

MENDORONG KEMANDIRIAN UMKM DI JAWA TIMUR MELALUI INOVASI DAN KEBERLANJUTAN

Erwan Aristyanto¹, Agus Sarwo Edi², Waras³

Universitas Wijaya Putra, Indonesia

erwanaristyanto@uwp.ac.id, agusarwo@uwp.ac.id, waras@uwp.ac.id

Abstract

The purpose of this research is to formulate a model for the Strategy to Enhance Competitiveness and Sustainability of SMEs in Supporting Independence in East Java. The research method is descriptive qualitative. Data collection techniques include observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques use 1) Data reduction, 2) Data display, 3) Data triangulation, 4) Data verification. The informant determination technique uses indepth interviews with key informants such as SME actors, relevant agency officials, representatives from East Java's SME Banks, and academics. The results of data analysis and literature review indicate that the Strategy to Enhance Competitiveness of SMEs in East Java focuses on the adoption of digital marketing (utilization of social media, marketplaces, and e-commerce), product and process innovation (development of unique and quality products, production efficiency), as well as strengthening partnerships and collaborations with various parties (government, financial institutions, large companies) to expand market access and resources. The strategy for enhancing the sustainability of MSMEs in East Java heavily relies on prudent financial management practices (cash flow management, access to affordable financing such as Prokesra and Dagulir), compliance with legal and certification requirements (PIRT, halal, BPOM), as well as the potential implementation of circular economy concepts for resource efficiency and waste reduction. The strategy supporting the independence of MSMEs in East Java focuses on a comprehensive empowerment program, including entrepreneurship training and intensive mentoring for capacity building, ease of access to capital, and facilitation of business matching and exhibitions/bazaars for network and market expansion. The active role of the government and supporting institutions is crucial in creating a conducive ecosystem. The relationship between competitiveness, sustainability, and independence of SMEs is synergistic and mutually reinforcing. Increasing competitiveness directly contributes to economic sustainability. Sustainability creates stability that allows SMEs to continue innovating and enhancing their competitiveness. Meanwhile, independence empowers SMEs to be proactive in achieving competitiveness and sustainability, with the ability to make strategic decisions and adapt to changes. Overall, SMEs in East Java have great potential to continue growing and contributing to the economy. However, sustained support through appropriate policies, relevant empowerment programs, and facilitation of access to essential

resources will be key to realizing SMEs that are not only competitive and sustainable but also fully independent.

Keywords: *Strategy for Increasing Competitiveness, Sustainability, Independence.*

Abstrak

Tujuan Penelitian ini adalah untuk merumuskan model Strategi Peningkatan Daya Saing dan Keberlanjutan UMKM dalam Mendukung Kemandirian di Jawa Timur. Metode penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data, dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan 1) Reduksi data, 2) Display data, 3) Triangulasi data, 4) Verifikasi data. Teknik penentuan informan menggunakan (Indepth Interview) dengan informan kunci seperti pelaku UMKM, pejabat dinas terkait, perwakilan Bank UMKM Jatim dan akademisi. Hasil analisis data dan tinjauan literatur bahwa Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM di Jawa Timur berpusat pada adopsi pemasaran digital (pemanfaatan media sosial, marketplace, dan e-commerce), inovasi produk dan proses (pengembangan produk unik dan berkualitas, efisiensi produksi), serta penguatan kemitraan dan kolaborasi dengan berbagai pihak (pemerintah, lembaga keuangan, perusahaan besar) untuk memperluas akses pasar dan sumber daya. Strategi Peningkatan Keberlanjutan UMKM di Jawa Timur sangat bergantung pada praktik manajemen keuangan yang bijak (pengelolaan arus kas, akses pembiayaan terjangkau seperti Prokesra dan Dagulir), kepatuhan terhadap legalitas dan sertifikasi (PIRT, halal, BPOM), serta potensi penerapan konsep ekonomi sirkular untuk efisiensi sumber daya dan pengurangan limbah. Strategi Mendukung Kemandirian UMKM di Jawa Timur difokuskan pada program pemberdayaan yang komprehensif, meliputi pelatihan wirausaha dan pendampingan intensif untuk peningkatan kapasitas, kemudahan akses permodalan, serta fasilitasi business matching dan pameran/bazar untuk perluasan jaringan dan pasar. Peran aktif pemerintah dan lembaga pendukung sangat krusial dalam menciptakan ekosistem yang kondusif. Keterkaitan antara Daya Saing, Keberlanjutan, dan Kemandirian UMKM bersifat sinergis dan saling memperkuat. Peningkatan daya saing secara langsung berkontribusi pada keberlanjutan ekonomi. Keberlanjutan menciptakan stabilitas yang memungkinkan UMKM untuk terus berinovasi dan meningkatkan daya saing. Sementara itu, kemandirian memberdayakan UMKM untuk proaktif dalam mencapai daya saing dan keberlanjutan, dengan kemampuan mengambil keputusan strategis dan beradaptasi dengan perubahan. Secara keseluruhan, UMKM di Jawa Timur memiliki potensi besar untuk terus tumbuh dan berkontribusi pada perekonomian. Namun, dukungan berkelanjutan melalui kebijakan yang tepat, program pemberdayaan yang relevan, dan fasilitasi



akses terhadap sumber daya esensial akan menjadi kunci dalam mewujudkan UMKM yang tidak hanya berdaya saing dan berkelanjutan, tetapi juga mandiri secara penuh.

