

LAPORAN HASIL
PENELITIAN DASAR PENGEMBANGAN PROGRAM STUDI
MODEL PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH
UNTUK MENGURANGI PENGANGGURAN
DI KOTA PANYABUNGAN



Disusun Oleh :

Ketua : Delima Sari Lubis, MA/ 201205840102861

Anggota : Zulaika Matondang, M.SI/201705830202000

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIPMUAN
2019



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733 Telpn. 0634-22080
Web. www.iaain-padangsidimpuan.ac.id

IDENTITAS PENELITI

Ketua Tim Peneliti

- a. Nama Lengkap : Delima Sari Lubis
b. NIDN/ NIP. : 2012058402/198405122014032002
c. Jenis Kelamin : Perempuan
d. Pangkat Gol/Jabatan : Penata Muda/III-c
e. Jabatan Fungsional : Lektor
f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam
g. Bidang Keilmuan : (Ekonomi Islam)
h. Telpn. Faks : -
i. Alamat Rumah : Desa Hutakoje Kecamatan Padangsidimpuan
Tenggara Kota Padangsidimpuan
j. Telp/HP : 081264216420
k. E-mail : delimasarilubis@gmail.com
l. ID Google Scholar /Sinta : 6190175

Anggota Peneliti

- a. Nama Lengkap : Zulaika Matondang
b. NIDN/ NIP. : 2017058302/
c. Jenis Kelamin : Perempuan
d. Pangkat Gol/Jabatan : - Dosen
e. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
f. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam
g. Bidang Keilmuan : Ekonomi Regional
h. Telpn. Faks : -
i. Alamat Rumah : Kota Padangsidimpuan
j. Telp/HP : 085831804933
k. E-mail : zulaikamatondang83@gmail.com
l. ID Google Scholar / Sinta : 6190487



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733 Telpn. 0634-22080
Web. www.iain-padangsidimpuan.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

1. Kluster Penelitian : Pengembangan Program Studi
2. Judul Penelitian : Model Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran Di Kota Panyabungan
3. Bidang Ilmu Peneliti
Ketua Peneliti : Ekonomi Islam
Anggota Peneliti : Ekonomi Regional
4. Nama Lengkap : Delima Sari Lubis
5. NIP./ NIDN : 198405122014032002/2012058402
6. ID Peneliti Litapdimas : 171010000086431
7. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
8. Alamat Rumah : Desa Hutakoje Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara Kota Padangsidimpuan
9. No. HP : 0812 6421 6420
10. E-mail : delimasarilubis@gmail.com
11. Jumlah Dana Penelitian : Rp. 25.000.000

Padangsidimpuan, Oktober 2019

Mengetahui,

Peneliti,

Kepala LPPM IAIN Padangsidimpuan

Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, M.A.
NIP. 197705062005011006

Delima Sari Lubis, MA
NIP.198405122014032002/2012058402

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kita panjatkan kepada kehadiran Allah Swt. Atas rahmat yang diberikan sehingga saya dapat menyelesaikan laporan antara penelitian ini yang berjudul: “Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran Di Kota Panyabungan” tepat pada waktunya. Laporan antara ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan laporan penelitian.

Dalam penyelesaian laporan antara ini, peneliti mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak terutama kepada reviewer yang sebelumnya telah memberikan kritikan dan saran sehingga laporan antara ini bisa terselesaikan dengan baik. Laporan antara ini mungkin masih jauh dari kata sempurna, peneliti berharap diberikan saran dan masukan untuk kesempurnaan laporan ini.

Padangsidempuan, Oktober 2019

Ketua Peneliti

Delima Sari Lubis, MA

DAFTAR ISI

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| Lembar Pengesahan Laporan | |
| Identitas Peneliti | |
| Kata Pengantar | |
| Daftar Isi | |
| Daftar Tabel | |
| Daftar Gambar | |
| BAB I Pendahuluan..... | 1 |
| A. Latar Belakang Permasalahan..... | 1 |
| B. Identifikasi Permasalahan..... | 5 |
| C. Batasan Masalah..... | 6 |
| D. Rumusan Permasalahan..... | 6 |
| E. Batasan Istilah..... | 7 |
| F. Tujuan Penelitian..... | 7 |
| G. Signifikansi Penelitian | 7 |
| H. Sistematika Penulisan..... | 8 |
| BAB II Kajian Literatur..... | 11 |
| A. Kajian Teori..... | 11 |
| Definisi UMKM..... | 13 |
| Asas-Asas UMKM..... | 15 |
| Prinsip dan Tujuan UMKM..... | 16 |
| Jenis-Jenis UMKM..... | 17 |
| Pemberdayaan UMKM..... | 19 |
| Pendekatan Pemberdayaan UMKM..... | 20 |
| Model-Model Pengembangan UMKM..... | 21 |
| B. Penelitian Terdahulu..... | 28 |
| BAB III Metode Penelitian..... | 37 |
| A. Jenis dan Metode Penelitian..... | 37 |
| B. Data dan Sumber Data..... | 37 |
| C. Teknik Analisa Data..... | 38 |

| | |
|---|---------------|
| BAB IV Hasil Penelitian..... | 41 |
| A. Hasil Penelitian | 41 |
| 1. Gambaran Umum Kabupaten Mandailing Natal..... | 41 |
| 2. Sektor Unggulan di kabupaten Mandailing Natal..... | 47 |
| 3. Potensi Wilayah Kabupaten Mandailing Natal..... | 50 |
| 4. Permasalahan-Permasalah UMKM di Kabupaten Mandailing Natal | 54 |
| B. Pembahasan Hasil Penelitian..... | 55 |
| 1. Analisis Permasalahan..... | 55 |
| 2. Identifikasi Solusi..... | 58 |
| 3. Jaringan ANP..... | 60 |
| 4. Hasil Penelitian..... | 61 |
| 5. Model Pengembangan UMKM yang Tepat..... | 64 |
| C. Keterbatasan Penelitian..... | 67 |
| BAB V Penutup..... | 68 |
| A. Kesimpulan..... | 68 |
| B. Saran..... | 68 |
| Daftar Referensi..... | 70 |

Lampiran-Lampiran

Bukti cek plagiasi laporan sementara

Dokumentasi Penelitian

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1 Struktur PDRB Kabupaten Mandailing Natal..... | 49 |
| Tabel 2 Laju Pertumbuhan Sektor Usaha di Kabupaten Mandailing Natal..... | 50 |
| Tabel 3 Sektor Usaha Masyarakat dari Tahun 2014 Sampai Tahun 2018..... | 53 |
| Tabel 4 Cluster dan Node Permasalahan..... | 54 |
| Tabel 5 Aspek Solusi untuk Setiap Permasalahan..... | 58 |
| Tabel 6 Data Hasil Aspek Permasalahan..... | 61 |
| Tabel 7 Data Hasil Aspek Solusi..... | 63 |

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|----------|--|----|
| Gambar 1 | Pertumbuhan Beberapa Lapangan Usaha..... | 3 |
| Gambar 2 | Jumlah dan Persentase Penduduk Miskin Kabupaten Mandailing Natal..... | 4 |
| Gambar 3 | Peta Wilayah Kabupaten Mandailing Natal..... | 43 |
| Gambar 4 | Perkembangan Pengangguran Kabupaten Mandailing Natal..... | 44 |
| Gambar 5 | Perkembangan PDRB Kabupaten Mandailing Natal..... | 46 |
| Gambar 6 | Perkembangan Sektor Unggulan di Kabupaten Mandailing Natal..... | 48 |
| Gambar 7 | Topografi Kabupaten Mandailing Natal..... | 51 |
| Gambar 8 | Indeks Pembangunan Desa di Kabupaten Mandailing Natal..... | 52 |
| Gambar 9 | Struktur Jaringan ANP..... | 60 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Permasalahan

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk membangun ekonomi daerah adalah melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). UMKM memiliki kontribusi yang cukup besar sebagai tulang punggung perekonomian nasional. Sektor ini telah mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang cukup besar dan memiliki fleksibilitas yang tinggi untuk berkembang dan bersaing dengan perusahaan yang menggunakan modal besar (*capital intensive*). Eksistensi UMKM memang tidak dapat diragukan, karena telah terbukti mampu bertahan sebagai penggerak ekonomi disaat terjadi krisis. Namun disisi lain, UMKM memiliki banyak keterbatasan dan memerlukan perhatian serta dukungan agar terjadi *link* bisnis yang terarah.

Permasalahan yang dihadapi UMKM antara lain; keterbatasan modal kerja, kualitas SDM yang rendah, produktivitas dan kualitas produk yang rendah, serta minimnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. Meski harus diakui, dengan segala keterbatasan itu UMKM menurut data Pada tahun 2011 UMKM mampu berandil besar terhadap penerimaan negara dengan menyumbang 61,9 persen pemasukan PDB melalui pembayaran pajak, yang diuraikan sebagai berikut: sektor usaha mikro menyumbang 36,28 persen PDB, sektor usaha kecil 10,9 persen, dan sektor usaha menengah 14,7 persen melalui

pembayaran pajak. Sementara itu, sektor usaha besar hanya menyumbang 38,1 persen PDB melalui pembayaran pajak.

Kinerja nyata yang dihadapi oleh sebagian besar UMKM di Indonesia yang paling menonjol adalah rendahnya tingkat produktivitas, nilai tambah, dan kualitas produk. Meski harus diakui UMKM menjadi lapangan kerja bagi sebagian besar pekerja di Indonesia, tetapi kontribusi dalam output nasional dikategorikan rendah. Hal ini dikarenakan UMKM, khususnya usaha mikro dan sektor pertanian (yang banyak menyerap tenaga kerja), mempunyai produktivitas yang sangat rendah. Bila standar upah dijadikan produktivitas, maka upah rata-rata dari usaha mikro dan kecil umumnya berada di bawah upah minimum. Kondisi ini merefleksikan produktivitas sektor mikro dan kecil yang rendah bila dibandingkan dengan usaha yang lebih besar.

Permasalahan ini juga dihadapi oleh UMKM di Kabupaten Mandailing Natal, khususnya Kota Panyabungan. Berdasarkan struktur ekonomi potensi unggulan Kabupaten Mandailing Natal masih berada pada sektor tersier dengan memberikan kontribusi mencapai 66,80 persen dan terus meningkat. Sedangkan sektor primer (dalam hal ini UMKM) hanya mampu memberikan kontribusi rata-rata sebesar 15,09 persen pertahun, dan terus mengalami penurunan, padahal sektor ini menjadi tulang punggung perekonomian mayoritas masyarakat.

Perekonomian Kabupaten Mandailing Natal pada tahun 2018 tumbuh sebesar 5,79 persen jika dibandingkan tahun sebelumnya. Berdasarkan pendekatan produksi, pertumbuhan tertinggi ternyata disumbangkan oleh

lapangan usaha perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor sebesar 7,26 persen. Kemudian diikuti oleh lapangan usaha penyediaan akomodasi dan makan minum dengan pencapaian angka sebesar 6,29 persen sedangkan lapangan usaha industri pengolahan tercatat sebesar 6,19 persen. (BPS, 2018). Berikut grafik pertumbuhan beberapa lapangan usaha.

Gambar 1
Pertumbuhan Beberapa Lapangan Usaha (%)



Sektor usaha yang memberi peran paling dominan terhadap PDRB Kabupaten Mandailing Natal yaitu: sektor pertanian, kehutanan dan perikanan sebesar 43,63 persen; perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor sebesar 14,23 persen dan sektor konstruksi sebesar 13,25 persen. Sedangkan dari sisi pengeluaran, konsumsi rumah tangga memberi kontribusi terbesar yaitu sebesar 64,24 persen, kemudian komponen impor barang dan jasa sebesar 37,06 persen dan komponen ekspor sebesar 28,59 persen (BPS, 2018).

Sejalan dengan angka PDRB tersebut, maka secara umum tingkat kemiskinan di Kabupaten Mandailing Natal juga mengalami *trend* menurun periode 2007-2018, baik dari sisi jumlah maupun dari sisi persentase. Sejak tahun

2007, angka kemiskinan menurun paling rendah sampai tahun 2014, yaitu sebesar 9,28 persen, dan kemudian pada tahun berikutnya naik lagi. Berdasarkan hasil survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) pada bulan Maret 2018 menunjukkan bahwa jumlah penduduk miskin di Kabupaten Mandailing Natal sebanyak 42,39 ribu jiwa atau sebesar 9,58 persen terhadap jumlah total penduduk. Kondisi ini lebih baik jika dibandingkan dengan kondisi Maret 2017 sebanyak 48,30 ribu jiwa atau sebesar 11,02 persen. Dengan demikian, ada penurunan jumlah penduduk miskin sebanyak 5,91 ribu jiwa serta penurunan persentase penduduk miskin sebesar 1,44 persen. Perkembangan tingkat kemiskinan mulai tahun 2007 sampai dengan tahun 2018 ditunjukkan pada gambar berikut.

Gambar 2
Jumlah dan Persentase Penduduk Miskin
Kabupaten Mandailing Natal



Meskipun persentase kemiskinan menurun, maka masih tetap diperlukan upaya peningkatan terhadap daya saing UMKM selaku motor penggerak

ekonomi masyarakat. Dalam hal ini masih diperlukan kerjasama antara berbagai elemen yang terkait, baik pihak pemerintah, praktisi, masyarakat pelaku UMKM, dan akademisi. Di antara berbagai faktor penyebabnya, rendahnya produktivitas dari UMKM antara lain; tingkat penguasaan teknologi yang rendah, kemampuan wirausaha yang lambat, permodalan yang kurang, daya saing yang kurang, sistem manajemen yang kurang bagus, dan lain sebagainya. Pengembangan UMKM secara parsial selama ini tidak banyak memberikan hasil yang maksimal terhadap peningkatan kinerja UMKM, perkembangan ekonomi secara lebih luas mengakibatkan tingkat daya saing kita tertinggal dibandingkan dengan negara-negara tetangga kita seperti misalnya cina dan Malaysia. Karena itu kebijakan bagi UMKM bukan karena ukurannya yang kecil, tapi karena produktivitasnya yang rendah. Peningkatan produktivitas pada UMKM, akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan rakyat karena UMKM adalah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran Di Kota Panyabungan".

