabupaten Mandailing Natal
 - a. Kekuatan, terdiri dari :
 - 1) Legalitas produk dan ijin produk diakui oleh umum;
 - 2) Harga produk yang mampu bersaing dari produk-produk sejenis;
 - 3) Bahan baku mudah diperoleh, harga bahan baku murah dan kualitas dari bahan baku konsisten;
 - 4) Ada jenjang peningkatan kualitas tenaga kerja;
 - 5) Melakukan perubahan peralatan yang lebih canggih dan efisien, serta menyediakan peralatan tambahan lainnya sebagai penunjang usaha UMKM.
 - b. Kelemahan, terdiri dari :
 - 1) Terbatasnya modal yang dimiliki oleh pelaku UMKM;
 - 2) Kurangnya pemahaman dari pelaku UMKM tentang manajemen usaha, strategi, sistem dan proses pemasaran bagi hasil produksinya;
 - 3) Sebagian besar UMKM Kabupaten Mandailing Natal belum terdaftar dalam paguyuban/asosiasi usaha yang ada di Kabupaten Mandailing Natal;
 - 4) Kurangnya jaringan pemasaran dan teknologi informasi penunjang pengembangan bagi UMKM;
 - 5) Ketersediaan SDM yang memiliki keahlian dan pengalaman yang terbatas.
2. Faktor Eksternal yang berasal dari luar usaha UMKM Kabupaten Mandailing Natal yang berupa peluang dan ancaman UMKM Kabupaten Mandailing Natal.

- a. Peluang, terdiri dari :
 - 1) Memiliki spesialisasi produk lokal yang khas
 - 2) Kecenderungan konsumsi masyarakat yang cukup besar terhadap hasil lokal;
 - 3) Rendahnya tingkat gangguan keamanan pada usaha UMKM di Kabupaten Mandailing Natal (pencurian, penipuan, kriminal dll);
 - 4) Program pemerintah dalam peningkatan potensi UMKM Kabupaten Mandailing Natal sebagai unit usaha yang perlu diperhitungkan;
 - 5) Sistem birokrasi yang mudah dari pemerintah dan ketersediaan infrastruktur pendukung.
- b. Ancaman, terdiri dari :
 - 1) Kondisi perekonomian secara umum dirasakan berat dan mempengaruhi perkembangan usaha UMKM Kabupaten Mandailing Natal;
 - 2) Tingkat Inflasi yang selalu meningkat dari tahun ke tahun yang sulit untuk diredam;
 - 3) Masih kurangnya perlindungan usaha baik dari monopoli maupun dari ekspansi dari bisnis lain
 - 4) Sulitnya mendapatkan pendanaan bunga lunak dari pemerintah karena prosedur pendanaan yang tergolong rumit;
 - 5) Adanya hambatan secara eksternal sepertiminimnya program kemitraan usaha

Analisis di atas menunjukkan bahwa kombinasi faktor internal dan eksternal dapat menentukan kinerja bisnis. Hasil dari kedua faktor tersebut digambarkan dalam diagram berikut:

1. Strategi SO (Mendukung Strategi *Growth*)

Strategi SO ini didasarkan pada filosofi UMKM, yaitu memanfaatkan seluruh kekuatan mereka untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. UMKM Kabupaten Mandailing Natal menggunakan strategi ini dengan memanfaatkan seluruh kekuatan mereka, seperti menjaga kualitas bahan baku, memiliki izin dan legalitas untuk produk yang memenuhi syarat, menjaga harga yang kompetitif, dan meningkatkan sumber daya manusia.

2. Strategi ST (Mendukung Strategi Diversifikasi)

Adalah pendekatan untuk menggunakan kekuatan UMKM untuk menangani ancaman. UMKM Kabupaten Mandailing Natal menggunakan strategi ST dengan menggunakan akses ke bahan baku berkualitas tinggi, mengubah proses produksi dengan peralatan yang lebih canggih dan efisien, melakukan inovasi dan promosi yang lebih kreatif, meningkatkan manajemen, dan

meningkatkan komunikasi antara pimpinan dan karyawan.

3. Strategi WO (Mendukung Strategi *Turn-Around*)

Strategi ini berfokus pada memanfaatkan peluang saat ini dengan meminimalkan kelemahan saat ini. Strategi WO yang diterapkan oleh UMKM Kabupaten Mandailing Natal adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan pendidikan dan pelatihan karyawan yang sudah ada;
- b. Menambah dan memperbaiki sarana prasarana jaringan pemasaran dan teknologi informasi yang mendukung pengembangan UMKM;
- c. Memperbaiki dan meningkatkan manajemen usaha, strategi, sistem, dan proses pemasaran untuk hasil produksinya;
- d. Menggunakan pendanaan, meningkatkan modal yang dimiliki oleh pelaku UMKM.
- e. Mendaftarkan UMKM Kabupaten Mandailing Natal yang belum terdaftar dalam paguyuban atau asosiasi usaha yang ada akan membuat pemasaran dan jaringan bisnis lebih mudah.