Kata kunci: Strategi Peningkatan Daya Saing, Keberlanjutan, Kemandirian.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, memainkan peran krusial dalam penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, dan pertumbuhan ekonomi nasional. Di Provinsi Jawa Timur, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) sangat signifikan, bahkan mencapai lebih dari 57% pada tahun 2024 (Dinas Koperasi dan UKM Jawa Timur, 2021, Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur, 2024). Angka ini menunjukkan bahwa sektor UMKM di Jawa Timur tidak hanya menjadi penopang ekonomi lokal, tetapi juga berkontribusi besar terhadap perekonomian nasional. UMKM di Jawa Timur juga menunjukkan ketahanan yang luar biasa, mampu tumbuh dan bertahan di tengah berbagai tantangan, termasuk situasi politik dan pemulihhan pasca-pandemi (Bank UMKM Jatim, 2025a).

UMKM di Jawa Timur, meskipun memiliki peran vital, masih menghadapi berbagai tantangan yang kompleks, terutama dalam hal peningkatan daya saing, keberlanjutan usaha, dan pencapaian kemandirian. Tantangan daya saing meliputi keterbatasan akses permodalan, rendahnya literasi digital, dan kesulitan dalam menembus pasar yang lebih luas(Bank UMKM Jatim, 2025b). Banyak UMKM masih mengandalkan metode pemasaran tradisional, yang membatasi jangkauan pasar mereka(Susyanti, 2022). Selain itu, inovasi produk dan pengemasan seringkali belum optimal, sehingga mengurangi daya tarik produk di pasar yang kompetitif (Fitrianti et al., 2024).

UMKM, dalam konteks keberlanjutan, perlu mengadopsi praktik bisnis yang tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan. Isu legalitas, seperti perizinan PIRT, sertifikasi halal, dan BPOM, masih menjadi kendala bagi banyak pelaku UMKM, padahal legalitas merupakan syarat utama agar produk dapat masuk ke pasar yang lebih luas dan berkelanjutan(GoNews, 2025). Manajemen keuangan yang bijak dan akses terhadap pembiayaan yang terjangkau juga menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan usaha (Izin.co.id, 2024).

Kemandirian UMKM, yang mencakup kemampuan untuk beroperasi dan berkembang tanpa ketergantungan eksternal yang berlebihan, juga menjadi tujuan utama. Tantangan permodalan dan pemasaran merupakan hambatan terbesar dalam mencapai kemandirian ini (UKMINDONESIA.ID, 2024). Program-program pemberdayaan yang ada, seperti pelatihan wirausaha, pendampingan intensif, kompetisi wirausaha, dan business matching, bertujuan untuk membekali pelaku



UMKM dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menjadi mandiri dan tangguh (UKM INDONESIA.ID, 2024). Penelitian ini menjadi penting karena akan mengkaji secara mendalam strategi-strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM, serta mendukung kemandirian mereka di Jawa Timur. Dengan memahami faktor-faktor kunci dan strategi yang efektif, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan UMKM yang lebih kuat dan berdaya saing di masa depan.

Beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji aspek-aspek terkait daya saing, keberlanjutan, dan kemandirian UMKM. Penelitian oleh (Nur Faizah & Majid, 2024) menyoroti strategi pemasaran digital dan inovasi produk sebagai kunci peningkatan daya saing UMKM. Menurut Susyanti, (2022) menekankan peran pemasaran dan digitalisasi networking dalam keberlanjutan MKM. Artikel dari (UKMINDONESIA.ID, 2024) menguraikan berbagai program pemberdayaan UMKM yang bertujuan untuk mencapai kemandirian, termasuk pelatihan, pendampingan, dan business matching.

Kebaruan Penelitian, masih terdapat kesenjangan penelitian yang akan diisi oleh studi ini. Penelitian sebelumnya cenderung fokus pada satu atau dua aspek saja (misalnya, daya saing atau keberlanjutan secara terpisah). Penelitian ini akan mengintegrasikan ketiga konsep (daya saing, keberlanjutan, dan kemandirian) dalam konteks UMKM di Jawa Timur, serta menganalisis keterkaitan antar ketiganya. Selain itu, penelitian ini akan mencoba mengidentifikasi dampak jangka panjang dari program-program pemerintah dan peran ekosistem pendukung lainnya yang mungkin belum sepenuhnya dieksplorasi dalam konteks Jawa Timur. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif dan holistik mengenai strategi peningkatan daya saing UMKM di Jawa Timur.