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan berbagai fenomena pada latar belakang masalah di atas, maka diidentifikasi beberapa masalah penelitian, sebagai berikut:

1. Kabupaten Mandailing Natal merupakan salah satu kabupaten di Sumatera Utara yang memiliki potensi beragam, namun potensi tersebut belum diberdayakan secara efektif;
2. Jumlah UMKM di Kabupaten Mandailing Natal sangat banyak, akan tetapi masih banyak yang belum berkembang;
3. Penyumbang terbesar pada PDRB Kabupaten Mandailing Natal adalah sektor perdagangan;
4. Angka kemiskinan Kabupaten Mandailing Natal menurun, namun jumlah pengangguran terdidik masih tinggi;

C. Batasan Masalah

Pembahasan pada penelitian ini dibatasi pada penentuan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM serta penentuan model-model pengembangan yang tepat bagi UMKM di kota Panyabungan.

D. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah faktor-faktor yang berpengaruh untuk pengembangan UMKM di kota Panyabungan?
2. Bagaimanakah model yang tepat untuk pengembangan UMKM di Kota Panyabungan?

E. Batasan Istilah

Agar pembahasan dalam penelitian ini lebih terfokus, maka ada pembatas terhadap beberapa istilah, sebagai berikut:

1. Model pengembangan usaha, artinya sebuah metode yang dilakukan untuk mengembangkan usaha yang dilakukan masyarakat
2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), artinya usaha yang dilakukan masyarakat di kota Panyabungan yang masuk dalam kategori usaha mikro, kecil, dan menengah.
3. Pengangguran, artinya sejumlah angkatan kerja yang belum atau sedang mencari pekerjaan

F. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk

1. Menganalisis permasalahan tentang faktor-faktor yang berpengaruh dalam pengembangan UMKM di kota Panyabungan.
2. Menemukan model yang tepat untuk mengembangkan UMKM di Kota Panyabungan.

G. Signifikansi Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Pihak akademisi

- a. Menambah hasil kajian akademik untuk model pengembangan UMKM;
 - b. Menambah referensi keilmuan dalam mengatasi permasalahan ekonomi
2. Pengambil kebijakan
- a. Membantu instansi dalam mengambil kebijakan untuk memecahkan berbagai permasalahan ekonomi masyarakat;
 - b. Mendukung tekad pemerintah dalam upaya menyukseskan program pemberdayaan masyarakat;
 - c. Sebagai literatur bagi pemerintah daerah Kabupaten Mandailing Natal untuk mengatasi pengangguran, sehingga Berkontribusi bagi pembangunan ekonomi suatu bangsa dan negara
3. Masyarakat/pelaku usaha
- a. Sebagai model yang dapat dijadikan rujukan bagi masyarakat yang ingin berkembang, khusus dalam hal usaha
 - b. Menambah wawasan masyarakat untuk pengembangan usaha di kemudian hari

H. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini dibagi ke dalam 5 bab, dimana masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab dengan rincian sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, di dalamnya memuat tentang latar belakang permasalahan, yang berisi uraian yang mendasari permasalahan dalam penelitian. Identifikasi masalah, batasan masalah, yaitu membatasi ruang lingkup penelitian hanya pada beberapa aspek atau sub masalah yang dipandang lebih dominan; rumusan masalah, yaitu memuat penjabaran hal-hal yang menjadi pertanyaan penelitian. batasan istilah, tujuan penelitian, merupakan jawaban terhadap rumusan masalah yang telah dibuat dan berupa pernyataan yang mengungkapkan hal-hal yang akan diperoleh pada akhir penelitian. Signifikansi penelitian, menjabarkan manfaat yang diperoleh dari penelitian serta sistematika penulisan, susunan sistematis yang dibuat oleh peneliti agar memudahkan peneliti dalam menyusun kerangka penelitian.

Bab II Kajian Literatur, didalamnya memuat tentang kajian teori, yaitu memuat pembahasan dan uraian-uraian tentang objek penelitian sesuai dengan teori atau konsep yang diambil dari referensi dalam penelitian. Penelitian terdahulu, yaitu mencantumkan beberapa hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini.

Bab III Metode Penelitian, didalamnya memuat ruang lingkup penelitian, yaitu jenis dan metode penelitian, data dan sumber data, serta teknik analisa data

Bab IV Hasil Penelitian, berisi tentang gambaran umum Kabupaten Mandailing Natal, hasil penelitian, pembahasan hasil penelitian, serta keterbatasan penelitian

Bab V Kesimpulan, di dalamnya memuat tentang kesimpulan yaitu memuat jawaban-jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan pada rumusan masalah Kemudian saran, yang berisi pokok-pokok pikitran peneliti yang ditujukan kepada pihak-pihak yang terkait untuk menjadi bahan pertimbangan.

BAB II

KAJIAN LITERATUR

A. Kajian Teori

Pada dasarnya seorang Muslim dalam menjalani kehidupan harus mampu mewujudkan keseimbangan antara material (kebendaan) dan spritual (kerohanian). Oleh karena itu, Islam mengajarkan untuk menjaga keseimbangan antara mengejar kemaslahatan dunia dan kebahagiaan akhirat, sebagaimana firman Allah Swt dalam Alquran surah *al-Baqarah* ayat 201. Disisi lain Allah Swt telah memberikan amanah kepada umat manusia untuk menjadi khalifah di muka bumi. Oleh karena itu, manusia diberi kewenangan untuk memanfaatkan segala sumber daya yang ada dalam batas kewajaran demi kemaslahatan bersama. Sebagaimana hal ini tertuang dalam Alquran surat *alQashah* ayat 77 dan surah *alKahfi* ayat 103-104.

Berdasarkan kedua ayat tersebut maka makna yang tersirat dan tersurat menunjukkan bahwa falsafah ekonomi dalam Islam harus berpihak pada upaya menjalankan aktivitas perekonomian dengan berpegang teguh kepada perintah dan larangan Allah. Islam sangat memperhatikan masalah pembangunan ekonomi, namun tetap menempatkan perhatian pada pembangunan yang lebih besar, yaitu pembangunan umat manusia. Fungsi utama Islam adalah membimbing manusia pada jalur yang benar dan arah yang tepat. Oleh karena itu, dalam konteks pembangunan ekonomi, Islam mengajaran bahwa pemeliharaan terhadap orang yang lemah merupakan kewajiban sebuah

negara/pemerintah. Dengan demikian, pemerintah memiliki peran untuk menumbuhkembangkan segala potensi yang berkaitan dengan usaha pembangunan ekonomi manusia. Sehingga manusia memiliki pekerjaan serta mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satu sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja adalah sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Dengan demikian, perlu dilakukan pengembangan terhadap UMKM.

Tidak bisa dipungkiri, bahwa krisis ekonomi yang pernah melanda Indonesia pada tahun 1997/1998 telah menyebabkan banyak industri besar bangkrut. Kondisi ini telah membuka mata pemerintah, bahwa selama ini telah terjadi ketimpangan pada struktur usaha dimana pemerintah terlalu memihak pada industri besar. Pasca kondisi tersebut, kini terjadi *euphoria* dalam pengembangan usaha kecil dan menengah. Hal ini dibuktikan dengan berbagai usaha yang telah dilakukan pemerintah (baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah) untuk pengembangan sektor ini. Pemerintah telah terlibat dalam pengucuran dana, program pendampingan, pelatihan, maupun pemberdayaan.

Kebersamaan tersebut bukan saja bermanfaat bagi keduanya, tetapi juga bagi masyarakat dan pemerintah. Masyarakat menikmati ketersediaan lapangan kerja dan pemerintah menikmati kinerja ekonomi berupa naiknya Pendapatan Domestik Bruto (PDB), yang menyumbang lebih dari separuh PDB Indonesia. Namun demikian, kerja sama tersebut tetap perlu memegang prinsip kehati-hatian untuk memastikan terwujudnya manfaat bagi kedua pihak.

Defenisi UMKM

Defenisi UMKM berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), disebutkan bahwa “usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki aset maksimal sebesar 50 juta dan omzet penjualan sebesar 300 juta pertahun. Sementara itu, usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria sbb: aset sebesar 50 juta sampai dengan 500 juta dan omzet sebesar 300 juta sampai dengan 2,5 miliar. Sedangkan pengertian usaha menengah adalah “usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan memenuhi kriteria berikut, yaitu; aset sebesar 500 juta sampai dengan 10 miliar dan omzet sebesar 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar.

Selain definisi di atas, UMKM juga didefinisikan oleh berbagai instansi di Indonesia, antara lain:

- a. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang mengatur kriteria usaha kecil didasarkan pada nilai aset tetap (di luar tanah dan bangunan) paling besar Rp 200 juta dengan omzet per tahun maksimal Rp 1

- milyar. Sementara itu berdasarkan Inpres No.10 tahun 1999 tentang usaha menengah, batasan aset tetap (di luar tanah dan bangunan) untuk usaha menengah adalah Rp 200 juta hingga Rp 10 milyar.
- b. Kementerian Koperasi dan UKM menggolongkan suatu usaha sebagai usaha kecil jika memiliki omset kurang dari Rp 1 milyar per tahun. Untuk usaha menengah batasannya adalah usaha yang memiliki omset antara Rp 1 sampai dengan Rp 50 milyar per tahun.
 - c. Departemen Perindustrian dan Perdagangan menetapkan bahwa industri kecil dan menengah adalah industri yang memiliki nilai investasi sampai dengan Rp 5 milyar. Sementara itu usaha kecil dibidang perdagangan dan industri juga dikategorikan sebagai usaha yang memiliki aset tetap kurang dari Rp 200 juta dan omzet per tahun kurang dari Rp 1 milyar (sesuai UU no. 9 tahun 1995)
 - d. Bank Indonesia menggolongkan usaha kecil dengan merujuk pada UndangUndang No. 9 Tahun 1995, sedangkan untuk usaha menengah BI menentukan sendiri kriteria aset tetapnya dengan besaran yang dibedakan antara industri manufaktur (Rp 200 juta s/d Rp 5 miliar) dan non manufaktur (Rp 200 – 60 juta).
 - e. Badan Pusat Statistik (BPS) menggolongkan suatu usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha mikro adalah usaha yang memiliki pekerja 1-5 orang. Usaha kecil adalah usaha yang memiliki pekerja 6-19 orang. Usaha menengah memiliki jumlah pekerja 20-99 orang dan usaha besar memiliki pekerja sekurang-kurangnya 100 orang.

Asas-Asas UMKM

Dalam prakteknya, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) harus memiliki asas-asas yang mengacu pada BAB II, Pasal 2 Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), di dalam penjelasan undang-undang tersebut, beberapa asas UMKM dimaksud, antara lain:

- a. Asas kekeluargaan, yaitu asas yang melandasi bahwa upaya pemberdayaan UMKM dilakukan sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi, berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional yang bertujuan untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.
- b. Asas demokrasi ekonomi, artinya bahwa pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangaunan perekonomian nasional yang bertujuan untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.
- c. Asas kebersamaan, artinya asas yang mendorong adanya peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.
- d. Asas efisiensi berkeadilan, merupakan asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya saing.
- e. Asas keberlanjutan, merupakan asas yang dilakukan secara terencana dalam mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan

UMKM yang dilakukan secara berkesinambungan sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.

- f. Asas berwawasan lingkungan, merupakan asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.
- g. Asas kemandirian, artinya bahwa asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan dan kemandirian dari UMKM
- h. Asas keseimbangan kemajuan, artinya asas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
- i. Asas kesatuan ekonomi nasional, merupakan asas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional

Prinsip dan Tujuan UMKM

Masih mengacu kepada Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM Pasal 4 dan Pasal 5, bahwa prinsip dan tujuan pemberdayaan UMKM adalah sebagai berikut;

1. Prinsip pemberdayaan UMKM

- a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri

- b. Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel dan berkeadilan
- c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM
- d. Peningkatan daya saing UMKM dan penyelenggaraan, perencanaan , pelaksanaan dan pengendalian secara terpadu

2. Tujuan pemberdayaan UMKM

- a. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri
- c. Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan kemiskinan.

Jenis-Jenis UMKM

Adapun jenis-jenis bisnis yang sering dilakoni pelaku UMKM di Indonesia menurut Lupiyoadi, antara lain:

- a. Bisnis jasa, bisnis ini merupakan jenis bisnis yang terbesar dan cepat pertumbuhannya dalam dunia bisnis kecil. Jasa juga membawa keuntungan yang sangat besar bagi usaha kecil yang mampu berinovasi tinggi.

- b. Bisnis eceran, adalah bentuk bisnis kecil yang ditekuni oleh wirausaha kecil dan menengah. Bisnis ini merupakan satu-satunya usaha yang menjual produk manufaktur yang langsung kepada toko konsumen.
- c. Bisnis distribusi, hampir sama seperti bisnis jasa dan eceran, wirausaha kecil dan menengah sudah mulai mendominasi seluruh penjualan dalam jumlah besar. Bisnis ini adalah satu-satunya bisnis yang membeli barang dari pabrik atau produsen dan menjual kepada pedagang eceran.
- d. Pertanian, pertanian merupakan bentuk usaha kecil yang tertua. Pada awalnya hasil pertanian digunakan hanya untuk memenuhi kebutuhan sendiri dan keluarga, namun lama kelamaan menjadi usaha yang cukup besar karena adanya ketergantungan satu sama lain.
- e. Bisnis manufaktur, bisnis manufaktur merupakan suatu bisnis kecil yang memerlukan modal untuk investasi yang cukup besar dibanding empat jenis usaha lainnya karena memerlukan tenaga kerja, teknologi, dan bahan mentah untuk mengoperasikannya.