4. Strategi WT (Mendukung Strategi Defensif).

Strategi ini bergantung pada tindakan defensif, yang mencoba mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) Kabupaten Mandailing Natal menggunakan strategi WT, yang mencakup :

- a. Perencanaan masa depan untuk usaha UMKM Kabupaten Mandailing Natal didasarkan pada kondisi ekonomi secara keseluruhan.
- b. Menjaga stabilitas usaha dalam hal penggunaan bahan baku, pemasaran, tenaga kerja, dan mendekatkan diri dengan birokrasi pemerintahan.
- c. Mempelajari dan membuat paten untuk melindungi usaha dari monopoli dan ekspansi dari usaha lain.
- d. Memperbaiki manajemen internal UMKM sehingga lebih mudah mendapatkan pendanaan dari pemerintah atau lembaga keuangan.
- e. Menyediakan sarana dan prasarana, seperti pelengkap peralatan produksi, untuk mengurangi hambatan eksternal yang dianggap mengganggu operasi UMKM di Kabupaten Mandailing Natal.

Melalui hasil analisis SWOT, strategi pengembangan usaha yang efektif meningkatkan daya saing dalam menghadapi pasar bebas yang kompetitif. UMKM di Kabupaten Mandailing Natal memiliki kekuatan yang dapat digunakan pada strategi tertentu untuk memanfaatkan peluang yang tepat sambil meminimalkan atau

menghindari kelemahan dan ancaman yang ada. Posisi ini akan menguntungkan bagi UMKM di Kabupaten Mandailing Natal karena akan memperbaiki kondisi merek, sehingga dengan UMKM ini bisa mengendalikan seluruh faktor internal dan eksternal yang muncul.

5. Kesimpulan Dan Saran

a. Kesimpulan

Berdasarkan analisis internal dan eksternal UMKM Kabupaten Mandailing Natal serta diagram cartesius, dapat disimpulkan bahwa strategi utama adalah strategi pertumbuhan. Dalam hal ini, UMKM Kabupaten Mandailing Natal memanfaatkan seluruh kekuatan UMKM, seperti menjaga kualitas bahan baku, memberikan izin dan legalitas untuk produk yang memenuhi syarat, menjaga harga yang kompetitif, dan meningkatkan sumber daya manusia.

Strategi WO, yang berfokus pada pemanfaatan peluang yang ada untuk mengurangi kelemahan yang ada, dan strategi WT, yang berfokus pada kondisi ekonomi secara keseluruhan, dapat digunakan untuk mengatasi masalah yang timbul dalam pengembangan usaha UMKM di Kabupaten Mandailing Natal.

Bagi UMKM Kabupaten Mandailing Natal agar menjaga stabilitas bisnis mereka, termasuk penggunaan bahan baku, pemasaran, tenaga kerja, dan mendekati diri ke birokrasi pemerintahan. Mengusahakandalam mendapatkan paten untuk melindungi usaha dari monopoli dan ekspansi eksternal bisnis lain, memperbaiki manajemen internal, dan mengurangi hambatan secara eksternal seperti ekspansi eksternal bisnis lain yang dianggap mengganggu operasi UMKM di Kabupaten Mandailing Natal dengan menyediakan sarana dan prasarana seperti peralatan produksi yang canggih.

Bagi pemerintah dan lembaga terkait agar memberikan keleluasaan dalam pengembangan usaha UMKM di Kabupaten Mandailing Natal baik dalam hal penyediaan pelatihan, sarana dan prasarana serta penyediaan informasi bagi pengembangan UMKM di Kabupaten Mandailing Natal.

Road Map UMKM Naik kelas Kabupaten Mandailing Natal dibagi menjadi 4 tahapan :

- a. Fase identifikasi
- b. Fase pertumbuhan
- c. Fase percepatan
- d. Fase penguatan TI

b. Saran

Untuk mencapai tujuan dan sasaran yang diharapkan, perlu ada dukungan dari berbagai pihak, terutama dari pemerintah, baik pusat maupun daerah, dengan membuat kebijakan dan peraturan yang memberikan kepastian dan kemudahan untuk berusaha, terutama bagi usaha UMKM. Selain itu, perlu ada bantuan dalam pembinaan dan

pelatihan, khususnya pelatihan kewirausahaan dan pelatihan teknologi, untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan.

Namun, yang lebih penting dalam operasional usaha UMKM adalah bahwa semua pelaku usaha UMKM harus bekerja sama untuk menciptakan efisiensi, menciptakan peluang, dan mampu merebut peluang dalam era persaingan yang semakin ketat. Para pelaku bisnis biasanya menghadapi masalah dana saat melakukan usaha. Untuk itu, pemerintah harus memperhatikan dengan membuat kebijakan yang dapat memberikan fasilitas keuangan dengan bunga yang rendah dan dengan dukungan lembaga bank dan lembaga keuangan lainnya. Di samping itu, perlu adanya pola kemitraan yang berupa sistem paguyuban atau asosiasi yang membantu pendanaan dan membantu memasarkan barang buatan UMKM.