KAJIAN PUSTAKA

Konsep Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan entitas bisnis yang memiliki peran sentral dalam struktur perekonomian suatu negara, termasuk Indonesia. Definisi UMKM di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Secara umum, UMKM diklasifikasikan berdasarkan kriteria aset dan omzet tahunan. Usaha mikro memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 50 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau omzet tahunan maksimal Rp 300 juta. Usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50 juta hingga Rp 500 juta atau omzet tahunan lebih dari Rp 300 juta hingga Rp 2,5 miliar. Sementara itu, usaha menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500 juta hingga Rp 10 miliar atau omzet tahunan lebih dari Rp 2,5 miliar hingga Rp 50 miliar(UU RI Nomor 20 Tahun 2008).

Karakteristik UMKM umumnya meliputi skala usaha yang relatif kecil, manajemen yang sederhana, kepemilikan perseorangan atau keluarga, serta keterbatasan akses terhadap modal dan teknologi canggih. Meskipun demikian, UMKM memiliki



fleksibilitas tinggi dalam beradaptasi dengan perubahan pasar dan mampu menciptakan inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan lokal. Peran UMKM dalam pembangunan ekonomi sangat vital, antara lain sebagai pencipta lapangan kerja, pendorong pertumbuhan ekonomi lokal, penggerak sektor riil, serta kontributor dalam pemerataan pendapatan dan pengurangan kemiskinan (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2021). Di Jawa Timur, UMKM telah terbukti menjadi motor penggerak ekonomi daerah, dengan kontribusi yang signifikan terhadap PDRB dan penyerapan tenaga kerja (Bank UMKM Jatim, 2025a).

Daya Saing UMKM

Daya saing merupakan kemampuan suatu entitas (dalam hal ini UMKM) untuk menghasilkan produk atau layanan yang lebih baik atau lebih efisien dibandingkan pesaingnya, sehingga mampu bertahan dan berkembang di pasar. Konsep daya saing UMKM tidak hanya terbatas pada harga, tetapi juga mencakup kualitas produk, inovasi, efisiensi operasional, dan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar(Sugiarti et al., 2020). Faktor Faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM sangat beragam, antara lain kualitas sumber daya manusia, akses terhadap teknologi, kemampuan inovasi, akses permodalan, dan strategi pemasaran (Nur Faizah & Majid, 2024).

Strategi peningkatan daya saing UMKM menjadi krusial dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Salah satu strategi utama adalah pemasaran digital. Pemanfaatan media sosial, marketplace, dan e-commerce memungkinkan UMKM untuk menjangkau konsumen lebih luas, meningkatkan visibilitas produk, dan mengurangi biaya pemasaran tradisional. Pelatihan digital marketing, inovasi pengemasan, dan pelabelan produk juga menjadi bagian penting dari strategi ini untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar digital (Fitrianti et al., 2024).

Selain itu, inovasi produk dan proses juga memegang peranan penting. UMKM perlu terus berinovasi dalam menciptakan produk yang unik, berkualitas, dan sesuai dengan preferensi konsumen. Inovasi tidak hanya pada produk akhir, tetapi juga pada proses produksi untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya(Vicky Yoga Satria, 2024). Penguatan kemitraan dan kolaborasi dengan berbagai pihak, seperti pemerintah, lembaga keuangan, dan perusahaan besar, dapat membuka akses UMKM terhadap sumber daya, teknologi, dan pasar yang lebih luas(Wulansari et al., 2024). Business matching adalah salah satu bentuk kolaborasi yang efektif untuk mempertemukan UMKM dengan calon investor atau pembeli potensial (UKM INDONESIA.ID, 2024). **Keberlanjutan UMKM**

Keberlanjutan usaha merujuk pada kemampuan suatu bisnis untuk terus beroperasi dan menghasilkan keuntungan dalam jangka panjang, sambil mempertimbangkan dampak ekonomi, sosial, dan lingkungan. Dimensi keberlanjutan UMKM mencakup aspek ekonomi (profitabilitas, pertumbuhan), sosial (kesejahteraan karyawan, tanggung jawab sosial), dan lingkungan (pengelolaan limbah, penggunaan sumber daya yang efisien)(Rahmantari et al., 2023). Faktor-faktor yang mempengaruhi

keberlanjutan UMKM antara lain manajemen keuangan yang sehat, legalitas usaha, kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis, dan adopsi praktik bisnis yang bertanggung jawab (Angrian Permana, 2025).

Strategi peningkatan keberlanjutan UMKM melibatkan beberapa aspek penting. Manajemen keuangan yang bijak adalah fondasi utama, termasuk pengelolaan arus kas, perencanaan anggaran, dan akses terhadap pembiayaan yang terjangkau seperti program kredit dengan bunga rendah(Bank UMKM Jatim, 2025a). Pentingnya legalitas dan sertifikasi, seperti PIRT, sertifikasi halal, dan BPOM, tidak dapat diabaikan karena ini merupakan syarat mutlak agar produk UMKM dapat diterima di pasar yang lebih luas dan terhindar dari masalah hukum(GoNews, 2025).