Sementara itu, kriteria UMKM berdasarkan sudut pandang perkembangannya menurut Arif Rahmana, terdiri dari:

- a. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
- b. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

- c. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

Pemberdayaan UMKM

Dalam rangka pemberdayaan UMKM di Indonesia, Bank Indonesia telah mengembangkan filosofi lima jari/*five finger philosophy*, maksudnya setiap jari mempunyai peran masing-masing dan tidak dapat berdiri sendiri serta akan lebih kuat jika digunakan secara bersamaan. Makna dari filosofi lima jari tersebut adalah:

1. Jari jempol, mewakili peran lembaga keuangan yang berperan dalam intermediasi keuangan, terutama untuk memberikan pinjaman/pembiayaan kepada nasabah mikro, kecil dan menengah serta sebagai *Agents of development* (agen pembangunan).
2. Jari telunjuk, mewakili regulator yakni pemerintah dan Bank Indonesia yang berperan dalam regulator sektor riil dan fiskal, Menerbitkan izin-izin usaha, mensertifikasi tanah sehingga dapat digunakan oleh UMKM sebagai agunan, menciptakan iklim yang kondusif dan sebagai sumber pembiayaan.

3. Jari tengah, mewakili katalisator yang berperan dalam mendukung perbankan dan UMKM, termasuk *Promoting Enterprise Access to Credit (PEAC) Units*, perusahaan penjamin kredit.
4. Jari manis, mewakili fasilitator yang berperan dalam mendampingi UMKM, khususnya usaha mikro, membantu UMKM untuk memperoleh pembiayaan bank, membantu bank dalam hal monitoring kredit dan konsultasi pengembangan UMKM.
5. Jari kelingking, mewakili UMKM yang berperan dalam pelaku usaha, pembayar pajak dan pembukaan tenaga kerja. Kebersamaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan bank komersial merupakan salah satu dari sekian banyak bentuk simbiosis mutualisme dalam ekonomi.

Pendekatan Pemberdayaan UMKM

Secara umum industri kecil (dalam hal ini UMKM) merupakan bagian terbesar dari komunitas industri (De Soto, 2000). Beberapa upaya pendekatan yang bisa dilakukan oleh pemerintah dalam upaya pembinaan industri kecil, yaitu : *Non policy approach*, pendekatan ini difokuskan pada industri yang bergerak pada *lower spectrum* (kegiatan marginal). Pendekatan jenis ini dipilih mengingat bahwa intervensi pemerintah pada umumnya akan menciptakan biaya birokrasi yang relatif tinggi.

- a. *Protection approach*, kebijakan proteksi pada umumnya berupa larangan bagi industri berskala besar untuk memproduksi barang-barang tertentu, batasan impor untuk produk substitusi, kontrol terhadap penyebaran inovasi

teknologi yang dapat menyebabkan kejutan mendadak bagi industri kecil.

Kebijakan ini cenderung menguntungkan produsen ketimbang konsumen.

- b. *Stimulaltion approach*, kebijakan jenis ini lebih menfokuskan pada sisi suplay dalam bentuk pemberian kredit, penyediaan bahan baku dan peralatan produksi, serta penyelenggaraan kursus. Kebijakan jenis ini memiliki dampak negatif, antara lain berupa tergesernya unit usaha yang tidak atau belum terlayani oleh program.

Model-Model Pengembangan UMKM

Pada beberapa penelitian terdahulu, maka ditemukan beberapa model pengembangan bisnis UMKM sebagai berikut:

1. Model *One Village One Product* (OVOP) dengan *Triple Helik*

One Village One Product (OVOP) adalah suatu usaha yang dilakukan masyarakat secara integratif untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap potensi dan kekayaan yang dimiliki daerah, meningkatkan pendapatan pelaku usaha dan masyarakat, serta meningkatkan rasa percaya diri akan kemampuan masyarakat dan daerahnya. Pada dasarnya Sumber daya alam yang telah menjadi produk khas lokal dapat digali dan dikembangkan untuk menghasilkan produk bernilai tinggi sesuai tuntutan masyarakat dan permintaan pasar (Soemarno, 2011).

Model OVOP merupakan pendekatan pengembangan potensi daerah di satu wilayah untuk menghasilkan satu produk dengan kelas global, namun memiliki keunikan khas daerah dengan memanfaatkan sumberdaya lokal.

OVOP pertama kali dicetuskan oleh Morihiko Hiramatsu (saat itu menjabat sebagai Gubernur Prefektur Oita di timur laut Pulau Kyushu). Pada awalnya metode ini digunakan untuk mengentaskan kemiskinan warganya dengan menerapkan konsepsi pembangunan wilayah yang disebut dengan gerakan OVOP.

Menurut Kadiman (2005), pengembangan OVOP di daerah pedesaan perlu memperhatikan keterlibatan berbagai pihak yang disebut dengan *Triple Helix*. Konsep *triple helix* meliputi A (*academician*), B(*businessman*), dan G (*government*). *Triple helix* merupakan salah satu solusi dari kendala-kendala yang dihadapi oleh para pelaku bisnis/UMKM, sehingga tercipta kolaborasi mutualisme antara ketiga pihak yang dimaksud. Dengan demikian diharapkan hubungan yang lebih terbuka dan saling menguntungkan antara pihak akademisi, pemerintah, dan pelaku usaha.

2. *Precom (Pre-Commercialization)* atau refleksi pemasaran

Salah satu model yang dilakukan untuk mendiagnosa industry kecil adalah menggunakan metode *Precom (Pre-Commercialization)* atau refleksi pemasaran. Model ini didukung oleh perangkat analisis sistematis (misalnya; analisis fungsional, analisis proses dan analisis strategi) (Hubeis, 1991). Diagnosis melalui model ini mutlak diperlukan UMKM dalam mengidentifikasi karakteristik dari produk yang dihasilkan. Identifikasi yang dapat dilakukan antara lain berupa; (a) identifikasi terhadap keunggulan-keunggulan yang dimiliki atau keunggulan lain yang masih mungkin untuk dikembangkan), (b) pangsa pasar yang telah dan belum dimasuki (identifikasi

peluang pengembangan serta kemampuan lain yang diperlukan), (c) jenis teknologi yang digunakan (optimalisasi penggunaan teknologi harus disesuaikan dengan karakteristik UMKM tersebut), (d) akses terhadap bahan baku yang digunakan (termasuk kendala yang dihadapi dan solusi yang mungkin dilakukan), (e) modal yang digunakan (optimalisasi kebutuhan terhadap modal harus disesuaikan dengan peluang pasar), (f) manajerial pengelolaan (pembukuan, organisasi, pelaporan dan lain sebagainya).

Jika diagnosis dilakukan dengan baik, maka akan menghasilkan tipologi industri kecil (UMKM) berdasarkan peluang pengembangannya. Sehingga dari tipologi ini dapat disusun strategi pengembangan yang lebih spesifik bagi UMKM tersebut. Jika strategi pengembangan yang diinginkan (seperti apa dan kapan pencapaiannya) sudah jelas, maka program pembinaan yang diberikan oleh pemerintah tentu akan lebih tepat sasaran.

3. Metode ilmiah dengan manajemen strategi dalam *problem solving*

Teori dapat menjadi acuan dan arahan dalam *problem solving* sehingga hasil pemecahannya diharapkan akan lebih memuaskan dan sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Dengan demikian, permasalahan akan lebih aplikatif, efektif dan efisien. Manajemen strategik merupakan sebuah proses merumuskan visi dan misi, penilaian lingkungan baik lingkungan eksternal maupun lingkungan internal, penetapan tujuan jangka panjang, upaya untuk mengembangkan dan mengevaluasi berbagai strategi yang tersedia lalu kemudian memilihnya, menyusun kebijaksanaan dan menyusun tujuan target

jangka panjang, mengalokasikan sumber daya yang tersedia serta upaya mengevaluasi *performance* dari suatu organisasi atau perusahaan.

Visi dan misi yang realistis bagi sebuah perusahaan adalah visi dan misi yang dirumuskan setelah pihak manajemen melakukan berbagai analisis internal dan eksternal. Analisis internal dan eksternal ini dilakukan dengan menggunakan matriks BCG produk dari perusahaan tersebut. Matriks ini kemudian dikelompokkan menjadi empat kondisi yaitu *dogs*, *problem children*, *star*, dan *cash cows*. Sumbu vertikal dalam matriks BCG menggambarkan suatu tingkat pertumbuhan pasar sedangkan sumbu horisontal menunjukkan pangsa pasar relatif. Matriks kemudian terbagi menjadi empat kuadran, dimana untuk tingkat pangsa pasar relatif terdiri dari dua kategori yaitu tinggi dan rendah. Sedangkan untuk tingkat pangsa pasar relatif juga dibagi menjadi dua kategori, yaitu tinggi dan rendah. Salah satu manfaat menggunakan matriks BCG bagi perusahaan adalah dapat mengidentifikasi dimana dan bagaimana produk berada di pasar. Sehingga perusahaan dapat mengambil tindakan dan strategi yang tepat untuk produknya. Berdasarkan matriks BCG yang sudah dirumuskan, kemudian dapat disusun strategi dan langkah kompetisi yang mungkin untuk dilakukan. Hal ini dapat dilakukan berdasarkan kondisi dan karakteristik dari masing-masing kuadran dalam setiap matriks.

4. *Triple-T Technology Revolution*

Triple-T Technology Revolution merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan kondisi globalisasi yang dipengaruhi oleh kemajuan ilmu

pengetahuan dan teknologi (IPTEK) khususnya teknologi telekomunikasi, transportasi dan *traveling/turism*. Globalisasi memiliki pengaruh yang besar terhadap strategi perusahaan/UMKM. Diantara pengaruh tersebut, menyebutkan bahwa globalisasi menyebabkan perubahan pada kondisi sosial budaya, ekonomi, politik, preferensi, selera, dan bahkan perilaku manusia. Adanya perubahan pada kehidupan manusia tersebut mengharuskan setiap perusahaan untuk melakukan perubahan pada proses produksi, proses pemasaran, hingga standar keuangan dan akuntansi. Perubahan yang terjadi pada perusahaan tentu akan berdampak pada semakin ketatnya persaingan dalam dunia perdagangan (termasuk bagi UMKM). Persaingan yang terjadipun pada akhirnya menjadi persaingan global atau mega competition, sehingga dunia seolah-olah menjadi sempit atau menjadi desa global (*global village*). Pada akhirnya, persaingan global menuntut perusahaan dan pelaku usaha harus mulai berpikir dan berwawasan global (meskipun pada saat ini baru melayani pelanggan domestik saja), karena perusahaan menghadapi pesaing-pesaing dari luar negeri baik dari importir, cabang, lisensi dan *joint venture* ataupun dari investasi langsung.

Maka jika sebuah usaha hanya berpikiran sempit, akan menyebabkan pangsa pasarnya sempit atau bahkan akan terlempar keluar dari pasar. Pada tingkat persaingan global, bagi perusahaan multinasional dapat menerapkan *global strategy* yang tersentralisasi, *multidomestics strategy* atau strategi regionalisasi atau desentralisasi dan atau perusahaan harus mempunyai keunggulan bersaing (*competitive advantage*). Bagi perusahaan yang

menerapkan strategi global dapat melakukan sentralisasi produk. Artinya produk yang diproduksi dan dipasarkan ke seluruh dunia dibuat sama atau relatif sama. Hal ini berasumsi bahwa karakteristik pelanggan dianggap relatif sama disebabkan oleh *triple-T technology revolution* yang menyebabkan kehidupan atau gaya hidup disuatu tempat akan ditiru di tempat lain.

Perusahaan juga dapat menjalankan sentralisasi manajemen, terutama yang berkaitan dengan keputusan, wewenang, kekuasaan, maupun produksi. Sentralisasi manajemen memiliki kelemahan dan kelebihan. Salah satu diantara kelebihanannya, bahwa segala sesuatu dikendalikan oleh pusat. Sedangkan yang menjadi kelemahannya bahwa perusahaan tidak dapat melakukan respon yang cepat jika terjadi masalah pada suatu tempat tertentu khususnya yang berkaitan dengan teknis. Hal ini sebenarnya dapat diantisipasi jika ditempat tersebut infrastruktur memadai. Bagi perusahaan yang menerapkan *global strategy*, tentu harus didukung infrastruktur yang lengkap dan memadai. *Multidomestics strategy*, artinya perusahaan dapat melakukan desentralisasi baik yang berkaitan dengan pengendalian, pemasaran, produk maupun produksi. Hal ini dilakukan dengan asumsi bahwa setiap negara atau setiap daerah memiliki karakteristik yang berbeda-beda sehingga dibutuhkan strategi yang berbeda pula. Strategi *multidomestics* ini lebih realistis dan lebih *aplicable* jika dibandingkan dengan global strategi. Strategi *multidomestics* mempunyai kelebihan yang tidak dimiliki oleh *global strategy* yaitu perusahaan dapat memanfaatkan keunggulan komparatif (*comparative advantage*) masing-masing negara. Jadi bagi perusahaan yang

menerapkan *multidomestics strategy* akan dapat menggabungkan keunggulan kompetitif dengan keunggulan komparatif dari setiap negara. *Multidomestik strategy* lebih memungkinkan mendapatkan *market share* yang besar dan akan mempunyai harga yang relatif murah serta memiliki daya saing tinggi.