Selanjutnya, untuk mengubah strategi bisnis, para pelaku usaha harus memahami transformasi digital sepenuhnya. Perubahan ini membutuhkan bantuan teknologi informasi, yang didasarkan pada peningkatan ekonomi dan kemenangan persaingan pasar. UMKM akan dapat mengikuti transformasi digital melalui roadmap yang telah disusun, yang mencakup basis data dan kewenangan tanggung jawab, adopsi budaya, dan pemanfaatan teknologi informasi. Transformasi digital akan membantu pengembangan usaha dan meningkatkan nilai ekonomi UMKM. Ini juga akan memberi mereka kemampuan untuk menangani tantangan bisnis ke depan. Agar UMKM dapat bertahan dalam persaingan ekonomi saat ini, akan diperlukan suatu role model yang melibatkan inovasi dan inovasi teknologi.

6. Daftar Pustaka

- Badan Pusat Statistik Indonesia. 2023. Perkembangan PDB Menurut Lapangan Usaha 2020-2022. Pada [www. bps.go.id](http://www.bps.go.id). (diakses 15September 2023).
- Badan Pusat Statistik Mandailing Natal. (2023). Perkembangan PDB Menurut Lapangan Usaha Kabupaten Mandailing Natal. Statistik Daerah Kabupaten Mandailing Natal Tahun 2020-2022. Pada <http://www.sumut.bps.go.id> . (diakses 16September 2023).
- Badan Pusat Statistik Sumatera Utara. (2023). Perkembangan PDB Menurut Lapangan Usaha Provinsi Sumatera Utara. Statistik Daerah Provinsi Sumatera Utara Tahun 2020-2022. Pada <http://www.mandailingnatakab.bps.go.id> (diakses 16September 2023).
- Das, Parthajeet. (2017). Micro, small and medium enterprises (MSME) in India: Opportunities, issues & challenges. Great Lakes Herald, 11(1), 77-88.
- Fajar, M., & Larasati, C. W. (2021). Peran Financial Technology (Fintech) dalam Perkembangan UMKM di Indonesia: Peluang dan Tantangan. Humanis (Humanities, Management and Science Proceedings), 1(2).
- Gay, LR, Geoffrey E. Mills and Peter Airasian. 2009. Educational Research, Competencies for Analysis and Application. New Jersey: Pearson

Education, Inc

- Hia, V. D. P., Handaka, R. D., & Zega, Y. T. (2021). Pengaruh Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah Melalui Pertumbuhan Produksi Industri Mikro dan Kecil. *Indonesian Treasury Review: Jurnal Perbendaharaan, Keuangan Negara Dan Kebijakan Publik*, 6(1). <https://doi.org/10.33105/itrev.v6i1.218>
- Juliharta, I. G. P. K., & Astawa, N. L. P. N. S. P. (2021). Pelatihan Koperasi Go-Digital. *Jurnal PkM MIFTEK*, 2(1). <https://doi.org/10.33364/miftek/v.2-1.952>
- Kemenkeu RI.go.id. (2021). Pemerintah terus perkuat umkm melalui berbagai bentuk bantuan. In Kementerian Keuangan Republik Indonesia.
- Modal, B. K. P. (2021). Upaya Pemerintah untuk Memajukan UMKM Indonesia. In BPKM/Investasi. Peraturan Pemerintah NOMOR 7 TAHUN 2021 TENTANG KEMUDAHAN, PELINDUNGAN, DAN PEMBERDAYAAN KOPERASI DAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH. LN.2021/No.17, TLN No.6619, 121 hlm
- Pamungkas, H. A., & Hidayatulloh, A. (2019). "Faktor Penentu Perkembangan UMKM Gerabah Kasongan Bantul Yogyakarta". *Jurnal Inovasi*, 15 (1).
- Paripurnawaty, Restu A. 2021. "Model Collaborative Governance Pengelolaan Stadion Utama Gelora Bandung Lautan Api pada Dinas Pemuda dan Olahraga Kota Bandung". Tesis. Program Magister Ilmu Administrasi dan Kebijakan Publik Pascasarjana, Universitas Pasundan, Bandung.
- Rianse Usman, Abdi. (2008). *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi (Teori dan Aplikasi)*. Edisi Pertama. Alfabeta, Bandung.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa Msmes the Pillar for Economy. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2).
- Sugiyono. 2013. *Metode Peneitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif,Kualitatif, R & amp; D)*. Bandung: Alfabeta.
- Suardi. (2021). Relaksasi Kebijakan Perbankan di Tengah Pandemi Covid 19 dalam Penyaluran Kredit Perbankan. *E-Jurnal Kewirausahaan*, 4(2).
- Syafina, L. (2018). *Panduan Penelitian Kuantitatif Akuntansi*. Medan: Febi Press.
- Trisnawarman, D., Imam, M. C., Chan, J., Dayanti, A. P., & Nurain, A. (2021). Pembuatan Aplikasi Ecommerce Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Waroeng Bu Dhevi. *Prosiding SENAPENMAS*. <https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.15110>