Selain itu, penerapan konsep ekonomi sirkular juga menjadi strategi yang relevan untuk keberlanjutan. Ekonomi sirkular bertujuan untuk memperpanjang siklus hidup produk, bahan baku, dan sumber daya agar dapat dipakai lebih lama, mengurangi limbah, dan menciptakan nilai tambah(Disdukcapil Surabaya, 2024). Pemasaran dan digitalisasi networking juga berpengaruh signifikan terhadap keberlanjutan usaha, karena memungkinkan UMKM untuk tetap relevan dan terhubung dengan pasar yang terus berkembang (Susyanti, 2022).

Kemandirian UMKM

Kemandirian UMKM mengacu pada kemampuan pelaku usaha untuk mengelola dan mengembangkan bisnisnya secara mandiri, tanpa terlalu bergantung pada bantuan eksternal. Ini mencakup kemandirian dalam pengambilan keputusan, pengelolaan keuangan, pengembangan produk, dan pemasaran. Indikator kemandirian UMKM dapat dilihat dari kemampuan mereka untuk mengakses modal secara mandiri, mengelola risiko, berinovasi, dan memperluas pasar tanpa intervensi berlebihan dari pihak luar (Sukirman, 2014).

Tantangan utama dalam mencapai kemandirian UMKM seringkali terletak pada permodalan dan pemasaran. Oleh karena itu, strategi mendukung kemandirian UMKM berfokus pada pemberdayaan pelaku usaha melalui berbagai program. Pelatihan wirausaha bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam berbagai aspek bisnis, mulai dari produksi hingga pemasaran dan manajemen keuangan. Pendampingan intensif memberikan bimbingan personal dan solusi spesifik terhadap masalah yang dihadapi UMKM, membantu mereka mengatasi hambatan operasional dan strategis (UKMINDONESIA.ID, 2024).

Akses permodalan yang mudah dan terjangkau merupakan kunci kemandirian. Program-program seperti Kredit Sejahtera UMKM (Prokesra) dan Kredit Dana Bergulir (Dagulir) oleh Bank UMKM Jatim berperan besar dalam mempermudah akses ini(Bank UMKM Jatim, 2025a). Selain itu, business matching dan pameran/bazar memberikan kesempatan bagi UMKM untuk memperluas jaringan, menemukan mitra bisnis, dan memasarkan produk secara langsung, yang pada akhirnya akan mengurangi ketergantungan pada saluran pemasaran konvensional(UKMINDONESIA.ID, 2024). Peningkatan literasi keuangan digital juga penting agar UMKM dapat mengelola

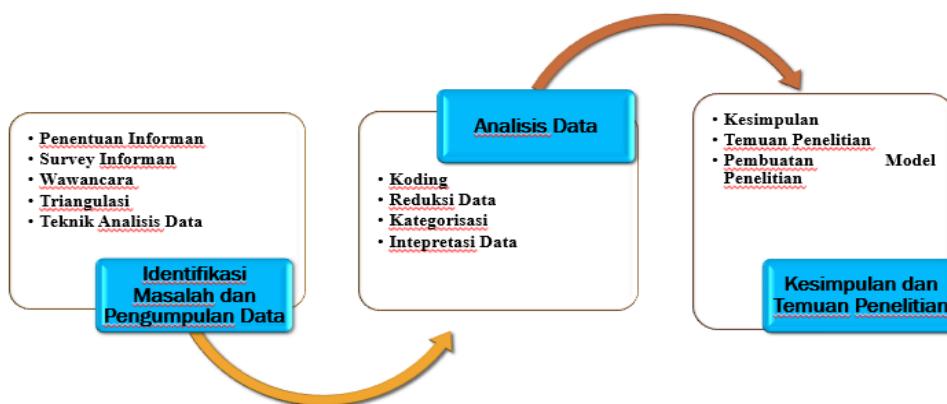
keuangan mereka dengan lebih baik dan memanfaatkan teknologi untuk pertumbuhan bisnis(Kominfo Jatim, 2025).



Gambar 1. Kerangka Berpikir

METODE PENELITIAN

Penelitian ini akan menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan untuk memahami secara mendalam fenomena kompleks terkait strategi peningkatan daya saing, keberlanjutan, dan kemandirian UMKM di Jawa Timur dari perspektif pelaku UMKM, pemerintah, dan pihak terkait lainnya. Studi kasus akan berfokus pada beberapa informan terpilih di Jawa Timur yaitu 5 pelaku UMKM, 1 perwakilan Dinas Koperasi dan UKM Jawa Timur, 1 perwakilan lembaga keuangan/ Bank UMKM Jatim dan 2 akademisi/pakar UMKM di Jawa Timur. Pendekatan ini memungkinkan eksplorasi yang kaya akan data naratif, persepsi, dan pengalaman, yang sulit diukur secara kuantitatif (Ishtiaq, 2019), (Miles et al., 2014).