5. *Joint Venture* (Kemitraan)

Joint Venture biasanya dibentuk dengan *partnership agreement* antar *foreign investor* dan *domestic investor* untuk mendirikan perusahaan lokal yang masing-masing pihak berhak atas kepemilikan dan pengendalian perusahaan dan dibebani *risk sharing*. *Foreign Investor* biasanya memiliki keunggulan pengetahuan, teknologi dan proses produksi, tetapi menghadapi keterbatasan-keterbatasan dibidang sumber daya finansial, fisik, manajerial dan pengetahuan pasar lokal.

Beberapa pertimbangan ketika membentuk *joint venture* adalah; (a) dapat memanfaatkan keahlian khusus mitra local, (b) terbuka peluang kesempatan untuk mengakses kesistim distribusi di pasar lokal, (c) menghindari larangan pemerintah atas kepemilikan penuh oleh pihak asing, (d) Mengatasi keterbatasan sumber daya finansial, sumber daya manusia serta bahan baku untuk mengembangkan kegiatan di tingkat internasional, (e) Menawarkan pasar baru yang lebih potensial dan menarik, (f) Membangun basis ekspor di wilayah setempat, (g) Menjual teknologi secara efektif Kelemahan dari *joint venture* ini adalah terbukanya kesempatan terjadinya *conflict of interest* dalam membuat kebijakan investasi dan menghambat penerapan kebijakan-

kebijakan manufaktur dan pemasaran secara seragam di seluruh dunia. Selain itu dengan *joint venture* akan sulit dilakukan pengendalian secara mutlak, tertutupnya kebebasan sepenuhnya untuk mengambil kebijakan produksi dan pemasaran secara mutlak, serta penekanan biaya pengendalian dan koordinasi.

B. Penelitian Terdahulu

Beberapa peneliti yang telah melakukan penelitian dengan tema UMKM antara lain;

1. Jaka Seriana (2010), "Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul", Disampaikan pada Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa UKM memiliki peranan penting dalam perekonomian lokal daerah, khusus dalam peenyediaan lapangan kerja di Kabupaten Bantul. Namun keberadaan UKM memiliki banyak masalah, yaitu kualitas produk, pemasaran dan kelangsungan usaha. Oleh karena itu, diperlukan berbagai kebijakan yang mampu mengatasi permasalahan UKM, yaitu perlu adanya perbaikan sarana dan prasarana, akses perbankan, dan iklim ekonomi yang lebih baik.
2. Sulistyو (2010), "Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dengan Basis Ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Malang", Kesimpulan penelitian adalah Pembangunan UKM yang bercirikan ekonomi kerakyatan sudah harus menjadi komitmen bersama secara nasional demi masa depan bangsa ini.

Terutama di Kabupaten Malang dari pengamatan data lapangan ternyata peran sektor UKM di era reformasi ini cukup mempunyai posisi yang sangat strategis dalam menyelematkan kondisi perekonomian yang telah terbukti tahan banting dalam menghadapi krisis ekonomi bila dibandingkan dengan peran para konglomerat atau pengusaha besar dalam mempertahankan struktur ekonomi. Berangkat dari berbagai permasalahan yang dihadapi khususnya UKM di Kabupaten Malang maka program pengembangan UKM berupaya untuk memecahkan akar permasalahan dengan berbagai macam program dan model pembinaan. Program pengembangan UKM yang bercirikan ekonomi kerakyatan berusaha merubah model pengusaha piramida menjadi model pengusaha belah ketupat lewat determinan industrialisasi, pendidikan dan pengembangan ketrampilan. Selanjutnya langkah-langkah efektif dalam upaya mengatasi permasalahan UKM di Kabupaten Malang antara lain dengan : penciptaan iklim usaha yang kondusif, memberikan bantuan permodalan, adanya perlindungan usaha dari pemerintah, diusahakan adanya pengembangan program kemitraan, diadakan pelatihan, membentuk lembaga-lembaga khusus, pemantapan asosiasi, pengembangan promosi, pengembangan kerjasama yang setara dsb.

3. Taufik Mokhammad dan Hartono (2012) "Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Berbasis Potensi Ekonomi Masyarakat". Penelitian menyimpulkan bahwa model pengembangan UKM di Lumajang sebagai berikut: (a) pengembangan dan pembinaan terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu solusi untuk mengatasi masalah

kesenjangan ekonomi dan kemiskinan di Lumajang, (b) pola pembinaan yang mampu meningkatkan daya saing dan produktivitas Usaha Kecil dan Menengah (UKM) serta diharapkan dimasa akan datang dapat menjadi leading sector pengentasan kemiskinan di Lumajang adalah Model Sentra Klustering, (c) Pola pembinaan yang tepat dan komprehensif bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah pembinaan dengan model terpadu (kolaboratif) dengan membangun kemitraan antara UKM, Pemerintah, pasar tradisional dan pasar modern.

4. Sudaryanto, dkk., "Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean". Kesimpulan penelitian ini bahwa perlu dukungan perbankan dalam penyaluran kredit untuk mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Selain itu penguatan lembaga pendamping UMKM dapat dilakukan melalui kemudahan akses serta peningkatan capacity building dalam bentuk pelatihan dan kegiatan penelitian yang menunjang pemberian kredit kepada UMKM. Serta strategi untuk mengantisipasi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif khususnya di kawasan Asean adalah penguasaan pasar, yang merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing UMKM. Agar dapat menguasai pasar, maka UMKM perlu mendapatkan informasi dengan mudah dan cepat. Aplikasi teknologi informasi pada usaha mikro, kecil dan menengah akan mempermudah UMKM dalam memperluas pasar baik di dalam negeri maupun pasar luar negeri dengan efisien. Pembentukan Pusat Pengembangan UMKM berbasis IT dianggap mampu mendorong

pertumbuhan dan perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di era teknologi informasi saat ini.

5. Rudy Bahruddin (2012), "Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah dengan one village one Product untuk mengurangi Kemiskinan di Indonesia". Makalah call for paper dalam Prosiding Seminar Nasional Dan Call for Paper Pengentasan Kemiskinan Melalui UMKM: Komparasi Model Indonesia Dan Malaysia. Kesimpulan penelitian ini Pendekatan OVOP dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas produk UMKM dan mengurangi kemiskinan. Peningkatan daya saing produk UMKM ini sangat penting karena UMKM mempunyai kontribusi yang cukup besar sebagai tulang punggung perekonomian nasional, yaitu UMKM saat ini jumlahnya sekitar 51,26 juta unit atau 99,91% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia, memberikan sumbangan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar Rp2.609,4 triliun atau 55,6%, mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 91,8 Juta atau 97,33%, dan mempunyai kontribusi ekspor nonmigas sebesar Rp142,8 triliun atau 20%. Peningkatan kualitas produk UMKM dapat meningkatkan kualitas hidup manusia yang berkecimpung dalam UMKM sehingga akan meningkatkan pendapatan dan mengurangi kemiskinan masyarakat setempat. Sementara itu, model pengembangan OVOP untuk meningkatkan daya saing produk UMKM di Indonesia dapat dilakukan dengan Triple Helix dengan pembagian peran yang jelas dari tiga pemangku kepentingan, adanya perencanaan yang baik, adanya tahapan kegiatan, dan komitmen bersama tiga pemangku kepentingan untuk memperkuat UMKM

di Indonesia. Ketiga pemangku kepentingan dalam Triple Helix, yaitu A (academician atau perguruan tinggi), B (businessman atau perusahaan sebagai pelaku bisnis), dan G (government atau pemerintah). Perguruan tinggi melalui Tri Dharma Perguruan Tinggi dapat melakukan penelitian dan pengabdian masyarakat untuk melayani kebutuhan ilmu pengetahuan dan juga menjadi solusi permasalahan pemerintah di dalam menentukan kebijakan dan regulasi yang berkaitan dengan masyarakat pebisnis, khususnya UMKM. Pemerintah dapat memberikan stimulus positif yang dapat merangsang pertumbuhan dan perkembangan investasi bisnis sekaligus mendorong atmosfer bisnis yang kondusif dengan mengurangi pembatasan pembatasan yang menyulitkan perkembangan dan inovasi berbisnis, melindungi karya-karya inovasi bisnis, dan mengimplementasikan aturan pemerintah yang berkaitan etika berbisnis sehingga tercipta persaingan bisnis yang sehat. Perusahaan berkewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menciptakan iklim bisnis yang baik, seperti menerapkan etika berbisnis, berkomitmen pada corporate social responsibility (CSR), dan menjadi partner pemerintah untuk mendukung pertumbuhan ekonomi secara nasional.

6. Kristiningsih dan Andrianto Trimanjono (2014), "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UKM di Wilayah Surabaya)". The 7th NCFB and Doctoral Colloquium 2014. Kesimpulan penelitian adalah hasil perhitungan dengan menggunakan analisis diskriminan, menemukan bahwa dari 39 variabel/sub variabel

karakteristik individu, karakteristik UKM dan variabel kontekstual yang diajukan dalam penelitian ini ternyata ada 13 variabel yang secara signifikan mempengaruhi perkembangan Usaha Kecil Menengah di wilayah Surabaya yaitu: kemauan kerja keras (harworker), kepercayaan diri, kemauan belajar, ambisi untuk maju, kepandaian berkomunikasi, kedekatan lokasi dengan industri, kemudahan memperoleh pasar baru, informasi tentang pesaing, informasi peluang usaha, informasi pengembangan produk, kemudahan akses modal, dukungan kebijakan pemerintah, dan pengelolaan manajemen keuangan. Dari ketiga belas variabel tersebut kepandaian berkomunikasi merupakan variabel yang paling erat dengan fungsi diskriminannya. Artinya variabel ini merupakan variabel yang paling mempengaruhi perkembangan UKM di wilayah Surabaya. Sedangkan variabel selain disebutkan di atas tidak menentukan keberhasilan UKM di wilayah Surabaya.

7. Tedy Ardiansyah (2016), "Model Pengembangan Wirausahawan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umk) Yang Sukses". Menyimpulkan bahwa Membangun UMKM yang didukung Wirausahawan yang hebat dan tangguh adalah tidak mudah dimana hal ini menjadi bagian permasalahan yang ada, bila dilihat dari data statistik selalu mengalami pertumbuhan tetapi tidak dilihat titik pencapaian, hal ini yang perlu difokuskan dan diperhatikan dimana diperlukan kiat agar menjadi wirausahawan yang sukses, dimana antara lain (1) Usaha apapun selalu siap menghadapi perubahan (2) pentingnya regenerasi (3) ancaman yang sangat besar dari pelaku usaha-usaha besar (4) pentingnya entrepreneursip (5) permodalan (6)

sumber godaan (7) sifat usaha yang membentuk cluster dan yang terakhir (8) keuletan. Kiat tersebut diatas adalah merupakan pengalaman yang sudah ditempuh oleh beberapa usahawan yang sukses sampai saat ini dan menjadi inspirasi dimana hal tersebut dilakukan dengan hal-hal yang sederhana dan tidak diperlukan dengan dukungan teori dan strategi yang khusus.

8. Teti Chandrayanti¹ dan Asep Mulyana (2018), "Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah (Ukm) Kreatif Di Sumatera Barat Dengan Pendekatan Terintegrasi Zaman Now". Penelitian menyimpulkan bahwa, pengembangan UKM kreatif di Sumatera Barat pada era digital masih banyak menemui kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal. Hal ini dapat dilihat dari minimnya jumlah UKM kreatif yang menerapkan informasi teknologi dalam pengelolaan usahanya. Pada era digital dimana ketersediaan dan kemudahan akses informasi sangat tinggi dan cepat, UKM kreatif memiliki peluang untuk meningkatkan produktifitas dan daya saing sehingga produk/jasa yang dihasilkan lebih unggul dan dapat diserap oleh pasar. Faktor SDM harus dipersiapkan untuk mampu mengikuti perkembangan dan mengadopsi informasi teknologi. Pengembangan UKM kreatif di Sumatera Barat juga harus dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan melibatkan semua unsur/elemen dalam lingkungan usahanya, sehingga eksistensi UKM kreatif akan terus bertambah baik secara jumlah dan kualitas. Produk/jasa yang dihasilkan bersifat multi dimensi fungsi yang seharusnya diatas ekspetasi konsumen, hal itu dimungkinkan dengan penggunaan teknologi informasi. Dalam jangka panjang keberadaan

UKM kreatif akan lebih berkembang melalui program kepedulianUKM terhadap masyarakat dan produk/jasa yang dihasilkan adalah ramah lingkungan.

9. Sondhy Purwoko dan Agung Budi Darmawan, “Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dengan One Village One Product (OVOP) Untuk Meningkatkan Daya Saing Nasional Dan Global”. Kesimpulan penelitian bahwa tujuan pengembangan produk unggulan daerah melalui gerakan OVOP adalah mengembangkan produk unggulan daerah yang memiliki potensi pemasaran lokal maupun global, mengembangkan dan meningkatkan kualitas serta nilai tambah produk agar dapat bersaing dengan produk impor, dan khusus kegiatan OVOP yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Tengah dalam mengembangkan OVOP harus melalui Koperasi dan UMKM. (Pengembangan OVOP berbasis Koperasi dan UMKM). Model pengembangan OVOP untuk meningkatkan daya saing produk UMKM di Indonesia dapat dilakukan dengan Triple Helix dengan pembagian peran yang jelas dari tiga pemangku kepentingan, adanya perencanaan yang baik, adanya tahapan kegiatan, dan komitmen bersama tiga pemangku kepentingan untuk memperkuatUMKM di Indonesia. Ketiga pemangku kepentingan dalam Triple Helix, yaitu A (academician atau perguruan tinggi), B (businessman atau perusahaan sebagai pelakubisnis), dan G (government atau pemerintah). Perguruan tinggi melalui Tri Dharma Perguruan Tinggi dapat melakukan penelitian dan pengabdian

masyarakat untuk melayani kebutuhan ilmu pengetahuan dan juga menjadi solusi permasalahan pemerintah di dalam menentukan kebijakan dan regulasi yang berkaitan dengan masyarakat pebisnis, khususnya UMKM.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Metode Penelitian

Kajiannya merupakan penelitian kebijakan (*policy research*) yang bertujuan untuk menggali berbagai faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM serta menetapkan strategi yang tepat untuk mengembangkan UMKM dalam rangka memberikan rekomendasi kebijakan pengembangannya. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif-kuantitatif, dengan metode *Analytic Network Process* (ANP).

Menurut Henry tanjung, ANP merupakan metode pendekatan kuantitatif yang memungkinkan bagi seseorang untuk mengambil keputusan berdasarkan banyak kriteria (*multiple criteria decesion Making*).

B. Data dan Sumber Data

Data yang digunakan pada penelitian ini merupakan jenis data primer dengan menggunakan teknik wawancara mendalam (*indept interview*), dan *focus group discussion* (FGD), selanjutnya pembentukan kuesioner ANP ditanyakan kembali kepada para informan. Wawancara, FGD dan kuesioner dilakukan terhadap pakar dari dinas Koperasi dan UKM kabupaten Mandailing Natal selaku regulator, praktisi (Ibu Rd. Nurlailasari selaku Kabid UMKM pada dinas koperasi dan UKM Padangsidimpuan, akademisi (Ibu Nofinawati, MA selaku dosen yang jua berkecimpung dalam usaha, dan pelaku UMKM yang dianggap

paham permasalahan. Adapun jumlah informan penelitian sebanyak 10 orang, yaitu: 3 orang dari praktisi, 1 orang akademisi, 1 orang pakar, dan 5 orang pelaku usaha. Semua informan penelitian ini juga mengisi kuesioner perbandingan yang diajukan peneliti. Pemilihan responden pada penelitian ini dilakukan secara sengaja dengan mempertimbangkan pemahaman responden terhadap permasalahan UMKM di Panyabungan.

C. Teknik Analisa Data

Analytical Network Process (ANP) merupakan teori matematis yang mampu menganalisa pengaruh dengan pendekatan asumsi-asumsi untuk menyelesaikan berbagai bentuk permasalahan, termasuk permasalahan UMKM di Panyabungan. Metode ini digunakan dengan pertimbangan atas penyesuaian kompleksitas dengan mengurai permasalahan yang dihadapi UMKM. Selanjutnya mengukur skala prioritas yang akan menghasilkan pengaruh prioritas terbesar dalam UMKM di Panyabungan.

Metode ini diperkenalkan oleh Thomas L.Saaty. Adapun kelebihan metode ini dibandingkan metode lain, dimana mampu untuk membantu para pengambil keputusan dalam melakukan pengukuran dan factor-faktor dalam hierarki atau jaringan. Dalam analisis ANP jumlah informan tidak digunakan sebagai patokan validitas, karena validnya responden diukur dari tingkat keahliannya terhadap permasalahan.

Pertanyaan dalam kuesioner ANP berupa *pairwise comparison* (perbandingan pasangan) antar elemen dalam kluster untuk mengetahui mana

diantara keduanya yang lebih dominan pengaruhnya dan seberapa besar pengaruhnya jika dilihat dari satu sisi. Skala numeric 1-9 yang digunakan merupakan terjemahan dari penilaian verbal. Peneliti selalu mendampingi pengisian kuesioner oleh informan untuk menjaga konsistensi dari jawaban yang diberikan. Pada umumnya pertanyaan pada kuesioner ANP sangat banyak jumlahnya, sehingga factor-faktor non teknis dapat menyebabkan tingginya tingkat inkonsistensi.

Ada beberapa tahapan yang harus ditempuh untuk melakukan analisis terhadap data dalam metode ANP, yaitu:

1. Melakukan wawancara yang mendalam tentang permasalahan yang dikaji kepada pakar, praktisi, akademisi, dan pelaku UMKM yang dianggap memahami dan menguasai masalah secara komprehensif.
2. Dekomposisi untuk mengidentifikasi, menganalisa, dan menstruktur kompleksitas masalah ke dalam jaringan ANP.
3. Menyusun kuesioner perbandingan (*pairwise comparison*) berdasarkan pada jaringan ANP yang telah dibuat.
4. Melakukan wawancara kembali dengan para pakar, praktisi, dan akademisi.
5. Melakukan sintesis dan proses data dengan menggunakan *software* ANP, yaitu *superdecisions*.
6. Menganalisa dan mengajukan rekomendasi.

Metode ANP memiliki tiga prinsip dasar (Saaty,2006), yaitu: *pertama*, dekomposisi. Prinsip dekomposisi dibuat untuk menstrukturisasi masalah yang kompleks dengan membentuk kerangka hierarki atau jaringan kluster, sub

cluster atau sub-sub cluster. *Kedua*, prinsip penilaian komparasi diterapkan untuk membangun perbandingan atas pasangan (*pairwise comparison*) dari semua kombinasi elemen-elemen dalam cluster yang dilihat dari cluster induk. Perbandingan ini digunakan untuk mendapatkan prioritas local dari setiap elemen dalam suatu cluster dilihat dari cluster induknya. *Ketiga*, prinsip komposisi hierarkis atau sintesis diterapkan untuk mengalikan prioritas local dari elemen-elemen dalam cluster. Berikut adalah tahapan yang dilakukan dalam penelitian ANP.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Kabupaten Mandailing Natal

Mandailing Natal merupakan sebuah kabupaten di Sumatera Utara yang resmi berdiri sejak tanggal 9 Maret 1999. Kabupaten ini secara geografis terletak paling selatan dari kabupaten lainnya. Dimana sebelah timur dan selatan berbatasan langsung dengan Provinsi Sumatera Barat, sebelah utara Kabupaten Tapanuli Selatan dan Padang Lawas Utara, serta sebelah barat dengan Samudera Hindia. Kabupaten Mandailing Natal secara astronomis, terletak diantara 00 100 sampai 10 500 lintang utara serta antara 980 500 sampai 1000 100 bujur timur. Secara astronomis, Kabupaten Mandailing Natal terletak antara 00 100 sampai 10 500 lintang utara serta antara 980 500 sampai 1000 100 bujur timur.

Sejarah Mandailing Natal bermula pada tahun 1998 yaitu sejak terjadinya pemekaran wilayah Kabupaten Tapanuli Selatan. Kabupaten ini terbentuk berdasarkan Undang-Undang Nomor 12 Tahun 1998 tentang Pembentukan Pemerintahan Kabupaten Mandailing Natal. Pada Tanggal 23 November Tahun 1998, Mandailing Natal ditetapkan menjadi sebuah wilayah otonom yang berhak mengatur rumah tangganya sendiri. Namun, secara formal diresmikan oleh Menteri Dalam Negeri pada tanggal 9 Maret 1999. Selanjutnya, pemerintah Kabupaten Mandailing Natal mengeluarkan Perda

No. 7 tentang Pembentukan Kecamatan dan Perda No. 8 tentang Pemekaran Desa pada tanggal 29 Juli 2002. Dengan demikian di awal berdirinya Kabupaten Mandailing Natal memiliki 17 kecamatan, 322 desa dan 7 kelurahan. Adapun yang menjadi Bupati pertama adalah H. Amru Daulay, S.H. dengan Ir. Masruddin Dalimunthe sebagai wakilnya. Masa pemerintahan bupati dan wakil bupati pertama mencapai 9 tahun, yang berakhir pada tahun 2009.

Jumlah penduduk kabupaten Mandailing Natal terus bertambah. Jika pada tahun 1999 jumlah penduduk hanya 352,97 ribu jiwa, maka pada tahun 2018 telah meningkat sebesar 25,65 persen, sehingga jumlah penduduk menjadi 443,49 ribu jiwa. Pertumbuhan penduduk Mandailing Natal tidak begitu stabil dan merata. Pertumbuhan tertinggi terjadi sampai tahun 2005, namun menurun cukup tajam pada tahun 2006, kemudian menjadi rendah dengan sedikit perubahan hingga tahun 2018. Jumlah penduduk kabupaten Mandailing Natal ini masih lebih sedikit bila dibandingkan dengan wilayah Kabupaten Langkat sebagai kabupaten terluas pertama di provinsi Sumatera Utara. Disisi lain, jika dibandingkan antar kecamatan di Kabupaten Mandailing Natal, maka distribusi penduduk belum tersebar secara merata dan bahkan masih terkonsentrasi di Kecamatan Panyabungan. Sebaliknya, Muara Batang Gadis sebagai kecamatan terluas, hanya berpenduduk sebanyak 3,81 persen dari total jumlah penduduk. Berikut peta kecamatan-kecamatan yang berada pada wilayah Kabupaten Mandailing Natal.

Gambar 4
Peta Wilayah Kabupaten Mandailing Natal



Berbicara tentang penduduk, berarti berbicara tentang tenaga kerja. Pada tahun 2018, ketenagakerjaan di Kabupaten Mandailing Natal digerakkan oleh 289,61 ribu jiwa penduduk usia kerja. Diantara jumlah tersebut, terdapat 213,14 ribu jiwa angkatan kerja, yang terbagi atas 203,70 ribu penduduk sudah memiliki pekerjaan serta 9,44 ribu lainnya berada dalam kondisi pengangguran. Laju pertumbuhan angkatan kerja rata-rata sebesar 1,73 persen tiap tahunnya sedangkan laju pertumbuhan penduduk yang bekerja sudah mencapai 2,29 persen tiap tahunnya, pada tahun 2018.

Secara umum keadaan tenaga kerja Kabupaten Mandailing Natal yang sudah membaik, yang dilihat dari beberapa indikator, antara lain; tingkat pengangguran yang menurun menjadi 4,43 persen pada 2018; persentase penduduk bekerja yang memiliki berpendidikan tinggi meningkat menjadi 9,49 persen pada 2018; serta persentase pekerja rentan menurun menjadi 70,16 persen pada tahun tersebut. Namun demikian, masalah pengangguran masih menjadi salah satu isu penting yang menghambat pembangunan Kabupaten

Mandailing Natal. Pengangguran dalam hal ini meliputi; penduduk yang sedang mencari pekerjaan, penduduk yang sedang mempersiapkan usaha, penduduk yang tidak mencari pekerjaan karena merasa tidak mungkin mendapatkannya, serta penduduk yang sudah memiliki pekerjaan tetapi belum mulai bekerja. Berikut perkembangan pengangguran kabupaten Mandailing Natal.

Gambar 5
Perkembangan Pengangguran Kabupaten Mandailing Natal



Untuk pengangguran terbuka pada Kabupaten Mandailing Natal sangat berfluktuatif hingga 2018. Angka pengangguran terbuka tertinggi terjadi pada tahun 2006 yaitu mencapai 10,36 persen, angka ini masih lebih rendah dari angka pengangguran terbuka Sumatera Utara sebesar 11,51 persen pada tahun yang sama. Sementara itu, pengangguran terbuka terendah yaitu pada tahun 2010 sebesar 4,21 persen, masih cukup jauh lebih rendah dari TPT Sumatera Utara sebesar 7,43 persen. Pada tahun 2018, TPT Mandailing Natal

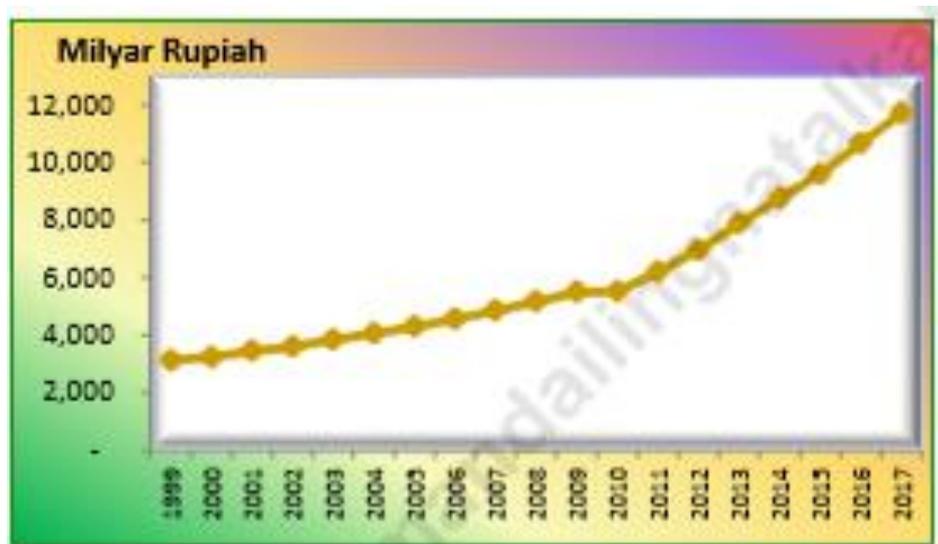
menurun menjadi 4,43 persen. Nilai ini juga masih lebih rendah dari Sumatera Utara yang mencapai 5,56 persen pada tahun tersebut. Struktur perekonomian Kabupaten Mandailing Natal masih didominasi oleh sektor pertanian. Hal ini terlihat dari persentase penduduk yang bekerja disektor pertanian yang jauh lebih besar dibanding sektor lainnya. Dimana untuk sector pertanian sebesar 44,96 persen, jasa 37,65 persen, dan manufaktur 17,39 persen. Secara keseluruhan, keadaan pengangguran di Kabupaten Mandailing Natal masih perlu diselesaikan, sehingga memberi dampak terhadap pertumbuhan ekonomi.