Gambar 2. Teknik Analisis

HASIL DAN PEMBAHASAN

INTEPRETASI STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING UMKM DI JAWA TIMUR

Peningkatan daya saing UMKM di Jawa Timur merupakan keniscayaan untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan bisnis di tengah persaingan yang ketat. Berdasarkan wawancara terhadap pelaku UMKM, perwakilan Dinas Koperasi dan UKM Jawa Timur, perwakilan lembaga keuangan/Bank UMKM Jatim dan akademisi/pakar UMKM di Jawa Timur , beberapa strategi kunci yang efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM di Jawa Timur adalah:

Implementasi Strategi Pemasaran

Pemasaran digital telah terbukti menjadi strategi yang sangat efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM. Banyak UMKM di Jawa Timur yang mulai mengadopsi platform media sosial, marketplace, dan e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Pemanfaatan teknologi digital memungkinkan UMKM untuk menjangkau konsumen di luar batas geografis tradisional, mengurangi biaya pemasaran, dan meningkatkan visibilitas produk. Pelatihan digital marketing, inovasi pengemasan, dan pelabelan produk yang menarik menjadi krusial untuk memastikan produk UMKM dapat bersaing di pasar digital yang semakin ramai (Fitrianti et al., 2024). Sebagai contoh, UMKM Wingko Dapur Fira Lamongan berhasil meningkatkan daya saingnya melalui pemanfaatan media sosial dan digital marketing, serta fokus pada niche market (Sugiarti et al., 2020).

Inovasi Produk dan Proses

Inovasi merupakan faktor penting dalam menciptakan keunggulan kompetitif. UMKM di Jawa Timur perlu terus berinovasi dalam pengembangan produk yang unik, berkualitas, dan sesuai dengan selera konsumen yang terus berkembang. Inovasi tidak hanya terbatas pada produk akhir, tetapi juga mencakup inovasi dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan memastikan kualitas yang konsisten. Dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait dalam bentuk pelatihan inovasi dan akses terhadap teknologi produksi yang lebih modern dapat mempercepat proses ini (Vicky Yoga Satria, 2024).

Peran Kemitraan dan Kolaborasi

Kemitraan dan kolaborasi dengan berbagai pihak merupakan strategi yang ampuh untuk meningkatkan daya saing UMKM. Kolaborasi dengan pemerintah, lembaga keuangan, universitas, dan bahkan perusahaan besar dapat memberikan UMKM akses terhadap sumber daya, pengetahuan, dan jaringan yang sebelumnya sulit dijangkau. Contoh nyata adalah program business matching yang mempertemukan UMKM dengan importir luar negeri, membuka peluang ekspor dan memperluas pasar internasional (Bank UMKM Jatim, 2025a). Selain itu, kolaborasi dengan koperasi juga dapat menjadi solusi permodalan bagi UMKM yang belum bankable (GoNews, 2025).

INTEPRETASI STRATEGI PENINGKATAN KEBERLANJUTAN UMKM DI JAWA TIMUR

Keberlanjutan UMKM di Jawa Timur tidak hanya bergantung pada profitabilitas, tetapi juga pada kemampuan mereka untuk mengelola dampak sosial dan lingkungan. Beberapa strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan keberlanjutan UMKM adalah:

Praktik Manajemen Keuangan yang Bijak

Manajemen keuangan yang sehat adalah fondasi bagi keberlanjutan usaha. UMKM perlu memiliki pemahaman yang baik tentang pengelolaan arus kas, penyusunan anggaran, dan pencatatan keuangan yang akurat. Akses terhadap pembiayaan yang terjangkau, seperti Program Kredit Sejahtera UMKM (Prokesra) dan Kredit Dana Bergulir (Dagulir) dari Bank UMKM Jatim, sangat membantu UMKM dalam mengelola modal dan mengembangkan usaha tanpa terbebani bunga tinggi (Bank UMKM Jatim, 2025a). Tingkat NPL yang rendah pada program-program ini menunjukkan efektivitasnya dalam mendukung keberlanjutan finansial UMKM.

Pentingnya Legalitas dan Sertifikasi

Legalitas usaha dan sertifikasi produk (seperti PIRT, sertifikasi halal, dan BPOM) merupakan aspek krusial untuk keberlanjutan UMKM. Legalitas memberikan perlindungan hukum, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan membuka akses ke pasar yang lebih luas, termasuk pasar modern dan ekspor. Banyak UMKM masih menghadapi kendala dalam mengurus perizinan ini, sehingga diperlukan fasilitasi aktif dari pemerintah, termasuk penyediaan dapur bersama untuk memenuhi standar produksi (GoNews, 2025).