Untuk menilai tingkat keberhasilan suatu pembangunan yang telah dilakukan, maka diperlukan adanya alat untuk mengukur tingkat keberhasilan pembangunan tersebut. Salah satu alat yang digunakan adalah Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB). PDRB merupakan cerminan dari pendapatan seluruh pelaku ekonomi pada suatu wilayah tertentu .PDRB diukur dalam jangka waktu satu tahun dan disajikan berupa deretan angka-angka yang dapat dipakai untuk memberikan indikator dalam mengukur tingkat kemakmuran ekonomi suatu daerah. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi diharapkan mampu memberikan danmeningkatkan perhatian pada pembangunan kesejahteraan sosial. Upaya danperhatian peningkatan kesejahteraan sosial masyarakat secara berimbang nampakmakin diwujudkan dengan dicanangkannya program pemerataan pembangunan yang intinya adalah menitikberatkan pembangunan kesejahteraan sosial secaramerata. Dengan tercapainya pertumbuhan ekonomi dan pemerataan

pendapatan berarti akan dapat mengurangi jumlah penduduk yang berada di bawah garis kemiskinan.

Salah satu indikator pertumbuhan ekonomi suatu wilayah adalah pendapatan domestik regional bruto (PDRB). PDRB juga dapat menggambarkan kemampuan suatu wilayah dalam mengelola dan memanfaatkan seluruh sumber daya alam dan sumber daya manusia. Berikut data PDRB Kabupaten Mandailing Natal.

Gambar 6
Perkembangan PDRB Kabupaten Mandailing Natal



Pada awal berdiri, PDRB Kabupaten Mandailing Natal atas dasar harga berlaku hanya sebesar 3.127,70 miliar rupiah. Melalui berbagai kebijakan yang dilakukan pemerintah, maka kondisi perekonomian Mandailing Natal mampu meningkatkan PDRB pada tahun 2000, menjadi 3.231,85 miliar rupiah. Kemudian terus meningkat dari tahun ke tahun hingga mencapai 11.712,55 miliar rupiah pada tahun 2018. Secara umum pertumbuhan ekonomi Mandailing Natal masih positif, dengan kata lain tidak terjadi perlambatan

laju perekonomian. Namun demikian percepatan laju pertumbuhan ekonomi perlu digenjut untuk mengatasi angka pengangguran yang masih relatif tinggi, sehingga berdampak terhadap kesejahteraan masyarakat.

2. Sektor Unggulan Kabupaten Mandailing Natal

Berdasarkan kategori lapangan usaha, maka terdapat beberapa sektor unggulan Kabupaten Mandailing Natal yang telah memberi sumbangan besar bagi PDRB. Beberapa diantara sektor tersebut adalah sektor pertanian, industri pengolahan, konstruksi, dan perdagangan. Pada tahun 2017, sektor pertanian menyumbang sebesar 44,04 persen untuk angka PDRB Kabupaten Mandailing Natal. Nilai ini menurun dengan signifikan jika dibandingkan tahun 1999 sebesar 52,4 persen. Penurunan kontribusi sektor pertanian terjadi hampir setiap tahun. Akan tetapi kontribusi dari sektor lain justru terus meningkat, misalnya sektor konstruksi.

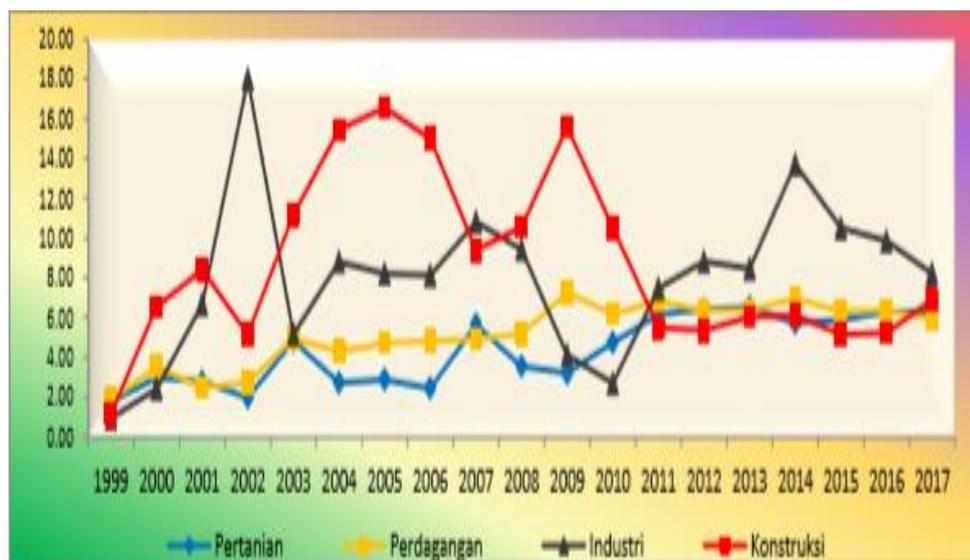
Sektor konstruksi memiliki distribusi yang meningkat yaitu dari 5,61 persen pada tahun 1999 hingga menjadi 12,91 persen pada tahun 2017. Pertumbuhan sektor konstruksi dapat dilihat laju pertumbuhannya, dimana pada tahun 1999, laju pertumbuhan ekonomi untuk sektor konstruksi hanya sebesar 1,16 persen. Kemudian pada tahun 2017, meningkat menjadi 6,90 persen. Sedangkan laju pertumbuhan tertinggi untuk sektor konstruksi terjadi pada tahun 2005 yaitu mencapai 16,57 persen.

Selain sektor konstruksi, terdapat sektor industri pengolahan yang memberi kontribusi cukup tinggi terhadap total PDRB Kabupaten Mandailing Natal yaitu 11,12 persen pada tahun 2017. Angka kontribusi ini

merupakan angka tertinggi dari sektor industri pengolahan sejak tahun 1999. Dimana industri pengolahan pernah hanya memberi 3,39 persen kontribusinya terhadap PDRB yaitu tahun 2003.

Disisi lain, pada tahun 2017, kontribusi sektor perdagangan (perdagangan besar dan eceran termasuk reparasi mobil dan sepeda motor) mencapai 13,98 persen terhadap total lapangan usaha. Jika dibandingkan periode sebelumnya, maka angka tersebut cenderung menurun yaitu mencapai 23,32 persen pada tahun 1999. Berikut data sektor unggulan di Kabupaten Mandailing Natal.

Gambar 7
Perkembangan Sektor Unggulan di Kabupaten Mandailing Natal



Data di atas, jika dibuat dalam tabel tentang struktur PDRB atas dasar harga berlaku di Kabupaten Mandailing Natal dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1
Struktur PDRB Kabupaten Mandailing Natal

| Lapangan Usaha | | Struktur PDRB Atas Dasar Harga Berlaku | |
|----------------|--|--|----------------------|
| | | 2017 ^(*) | 2018 ^(**) |
| (1) | (2) | (3) | (4) |
| A | Pertanian, Kehutanan, & Perikanan | 44,04 | 43,63 |
| B | Pertambangan dan Penggalian | 0,62 | 0,61 |
| C | Industri Pengolahan | 11,12 | 11,30 |
| D | Pengadaan Listrik dan Gas | 0,07 | 0,07 |
| E | Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang | 0,02 | 0,02 |
| F | Konstruksi | 12,91 | 13,25 |
| G | Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor | 13,98 | 14,23 |
| H | Transportasi dan Pergudangan | 1,93 | 1,94 |
| I | Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum | 0,75 | 0,74 |
| J | Informasi dan Komunikasi | 0,70 | 0,69 |
| K | Jasa Keuangan dan Asuransi | 1,44 | 1,38 |
| L | Real Estat | 2,64 | 2,61 |
| M,N | Jasa Perusahaan | 0,10 | 0,10 |
| O | Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib | 7,64 | 7,39 |
| P | Jasa Pendidikan | 1,22 | 1,21 |
| Q | Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial | 0,79 | 0,80 |
| R,S, T,U | Jasa Lainnya | 0,03 | 0,03 |
| PDRB | | 100,00 | 100,00 |

Namun demikian, dari sisi pertumbuhan sektor perdagangan memiliki pertumbuhan yang meningkat mencapai 5,39 persen pada tahun 2017. Dimana laju pertumbuhan sektor perdagangan hanya sebesar 1,78 persen pada tahun 1999. Pertumbuhan sektor perdagangan ini dipicu oleh banyaknya tenaga kerja di Kabupaten Mandailing Natal yang memiliki profesi sebagai pedagang, sehingga sektor perdagangan termasuk salah satu penyumbang distribusi terbesar untuk PDRB Kabupaten Mandailing Natal. Berikut tabel laju pertumbuhan sektor usaha di Kabupaten Mandailing Natal.

Tabel 2
Laju Pertumbuhan Sektor Usaha Di Kabupaten Mandailing Natal

| Lapangan Usaha | | Laju Pertumbuhan 2018**) | Sumber Pertumbuhan 2018**) |
|----------------|--|-----------------------------|----------------------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) |
| A | Pertanian, Kehutanan, & Perikanan | 6,16 | 2,97 |
| B | Pertambangan dan Penggalian | 6,01 | 0,04 |
| C | Industri Pengolahan | 6,19 | 0,65 |
| D | Pengadaan Listrik dan Gas | 4,00 | 0,00 |
| E | Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang | 3,96 | 0,00 |
| F | Konstruksi | 5,90 | 0,71 |
| G | Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor | 7,26 | 0,87 |
| H | Transportasi dan Pergudangan | 4,84 | 0,09 |
| I | Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum | 6,29 | 0,05 |
| J | Informasi dan Komunikasi | 1,71 | 0,02 |
| K | Jasa Keuangan dan Asuransi | 1,32 | 0,02 |
| L | Real Estat | 4,52 | 0,10 |
| M,N | Jasa Perusahaan | 3,58 | 0,00 |
| O | Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib | 2,34 | 0,16 |
| P | Jasa Pendidikan | 5,42 | 0,07 |
| Q | Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial | 4,68 | 0,04 |
| R,S, T,U | Jasa Lainnya | 4,50 | 0,00 |
| PDRB | | 5,79 | 5,79 |

3. Potensi Wilayah Kabupaten Mandailing Natal

Berdasarkan hasil pendataan potensi desa yang dilakukan Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Mandailing Natal tahun 2018, terdapat 23 Kecamatan dengan 407 wilayah administrasi pemerintahan setingkat desa, yaitu 377 desa, 27 kelurahan dan 3 UPT/SPT. Kondisi topografi Kabupaten Mandailing Natal terdiri dari puncak/lereng, lembah, serta dataran, sehingga menyebabkan budaya, pembangunan serta kondisi masyarakatnya baik dari segi sosial maupun ekonomi sangat beragam. Berikut topografi Kabupaten Mandailing Natal.

Gambar 8
Topografi Kabupaten Mandailing Natal



Dari

hasil

pendataan potensi desa yang dilakukan pada tahun 2018, diketahui bahwa topografi Kabupaten Mandailing Natal menyebabkan terdapat beberapa desa yang berada di daerah ketinggian yang berbeda. Sebanyak 93 desa terletak di lereng/puncak, sedangkan yang berada di lembah sekitar 78 desa dan yang berada di dataran sebanyak 236 desa. Tentu saja dalam hal perencanaan pembangunan terutama pembangunan infrastruktur akan didapati perlakuan yang berbeda.

Melalui kegiatan pendataan potensi desa tersebut, juga terlihat Indeks Pembangunan Desa (IPD) yang menunjukkan tingkat perkembangan desa dengan status tertinggal, berkembang dan mandiri. Hasil pengkategorian IPD menghasilkan desa tertinggal sebanyak 89 desa (23,61 persen), desa berkembang sebanyak 286 desa (75,86 persen), dan desa mandiri sebanyak 2 desa (0,53 persen).

Indeks Pembangunan Desa menunjukkan tingkat perkembangan desa dengan kategori mandiri, berkembang, dan tertinggal. Pada tahun 2018 ini, sebagian besar desa di Kabupaten Mandailing Natal termasuk dalam kategori

desa berkembang dan sebagian kecil masuk dalam kategori desa mandiri. Indeks Pembangunan Desa telah menunjukkan perbaikan status desa. Desa tertinggal berkurang sebanyak 63 desa bila dibandingkan dengan 2014. Sementara itu, desa mandiri bertambah sebesar 2 desa. Perkembangan jumlah desa menurut status IPD disajikan pada gambar berikut ini.

Gambar 9
Indeks Pembangunan Desa di Kabupaten Mandailing Natal



Sektor pertanian masih mendominasi lapangan usaha di Kabupaten Mandailing Natal. Hasil pendataan potensi desa menunjukkan hampir di seluruh kecamatan lapangan usaha utama penduduk di Desa/Kelurahan merupakan sektor pertanian baik pada tahun 2014 maupun tahun 2018. Namun ada beberapa desa yang lapangan usaha sebagian besar penduduknya berubah dari sektor pertanian ke sektor perdagangan yaitu masing-masing 1 desa di Kecamatan Panyabungan dan Kecamatan Natal. Sebaliknya, jumlah desa yang penduduknya sebagian besar bekerja di sektor pertambangan berkurang dari 8 desa di tahun 2014 menjadi 3 desa di tahun 2018, penduduknya berganti pekerjaan ke sektor pertanian. Berikut data perubahan sektor usaha masyarakat dari tahun 2014 sampai tahun 2018.