Penerapan Konsep Ekonomi Sirkular

Penerapan konsep ekonomi sirkular dapat menjadi strategi inovatif untuk meningkatkan keberlanjutan UMKM. Ekonomi sirkular berfokus pada perpanjangan siklus hidup produk, bahan baku, dan sumber daya melalui daur ulang, penggunaan kembali, dan pengurangan limbah (Disdukcapil Surabaya, 2024). Ini tidak hanya mengurangi dampak lingkungan, tetapi juga dapat menciptakan nilai tambah ekonomi dan efisiensi biaya bagi UMKM. Meskipun belum banyak UMKM yang menerapkan secara penuh, potensi ini perlu terus didorong melalui edukasi dan dukungan teknis.

INTEPRETASI STRATEGI MENDUKUNG KEMANDIRIAN UMKM DI JAWA TIMUR

Kemandirian UMKM adalah tujuan akhir dari berbagai program pemberdayaan, memungkinkan mereka untuk tumbuh dan berkembang secara mandiri. Strategi strategi yang mendukung kemandirian UMKM di Jawa Timur meliputi:

Efektivitas Program Pelatihan dan Pendampingan

Pelatihan wirausaha dan pendampingan intensif merupakan instrumen penting dalam membangun kemandirian UMKM. Program-program ini membekali pelaku usaha dengan pengetahuan dan keterampilan dalam berbagai aspek bisnis, mulai dari manajemen produksi, pemasaran, keuangan, hingga legalitas (UKMINDONESIA.ID, 2024). Pendampingan yang personal dan berkelanjutan membantu UMKM mengatasi

masalah spesifik yang mereka hadapi, sehingga mereka dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik secara mandiri.

Akses Permodalan dan Business Matching

Akses permodalan yang mudah dan terjangkau adalah kunci kemandirian finansial UMKM. Program-program kredit dengan bunga rendah dan prosedur sederhana, seperti Prokesra dan Dagulir, sangat membantu UMKM dalam mengembangkan usaha mereka (Bank UMKM Jatim, 2025a). Selain itu, business matching yang mempertemukan UMKM dengan investor atau pembeli potensial membuka peluang kerja sama dan memperluas jaringan bisnis, mengurangi ketergantungan pada satu sumber pendapatan atau pasar (UKMINDONESIA.ID, 2024).

Peran Pemerintah dan Lembaga Pendukung

Pemerintah Provinsi Jawa Timur dan berbagai lembaga pendukung lainnya memiliki peran krusial dalam mendorong kemandirian UMKM. Kebijakan yang pro-UMKM, fasilitasi perizinan, penyediaan infrastruktur digital, serta dukungan dalam pemasaran dan promosi produk UMKM adalah beberapa bentuk dukungan yang dapat mempercepat kemandirian. Kolaborasi antara pemerintah, perbankan, akademisi, dan komunitas UMKM (pendekatan Penta Helix) sangat penting untuk menciptakan ekosistem yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM yang mandiri (Susyanti, 2022).

INTEPRETASI KETERKAITAN ANTARA DAYA SAING, KEBERLANJUTAN, DAN KEMANDIRIAN UMKM

Daya saing, keberlanjutan, dan kemandirian UMKM adalah tiga konsep yang saling terkait dan membentuk siklus positif. Peningkatan daya saing UMKM, misalnya melalui adopsi pemasaran digital dan inovasi produk, akan secara langsung berkontribusi pada peningkatan penjualan dan profitabilitas, yang merupakan indikator penting dari keberlanjutan ekonomi. UMKM yang berdaya saing tinggi cenderung lebih mampu bertahan dalam fluktuasi pasar dan menarik investasi, sehingga memperkuat fondasi keberlanjutan mereka.

Sebaliknya, keberlanjutan UMKM, yang didukung oleh manajemen keuangan yang baik, legalitas usaha, dan praktik bisnis yang bertanggung jawab, akan menciptakan lingkungan yang stabil bagi UMKM untuk berinovasi dan meningkatkan daya saing. UMKM yang berkelanjutan memiliki reputasi yang baik, akses yang lebih mudah ke pembiayaan, dan kemampuan untuk menarik serta mempertahankan talenta, yang semuanya mendukung peningkatan daya saing.

Kemandirian UMKM menjadi jembatan antara daya saing dan keberlanjutan. UMKM yang mandiri, dengan kemampuan untuk mengambil keputusan strategis, mengelola sumber daya, dan mengembangkan pasar secara independen, akan lebih proaktif dalam mencari cara untuk meningkatkan daya saing dan memastikan keberlanjutan usaha mereka. Pelatihan dan pendampingan yang mendorong kemandirian akan membekali UMKM dengan keterampilan yang diperlukan untuk beradaptasi dengan perubahan, berinovasi, dan memanfaatkan peluang, sehingga



secara simultan meningkatkan daya saing dan keberlanjutan. Dengan demikian, ketiga konsep ini saling memperkuat: daya saing yang tinggi mendukung keberlanjutan, keberlanjutan menciptakan stabilitas untuk daya saing, dan kemandirian memberdayakan UMKM untuk mencapai keduanya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis data dan tinjauan literatur, dapat disimpulkan beberapa poin kunci antara lain, Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM di Jawa Timur berpusat pada adopsi pemasaran digital (pemanfaatan media sosial, marketplace, dan e-commerce), inovasi produk dan proses (pengembangan produk unik dan berkualitas, efisiensi produksi), serta penguatan kemitraan dan kolaborasi dengan berbagai pihak (pemerintah, lembaga keuangan, perusahaan besar) untuk memperluas akses pasar dan sumber daya. Strategi Peningkatan Keberlanjutan UMKM di Jawa Timur sangat bergantung pada praktik manajemen keuangan yang bijak (pengelolaan arus kas, akses pembiayaan terjangkau seperti Prokesra dan Dagulir), kepatuhan terhadap legalitas dan sertifikasi (PIRT, halal, BPOM), serta potensi penerapan konsep ekonomi sirkular untuk efisiensi sumber daya dan pengurangan limbah. Strategi Mendukung Kemandirian UMKM di Jawa Timur difokuskan pada program pemberdayaan yang komprehensif, meliputi pelatihan wirausaha dan pendampingan intensif untuk peningkatan kapasitas, kemudahan akses permodalan, serta fasilitasi business matching dan pameran/bazar untuk perluasan jaringan dan pasar. Peran aktif pemerintah dan lembaga pendukung sangat krusial dalam menciptakan ekosistem yang kondusif. Keterkaitan antara Daya Saing, Keberlanjutan, dan Kemandirian UMKM bersifat sinergis dan saling memperkuat. Peningkatan daya saing secara langsung berkontribusi pada keberlanjutan ekonomi. Keberlanjutan menciptakan stabilitas yang memungkinkan UMKM untuk terus berinovasi dan meningkatkan daya saing. Sementara itu, kemandirian memberdayakan UMKM untuk proaktif dalam mencapai daya saing dan keberlanjutan, dengan kemampuan mengambil keputusan strategis dan beradaptasi dengan perubahan. Secara keseluruhan, UMKM di Jawa Timur memiliki potensi besar untuk terus tumbuh dan berkontribusi pada perekonomian. Namun, dukungan berkelanjutan melalui kebijakan yang tepat, program pemberdayaan yang relevan, dan fasilitasi akses terhadap sumber daya esensial akan menjadi kunci dalam mewujudkan UMKM yang tidak hanya berdaya saing dan berkelanjutan, tetapi juga mandiri secara penuh.

Bagi Pemerintah Provinsi Jawa Timur dan Dinas Terkait, Perkuat Ekosistem Digital UMKM dengan mendorong dan fasilitasi UMKM untuk mengadopsi teknologi digital secara menyeluruh, tidak hanya dalam pemasaran tetapi juga dalam manajemen operasional dan keuangan. Sediakan pelatihan yang lebih spesifik dan berkelanjutan mengenai digitalisasi. Permudah Akses Legalitas dan Sertifikasi, upayakan untuk menyederhanakan prosedur dan mengurangi biaya pengurusan PIRT, sertifikasi halal, dan BPOM. Pertimbangkan program subsidi atau bantuan

teknis untuk UMKM yang kesulitan memenuhi persyaratan ini. Evaluasi Dampak Jangka Panjang Program, dengan melakukan studi evaluasi mendalam terhadap program-program pemberdayaan UMKM yang telah berjalan (misalnya Prokesra, Dagulir) untuk mengukur dampak jangka panjangnya terhadap daya saing, keberlanjutan, dan kemandirian UMKM secara holistik. Gunakan hasil evaluasi untuk perbaikan program di masa mendatang. Dorong Penerapan Ekonomi Sirkular, Edukasi dan berikan insentif bagi UMKM untuk mengadopsi praktik ekonomi sirkular, seperti daur ulang, penggunaan kembali bahan, dan pengurangan limbah, yang dapat meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan lingkungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Angrian Permana, R. P. A. M. H. (2025). KEBERLANJUTAN UMKM DALAM EKONOMI DIGITAL: STRATEGI ADAPTASI TERHADAP PERUBAHAN PERILAKU KONSUMEN. 1(6). <https://mail.jurnal.unisa.ac.id/index.php/ifik/article/view/773/579>
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur. (2024). Profil Industri Mikro dan Kecil Provinsi Jawa Timur. In <https://jatim.bps.go.id/id/publication/2024/02/19/8098de08747c8a15f317c838/profil-industrimikro-dan-kecil-provinsi-jawa-timur-2022.html>.
- Bank UMKM Jatim. (2025a). Optimalisasi Modal Usaha UMKM Jatim: Kunci Pertumbuhan Ekonomi. In <https://bankumkm.id/index.php/2025/01/24/optimalisasi-modal-usaha-umkm-jatim-kuncipertumbuhan-ekonomi/>.
- Bank UMKM Jatim. (2025b). UMKM Jatim Sulit Level Up? Ini Solusinya! In <https://bankumkm.id/index.php/2025/03/21/umkm-jatim-sulit-levelup-ini-solusinya>
- Dinas Koperasi dan UKM Jawa Timur. (2021). Presentasi Jumlah Koperasi dan UMKM di Provinsi Jawa Timur Tahun 2021 berdasarkan Kriteria Usaha. In https://data.diskopukm.jatimprov.go.id/satu_data/
- Disdukcapil Surabaya. (2024, March 23). Tingkatkan Potensi UMKM Surabaya dengan Ekonomi Sirkular. <https://Disdukcapil.Surabaya.Go.Id/2024/03/23/Tingkatkan-Potensi-Umkm-Surabaya-Dengan-Ekonomi-Sirkular/>.
- Fitrianti, R., Fatmawati, F., Wahda, W., Zaenal, M., Nurqamar, I., & S, D. (2024). STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING USAHA MIKRO DAN KECIL MELALUI DIGITAL MARKETING DI KECAMATAN PALANGGA KABUPATEN GOWA. Jurnal Dinamika Pengabdian, 9, 243–253. <https://doi.org/10.20956/jdp.v9i2.34671>
- GoNews. (2025, May 11). UMKM Jatim Dorong Kemandirian Lewat Sosialisasi Program. <Https://Www.Gonews.Id/Umkm-Jatim-Dorong-Kemandirian-Lewatsosialisasi-Program/>.