Tabel 3
Sektor Usaha Masyarakat Dari Tahun 2014 Sampai Tahun 2018

| Kecamatan | Pertanian | | Pertambangan dan Penggalian | | Perdagangan besar/eceran dan rumah makan | |
|-------------------------|------------|------------|-----------------------------|----------|--|----------|
| | 2014 | 2018 | 2014 | 2018 | 2014 | 2018 |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| Batahan | 18 | 18 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sinunukan | 14 | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Batang Natal | 31 | 31 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Lingga Bayu | 16 | 19 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| Ranto Baik | 18 | 18 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Kotanopan | 36 | 36 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ulu Pungkut | 13 | 13 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tambangan | 20 | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Lembah Sorik Marapi | 9 | 9 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Puncak Sorik Marapi | 9 | 11 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Muara Sipongi | 15 | 14 | 1 | 2 | 0 | 0 |
| Pakantan | 8 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Panyabungan | 33 | 32 | 0 | 0 | 6 | 7 |
| Panyabungan Selatan | 11 | 11 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Panyabungan Barat | 10 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Panyabungan Utara | 12 | 11 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Panyabungan Timur | 15 | 15 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Huta Bargot | 9 | 14 | 5 | 0 | 0 | 0 |
| Natal | 30 | 29 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Muara Batang Gadis | 16 | 17 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Siabu | 28 | 28 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Bukit Malintang | 10 | 11 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Naga Juang | 7 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mandailing Natal | 388 | 396 | 8 | 3 | 7 | 8 |

Berdasarkan tabel di atas, kecamatan yang memiliki sector usaha perdagangan terbesar adalah kecamatan Panyabungan. Hal ini tentu dilatarbelakangi oleh Panyabungan sebagai pusat ibu kota Kabupaten Mandailing Natal. Kondisi inilah salah satunya yang menyebabkan peneliti hanya memfokuskan pada UMKM yang ada dikota Panyabungan.

4. Permasalahan-Permasalahan UMKM di Kabupaten Mandailing Natal

Setelah peneliti melakukan wawancara mendalam (*indept interview*) dengan para informan, maka terdapat 2 faktor utama yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Kabupaten Mandailing Natal, khususnya kota Panyabungan. Faktor tersebut diidentifikasi menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari; sumber daya manusia (SDM), kultur

masyarakat, dan manajemen. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari; regulasi, pendampingan, permodalan, daya saing, dan pasar.

Berbagai masalah di atas, akan dikumpulkan dalam bentuk cluster dan node untuk membentuk jaringan ANP dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 4
Cluster dan Node Permasalahan

| Cluster | Node |
|-------------------|---|
| SDM | <ul style="list-style-type: none"> a. Kurangnya kemampuan manajerial dan akuntansi b. SDM yang kurang professional c. SDM masih terbatas d. Kurangnya kemampuan dan kesadaran berorganisasi |
| Kultur Masyarakat | <ul style="list-style-type: none"> a. Rendahnya minat inovasi masyarakat b. Cenderung apatis dalam menerima perubahan c. Kurang tertarik dengan globalisasi dan modernisasi |
| Manajemen | <ul style="list-style-type: none"> a. Cenderung mempertahankan system tradisional b. Kurangnya kemampuan kerjasama dengan pihak lain c. Kemampuan mengelola kurang |
| Regulasi | <ul style="list-style-type: none"> a. Pemerintah belum mampu memberikan pendampingan secara maksimal b. Rotasi jabatan yang terlalu sering, sehingga kebijakan kurang terarah |
| Daya saing | <ul style="list-style-type: none"> a. Daya saing rendah karena inovasi belum maksimal b. Dimulainya perdagangan bebas |
| Permodalan | <ul style="list-style-type: none"> a. Permodalan dan system keuangan yang kurang jelas antara usaha dan pribadi b. Modal yang relative masih minim |
| Pasar | <ul style="list-style-type: none"> a. System pemasaran yang belum maksimal b. Daya saing yang rendah sehingga sulit untuk masuk pasar c. Banyaknya pesaing dengan jenis barang yang hamper sama |

Berbagai permasalahan yang disampaikan oleh informan tersebut akan diinput ke dalam *software super decision* untuk dibentuk dalam jaringan. Selanjutnya akan membentuk kuesioner dari permasalahan yang ada dan kemudian ditanyakan kembali permasalahan yang ada terhadap informan.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Analisis Permasalahan

a. Permasalahan Sumber Daya Manusia

Permasalahan SDM terjadi karena beberapa factor yang mempengaruhinya. Faktor yang paling mempengaruhinya adalah SDM yang masih terbatas, kurangnya kemampuan manajerial dan akuntansi SDM yang kurang professional serta kurangnya kemampuan dan kesadaran berorganisasi. Selanjutnya berbagai permasalahan ini akan diberikan solusi dari para informan.

b. Permasalahan Kultur Masyarakat

Kultur masyarakat juga menjadi salah satu masalah dalam pengembangan UMKM di kota Panyabungan. Kultur yang dimaksud antara lain, rendahnya minat inovasi masyarakat, cenderung apatis dalam menerima perubahan, serta kurang tertarik dengan globalisasi dan modernisasi. Permasalahan kultur ini juga akan diberikan solusi untuk mengatasinya.

c. Permasalahan Manajemen

Para informan sepakat, bahwa ada beberapa permasalahan manajemen dalam pengembangan UMKM yang segera perlu dicarikan solusinya. Permasalahan tersebut antara lain; cenderung mempertahankan system

tradisional, kurangnya kemampuan kerjasama dengan pihak lain, dan kurangnya kemampuan mengelola usaha.

d. Permasalahan Regulasi

UMKM tidak akan mampu tumbuh dengan bagus, jika tanpa adanya intervensi (campur tangan) pemerintah, khususnya dalam hal peningkatan kemampuan bersaing. Peningkatan kemampuan bersaing dalam hal ini, bukan berarti kemampuan untuk bersaing dengan industri-industri besar. Akan tetapi lebih pada kemampuan untuk memprediksi lingkungan usaha dan kemampuan mengantisipasi perubahan yang mungkin terjadi pada lingkungan tersebut.

e. Permasalahan Daya Saing

Daya saing yang rendah karena inovasi yang dilakukan belum maksimal. Serta dimulainya perdagangan bebas tentu juga menyebabkan pengembangan UMKM turut melambat.

f. Permasalahan Permodalan

Tidak dapat dipungkiri bahwa usaha kecil di Indonesia mengalami kendala permodalan. Tetapi, kendala ini lebih disebabkan oleh cara berpikir dan ketidakmengertian dalam berhubungan dengan sektor-sektor keuangan atau para pemilik modal. Untuk mendapatkan modal, diperlukan pencatatan yang dapat dipertanggungjawabkan dan disiplin dalam pengembalian. Ketidakhahaman inilah yang membuat banyak usaha kecil yang terkunci di dalam ruang usaha yang kecil dan gelap. Padahal dengan membuka sedikit jendela, mereka bisa mendapatkan bimbingan yang

membuat hidup usaha mereka berubah. Maka kepada usaha-usaha kecil, dianjurkan agar bekerjasama dengan lembaga keuangan. Dengan kata lain, jangan hanya datang pada mereka ketika anda sedang membutuhkan dana karena terlibat masalah. Tapi, datanglah untuk mengembangkan usaha anda.

Hal serupa juga disampaikan oleh Tulus T.H. Tambunan (2002: 81) bahwa hasil survey BPS terhadap wirausaha menunjukkan bahwa masalah yang paling sering disebut adalah keterbatasan modal dan kesulitan dalam pemasaran. Salah satu hal yang menarik dari hasil survey ini adalah bahwa keterbatasan SDM dan teknologi modern ternyata tidak merupakan masalah yang serius bagi banyak wirausahawan. Dalam perkataan lain, kebanyakan dari mereka tidak merasa bahwa kualitas pekerja dan tingkat teknologi dalam bentuk jenis mesin dan alat-alat produksi yang mereka miliki sebagai penghambat perkembangan usaha mereka. Pada Hal sering dikatakan bahwa keterbatasan akan dua faktor penting tersebut merupakan salah satu penyebab rendahnya kinerja atau daya saing UKM.

g. Pasar

Secara tidak langsung, kesulitan dalam pemasaran dapat juga dilihat sebagai salah satu akibat dari rendahnya kualitas dari produk yang dibuat, dan hal terakhir ini ada kaitannya dengan rendahnya kualitas pekerja dan pengusaha serta keterbatasan teknologi modern dalam bentuk mesin-mesin atau alat-alat produksi yang digunakan kebanyakan dari masih sederhana.

2. Identifikasi Solusi

Adapun solusi dari permasalahan pengembangan UMKM di kota Panyabungan berdasarkan berbagai permasalahan di atas, antara lain adalah:

Tabel 5
Aspek Solusi untuk setiap Permasalahan

| No | Aspek Masalah | Solusi |
|----|--|---|
| 1 | <p>Aspek Sumber Daya Manusia</p> <p>a. Kurangnya kemampuan manajerial dan akuntansi</p> <p>b. SDM yang kurang professional</p> <p>c. SDM masih terbatas</p> <p>d. Kurangnya kemampuan dan kesadaran berorganisasi</p> | <p>a. Perlu pelatihan manajerial dan pengelolaan keuang untuk pelaku usaha</p> <p>b. Pemberian berbagai macam pelatihan yang tepat</p> <p>c. Minimalisir keterbatasan SDM</p> <p>d. Himpun pelaku usaha dalam kelompok-kelompok usaha</p> |
| 2 | <p>Aspek Kultur Masyarakat</p> <p>a. Rendahnya minat inovasi masyarakat</p> <p>b. Cenderung apatis dalam menerima perubahan</p> <p>c. Kurang tertarik dengan globalisasi dan modernisasi</p> | <p>a. Gali potensi dan inovasi masyarakat</p> <p>b. Libatkan pelaku usaha dengan dunia luar</p> <p>c. Memberi pemahaman akan pentingnya globalisasi dan modernisasi</p> |
| 3 | <p>Aspek Manajemen</p> <p>a. Cenderung mempertahankan system tradisional</p> | <p>a. Perkenalkan dengan system-system modern</p> |

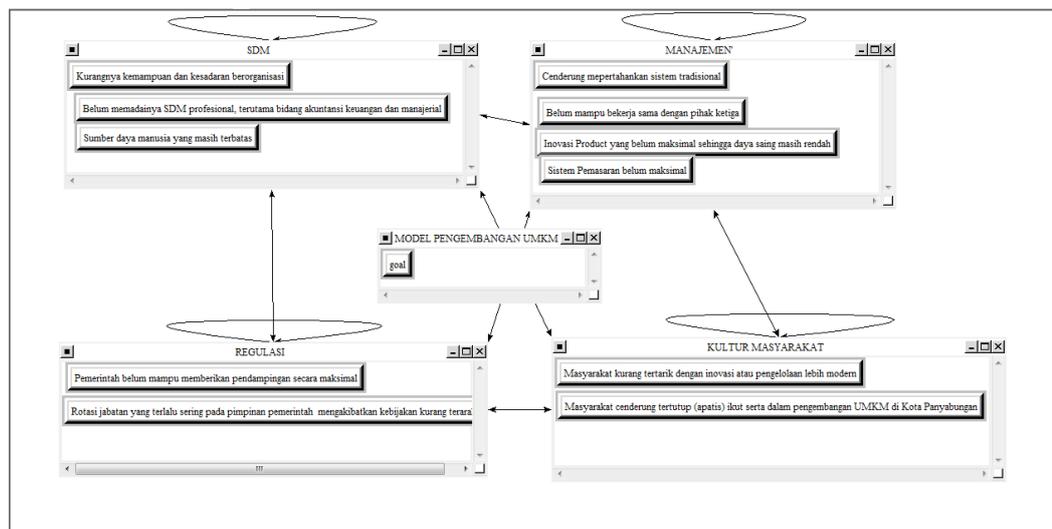
| | | |
|---|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> b. Kurangnya kemampuan kerjasama dengan pihak lain c. Kemampuan mengelola kurang | <ul style="list-style-type: none"> b. Jalin kerjasama dengan pihak lain c. Pelatihan pengelolaan keuangan |
| 4 | <p>Aspek regulasi</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pemerintah belum mampu memberikan pendampingan secara maksimal b. Rotasi jabatan yang terlalu sering, sehingga kebijakan kurang terarah | <ul style="list-style-type: none"> a. Pendampingan secara tuntas b. Perlu pertimbangan matang untuk melakukan rotasi |
| 5 | <p>Aspek Daya Saing</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Daya saing rendah karena inovasi belum maksimal b. Dimulainya perdagangan bebas | <ul style="list-style-type: none"> a. Tingkatkan daya saing Melalui inovasi b. Siapkan diri hadapi pasar bebas |
| 6 | <p>Aspek Permodalan</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Permodalan dan system keuangan yang kurang jelas antara usaha dan pribadi b. Modal yang relative masih minim | <ul style="list-style-type: none"> a. Perlu manajemen keuangan usaha yang baik b. Kerjasama dengan pihak lembaga keuangan |
| 7 | <p>Aspek Pasar</p> <ul style="list-style-type: none"> a. System pemasaran yang belum maksimal b. Daya saing yang rendah sehingga sulit untuk masuk | <ul style="list-style-type: none"> a. Masuki semua segmen usaha b. Tingkatkan kualitas produk |

| | |
|---|--|
| <p>pasar</p> <p>c. Banyaknya pesaing dengan jenis barang yang hamper sama</p> | <p>c. Bangun <i>brand image</i> produk</p> |
|---|--|

3. Jaringan ANP

Berdasarkan identifikasi masalah dan solusi yang disampaikan oleh para informan, maka dapat dibentuk struktur jaringan ANP untuk strategi penentuan model yang tepat bagi pengembangan UMKM di kota Panyabungan. Berikut jaringan ANP dimaksud.