- Ishtiaq, M. (2019). Book Review Creswell, J. W. (2014). Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage. English Language Teaching, 12, 40. <https://doi.org/10.5539/elt.v12n5p40>
- Izin.co.id. (2024, June 17). Strategi Pengembangan UMKM: Panduan Pertumbuhan Bisnis. <Https://Izin.Co.Id/Indonesia-Business-Tips/2024/06/17/> 3. Strategi Pengembangan-Umkm/.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2021). UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia. In Siaran Pers HM.4.6/103/ SET.M.EKON.3/05/2021 .
- Kominfo Jatim. (2025, March 24). Pemprov Jatim Dorong Peningkatkan Literasi Keuangan Digital UMKM Pesantren. <Https://Kominfo.Jatimprov.Go.Id/Berita/Pemprov-Jatim-Dorong-Peningkatanliterasi-Keuangan-Digital-Umkm-Pesantren>.
- Miles, M. B., Huberman, • A Michael, & Saldaña, J. (2014). Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook Edition. <http://www.theculturelab.umd.edu/uploads/1/4/2/2/14225661/miles-huberman-saldana-designing-matrix-and-network-displays.pdf>
- Nur Faizah, E., & Majid, A. (2024). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM. Media Komunikasi Ilmu Ekonomi, 40(2), 54–64. <https://doi.org/10.58906/melati.v40i2.130>
- Rahmantari, N. L. L., Mardika, A. P., & Mustika Dewi, N. P. L. (2023). ANALISIS STRATEGI KEBERLANJUTAN UMKM DENGAN METODE QSPM (QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX) PADA UMKM KUDAMONO DEPOT ONLINE DI DENPASAR. Jurnal Ilmiah Satyagraha, 6(2), 186–201. <https://doi.org/10.47532/jis.v6i2.849>
- Sugiarti, Y., Sari, Y., & Hadiyat, M. (2020). E-Commerce untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sambal di Jawa Timur. Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3, 298. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v3i2.28181>
- Sukirman, M. I. (2014). Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Menuju Kemandirian Usaha dengan Menerapkan Manajemen Profesional. http://jurnal.um-palembang.ac.id/ilmu_manajemen/article/view/252
- Susyanti, J. , & P. P. (2022). Pengembangan Ekonomi Kreatif di Jawa Timur. In <https://jpsjt.unisma.ac.id/index.php/jpsjt/article/view/33> (2nd ed., Vol. 1). Jurnal Pusat Studi Jawa Timur.
- UKMINDONESIA.ID. (2024, October 20). 5 Program Pemberdayaan UMKM dalam Mencapai Pertumbuhan Ekonomi dan Kemandirian Usaha. <Https://Ukmindonesia.Id/Baca-Deskripsi-Posts/5-Program-Pemberdayaan-Umkm-DalamMencapai-Pertumbuhan-Ekonomi-Dan-Kemandirian-Usaha/>.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. (n.d.).
- Vicky Yoga Satria,. (2024). Peningkatan Daya Saing dan Keberlanjutan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Inovasi Produk dan Pemasaran Digital.



Exam: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, 1(1), 63–72.
<https://examjurnal.unsuri.ac.id/index.php/Exam/article/view/63>

Wulansari, S., Faizin, A., Syarifah, A., Nasrudin, A., Anisa, A., & Anggraini, D. (2024). STRATEGI PENGEMBANGAN DAYA SAING UMKM KERIPIK TEMPE DI DESA KAMAL, KECAMATAN ARJASA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR. Pandalungan: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3, 118–126.
<https://doi.org/10.62097/pandalungan.v3i1.1907>