Gambar 10
Struktur Jaringan ANP



Berdasarkan gambar di atas, dapat dilihat bahwa hubungan jaringan antar kluster dan node secara terhubung dan saling ketergantungan. Node dalam satu cluster dapat mempengaruhi node yang lain baik dalam cluster yang sama (*inner dependence*) maupun dalam cluster yang lain (*outer dependence*) dengan memperhatikan node.

4. Hasil Penelitian

Data yang diperoleh dari pengisian kuesioner selanjutnya diolah dengan aplikasi *super decision* dan *microsof excel* untuk mencari prioritas terbaik. Berikut disajikan dalam tabel.

Tabel 6
Data Hasil Aspek Permasalahan

| Keterangan Aspek Masalah | NR Responden | Prioritas |
|---|---------------------|------------------|
| Aspek Sumber Daya Manusia | | |
| Kurangnya kemampuan manajerial dan akuntansi SDM yang kurang professional | 0,3412 | 3 |
| SDM masih terbatas | 0,3998 | 1 |
| Kurangnya kemampuan dan kesadaran berorganisasi | 0,3865 | 2 |
| | 0,2135 | 4 |
| Aspek Kultur Masyarakat | | |
| Rendahnya minat inovasi masyarakat | 0,3674 | 1 |
| Cenderung apatis dalam menerima perubahan | 0,2329 | 3 |
| Kurang tertarik dengan globalisasi dan modernisasi | 0,3571 | 2 |
| Aspek Manajemen | | |
| Cenderung mempertahankan system tradisional | 0,5312 | 1 |
| Kurangnya kemampuan kerjasama dengan pihak lain | 0,2370 | 2 |
| Kemampuan mengelola kurang | 0,2312 | 3 |
| Aspek regulasi | | |
| Pemerintah belum mampu memberikan pendampingan secara maksimal | 0,5213 | 1 |
| Rotasi jabatan yang terlalu sering, sehingga kebijakan kurang terarah | 0,2086 | 2 |
| Aspek Daya Saing | | |
| Daya saing rendah karena inovasi belum maksimal | 0,4263 | 1 |
| Dimulainya perdagangan bebas | 0,3112 | 2 |
| Aspek Permodalan | | |
| Permodalan dan system keuangan yang kurang jelas antara usaha dan pribadi | 0,4784 | 1 |
| Modal yang relative masih minim | 0,3861 | 2 |
| Aspek Pasar | | |
| System pemasaran yang belum maksimal | 0,3159 | 2 |
| Daya saing yang rendah sehingga sulit untuk | 0,3420 | 1 |

| | | |
|--|--------|---|
| masuk pasar | | |
| Banyaknya pesaing dengan jenis barang yang hampir sama | 0,2999 | 3 |

Temuan pada penelitian ini berdasarkan perhitungan ANP berbasis hasil wawancara mendalam dan pengisian kuesioner meliputi prioritas permasalahan dan prioritas untuk setiap factor yang mempengaruhi pemberdayaan UMKM di kota Panyabungan.

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa prioritas permasalahan dalam pengembangan UMKM di Kota Panyabungan adalah aspek manajemen (Cenderung mempertahankan system tradisional) dengan nilai responden 0,5312, kemudian aspek regulasi (Pemerintah belum mampu memberikan pendampingan secara maksimal) dengan nilai responden 0,5213. Sedangkan yang paling rendah adalah aspek regulasi (Rotasi jabatan yang terlalu sering, sehingga kebijakan kurang terarah) dengan nilai responden 0,2086.

Tabel 7
Data Hasil Aspek Solusi

| Keterangan Aspek Masalah | NR Responden | Prioritas |
|--|---------------------|------------------|
| Aspek Sumber Daya Manusia | | |
| Perlu pelatihan manajerial dan pengelolaan keuang untuk pelaku usaha | 0,2412 | 3 |
| Pemberian berbagai macam pelatihan yang tepat | 0,3198 | 1 |
| Minimalisir keterbatasan SDM | 0,2815 | 2 |
| Himpun pelaku usaha dalam kelompok-kelompok | 0,2235 | 4 |

| usaha | | |
|---|--------|---|
| Aspek Kultur Masyarakat | | |
| Gali potensi dan inovasi masyarakat | 0,2671 | 2 |
| Libatkan pelaku usaha dengan dunia luar | 0,2229 | 3 |
| Memberi pemahaman akan pentingnya globalisasi dan modernisasi | 0,3071 | 1 |
| Aspek Manajemen | | |
| Perkenalkan dengan system-system modern | 0,4612 | 1 |
| Jalin kerjasama dengan pihak lain | 0,3310 | 2 |
| Pelatihan pengelolaan keuangan | 0,2512 | 3 |
| Aspek Regulasi | | |
| Pendampingan secara tuntas | 0,4213 | 1 |
| Perlu pertimbangan matang untuk melakukan rotasi | 0,2886 | 2 |
| Aspek Daya Saing | | |
| Daya saing rendah karena inovasi belum maksimal | 0,3243 | 1 |
| Dimulainya perdagangan bebas | 0,4102 | 2 |
| Aspek Permodalan | | |
| Tingkatkan daya saing Melalui inovasi | 0,3784 | 2 |
| Siapkan diri hadapi pasar bebas | 0,3861 | 1 |
| Aspek Pasar | | |
| Masuki semua segmen usaha | 0,3059 | 2 |
| Tingkatkan kualitas produk | 0,3720 | 1 |
| Bangun <i>brand image</i> produk | 0,2949 | 3 |

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel 7, disimpulkan bahwa aspek manajemen (Perkenalkan dengan system-system modern) dengan nilai responden 0,4612. Dan yang menjadi paling rendah adalah aspek kultur masyarakat (Libatkan pelaku usaha dengan dunia luar) nilai responden sebesar 0,229.

5. Model Pengembangan UMKM yang tepat

Berdasarkan pengolahan data dan kajian yang dilakukan sehingga dapat diketahui factor dominan atas permasalahan dan solusi UMKM di kota Panyabungan berdasarkan ANP, maka ditemukan model yang tepat untuk

pengembangan dimaksud, yaitu *One Village One Product* (OVOP) berbasis *triple Helix*.

OVOP merupakan suatu gerakan yang dilakukan masyarakat yang secara integratif berupaya untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap potensi dan kekayaan daerahnya. Dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha ,masyarakat, dan sekaligus meningkatkan rasa percaya diri dan kebanggaan terhadap kemampuan yang dimiliki masyarakat suatu daerah. Sumber daya alam ataupun produk dapat digali dan dikembangkan untuk menghasilkan produk yang bernilai tinggi sesuai tuntutan dan permintaan pasar.

Pengembangan OVOP di daerah perlu memperhatikan aspek keterkaitan berbagai pihak, yang disebut dengan *triple helix*, meliputi A (*academician*), B(*businessman*), dan G (*government*). *Triple helix* merupakan salah satu solusi dari kendala-kendala yang dihadapi oleh para pelaku bisnis sehingga tercipta mutualisme antara ketiga pihak yang terlibat di dalamnya. Dengan demikian diharapkan hubungan yang lebih terbuka dan saling menguntungkan akan dapat dilakukan antarpihak akademisi dengan pemerintah, akademisi dengan pelaku bisnis, dan pelaku bisnis dengan pemerintah.

Tridharma Perguruan Tinggi menyebutkan bahwa kewajiban dosen adalah melakukan pengajaran dan pendidikan, penelitian, dan pengabdian masyarakat. Di dalam *triple helix*, hasil penelitian akademisi perguruan tinggi diharapkan tidak hanya melayani kebutuhan ilmu pengetahuan, namun juga sebagai solusi bagi permasalahan pemerintah di dalam menentukan berbagai

kebijakan dan regulasi yang berkaitan dengan masyarakat. Pihak pemerintah perlu memberikan stimulus positif yang dapat merangsang pertumbuhan dan perkembangan usaha sekaligus mendorong terciptanya suasana usaha yang kondusif. Di sisi lain, pihak industri juga mempunyai kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menciptakan iklim bisnis yang baik, seperti menerapkan etika berbisnis, berkomitmen pada *corporate social responsibility* (CSR), dan menjadi partner pemerintah dalam mendukung pertumbuhan ekonomi secara nasional. Untuk menyeimbangkan peran dari ketiga pihak yaitu akademisi, pemerintah, dan UMKM yang berkesinambungan dan dinamis, diharapkan *open-minded* dan berusaha melakukan yang terbaik demi kepentingan bersama. Ketiga pihak tentu tidak dapat bergerak sendiri, oleh karena itu diperlukan kerjasama yang sinergis dan seimbang.

Dengan adanya pembagian peran yang jelas dari masing-masing pemangku kepentingan, perencanaan yang baik, komitmen bersama untuk memperkuat UMKM, maka peningkatan efektivitas pengembangan UMKM melalui pendekatan OVOP akan dapat dicapai. Penyempurnaan konsep OVOP ini lebih ditekankan pada tujuan untuk mensinergikan solusi, lalu mensistematisasikan mekanismenya dan akhirnya dapat memperkuat solusi inovatif tersebut sehingga memberi kontribusi secara berkesinambungan. Meningkatkan produk unggulan tiap daerah akan mempermudah proses integrasi pengetahuan yang berimbas pada pemerataan kemampuan. Dalam hal ini kualitas sumber daya manusia dan kuantitas produksi. Apalagi bila produk yang dikembangkan adalah sama. Karena selain akan mempermudah

akses modal juga dapat meningkatkan inovasi. Karena secara tidak langsung konsep OVOP akan meningkatkan persaingan lokal dalam tingkat regional. Jika kualitas lokal yang unggul lalu didukung dengan akses pasar yang baik maka akan melahirkan *output* yang lebih baik. sehingga dalam globalisasi perdagangan kelak, dinamika ini disinyalir akan akan memperkuat peran UMKM menjadi tameng ekonomi suatu daerah dan bahkan menjadi produk nasional yang unggul di dunia internasional. Oleh karena itu, model pengembangan OVOP ini harus disesuaikan dengan kompetensi daerah. Adapun kriteria yang harus dimiliki bagi pengembangan program OVOP untuk pengembangan UMKM yang berdaya saing tinggi adalah adanya keseragaman jenis usaha, memiliki tata ruang yang jelas, dan memiliki infrastruktur yang bagus. Gerakan OVOP mempunyai tiga prinsip, yaitu berpikir secara global berkegiatan secara lokal, usaha mandiri dengan inisiatif dan kreativitas, serta perkembangan sumberdaya manusia.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini belum sempurna, karena memiliki berbagai keterbatasan. Adapun keterbatasan dimaksud antara lain: *pertama*, dalam metode ANP indikator tingkat keahlian responden tidak ada, sehingga validitas informan tidak terukur dengan jelas. *Kedua*, dalam menyebarkan kuesioner peneliti tidak mengetahui kejujuran para responden dalam menjawab setiap pertanyaan yang diberikan sehingga mempengaruhi reliabilitas kuesioner. *Ketiga*, peneliti tidak mampu memberikan control maksimal terhadap semua responden dalam

menjawab kuesioner, artinya apakah responden asal jawab sendiri atau hanya asal jawab. *Keempat*, penelitian hanya terfokus di kecamatan Panyabungan saja, sehingga belum tentu tepat untuk dilakukan degralisasi terhadap kabupaten Mandailing Natal.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di kota Panyabungan adalah sumber daya manusia, kultur masyarakat, manajemen usaha, regulasi, daya saing, modal, dan pemasaran
2. Model yang tepat untuk pengembangan UMKM di kota Panyabungan adalah dengan model *One Village One Product (OVOP)* berbasis *triple Helix*

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka beberapa saran yang peneliti jajukan sebagai berikut:

1. Pihak Pemerintah Kabupaten Mandailing Natal agar memberikan dampingan yang maksimal terhadap usaha masyarakat, khususnya yang memiliki potensi sebagai produk unggulan daerah. Serta melibatkan UMKM pada berbagai kegiatan yang dapat menunjang usahanya
2. Pihak Akademisi agar berperan serta dalam pendampingan yang dilakukan pihak pemerintah sehingga masyarakat dapat berdaya secara efektif
3. Pelaku Usaha/UMKM agar berusaha dan berupaya untuk berinovasi sehingga produk unggulan lebih memiliki daya saing baik ditingkat local, nasional dan bahkan internasional

4. Peneliti selanjutnya agar melakukan penelitian dan bahkan pengabdian masyarakat kepada UMKM.

DAFTAR REFERENSI

1. Bahruddin. Rudy, "Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah dengan one village one Product untuk mengurangi Kemiskinan di Indonesia", 2012. Makalah Call For Paper dalam Prosiding Seminar Nasional Dan Callfor Paper Pengentasan Kemiskinan Melalui UMKM: Komparasi Model Indonesia Dan Malaysia, 2012.
2. Chris Manning, Tadjuddin Noer Effendi, Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota, (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1991).
3. Kristiningsih dan Andrianto Trimanjono "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UKM di Wilayah Surabaya)", 2014. The 7th NCFB and Doctoral Colloquium 2014.
4. Kuncoro, Mudrajat, Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi, (Jakarta:, Penerbit Erlangga, 2003).
5. _____, Ekonomika Pembangunan: Masalah, Kebijakan, dan Kebijakan, dan Politik, Edisi.5, (Jakarta:, Penerbit Erlangga, 2010).
6. Lupiyoadi, R. Kewirausahaan. (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004).
7. Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
8. Seriana, Jaka. "Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul", Disampaikan pada Simposium Nasional 2010.
9. Sudaryanto, dkk., "Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean".
10. Tanjung. Hendri dan Abrista Devi, Metodologi Penelitian Ekonomi Islam,(Jakarta, Gratama, 2013).
11. Tambunan, Tulus. Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia, (Jakarta: PT Mutiara Sumber Widya, 2000).
12. www.bi.go.id

13. www.bps.go.id

14. www.bpsmandailingnatal.go.id