

PROFILING UKM DI KABUPATEN PRINGSEWU SEBAGAI BASIS MENCIPTAKAN MODEL PEMBERDAYAAN UKM YANG TEPAT SASARAN

Arum Arupi Kusnindar
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesumanegara
Email : arumkusnindar@gmail.com

Abstrak

Indonesia mempunyai jumlah UKM yang sangat besar, hampir 99% bentuk usaha di Indonesia adalah UKM sedangkan usaha besar hanya sebesar 1%. Sayangnya hal ini tidak diimbangi dengan kontribusi pada PDB nasional. Dengan jumlah 99% unit usaha, UKM hanya mampu menyumbang 59% pada PDB, sedangkan usaha besar dengan jumlah unit usaha lebih kecil bisa menyumbang sebesar 41%. Disisi lain, UKM ternyata terbukti menjadi tulang punggung Indonesia pada saat krisis, UKM jugalah yang terbukti mampu menyerap 97% tenaga kerja.

Dari hasil penelitian beberapa lembaga ketidakmampuan UKM menyumbang porsi besar dalam PDB karena berbagai kendala dari masalah modal sampai dengan kemampuan sumber daya dan teknik produksi. Mengingat strategisnya peran UKM dalam perekonomian, maka program pemberdayaan UKM harus terus di lakukan dan di tingkatkan kualitasnya. Program pembinaan yang saat ini dilakukan belum mampu memberikan efek yang di harapkan. Dari berbagai kajian dan masukan dari stakeholder terkait, ketumpulan program pemberdayaan di antaranya karena program yang kurang tepat sasaran dan tidak tepat. Program yang tidak tepat sasaran karena pembuat program kurang mampu mengenali masalah utama yang di hadapi oleh UKM yang menjadi sasaran dari program.

Kabupaten Pringsewu, terbagi dalam 9 kecamatan dan mempunyai 3.888 unit UKM. Dari hasil analisa Indeks kinerja, dari 9 Kecamatan di dapatkan empat kelompok kinerja UKM perkecamatan yaitu UKM dengan omset tinggi dan serapan tenaga kerja tinggi adalah Pringsewu dan Banyumas, UKM dengan Omset tinggi dan serapan tenaga kerja rendah adalah Sukoharjo dan Pardasuka, UKM dengan Omset rendah dan serapan tenaga kerja tinggi adalah Gadingrejo dan Ambarawa lalu kelompok terakhir UKM dengan omset rendah dan serapan tenaga kerja rendah adalah Adiluwih, Pagelaran dan Pagelaran Utara.

Analisa SWOT analisis untuk mengetahui Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan tantangan pada setiap kelompok UKM. Analisa SWOT dilakukan dengan metode IFAS untuk mengidentifikasi setiap faktor dalam mempengaruhi UKM dan EFAS untuk melakukan pembobotan dan rating. Hasil analisa menunjukkan bahwa keempat kelompok UKM mempunyai karakteristik kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berbeda. Identifikasi dan pengelompokan ini menghasilkan profil yang jelas pada setiap kelompok UKM sehingga penelitian ini mampu merekomendasikan program pemberdayaan yang menjadi lebih tepat sasaran. Program pemberdayaan dibuat untuk setiap kelompok UKM berdasarkan profil yang sudah di bentuk.

Kata Kunci: *Profil UKM, Program Pemberdayaan*

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia adalah negara dengan tingkat kesenjangan pendapatan tertinggi ke-4 di dunia berdasarkan laporan dari Credit Suisse Research Institute ke-7 tahun 2016. Disebutkan bahwa total kekayaan rumah tangga Indonesia tumbuh 6,4% atau USD 1,8 triliun pada tahun 2016. Namun, separuh dari nilai tersebut atau 49,3% dikuasai oleh hanya 1% dari 164 juta populasi dewasa Indonesia dan separuhnya di bagi kepada 99% lainnya.

Hal ini sangat kontradiktif dengan semakin baiknya perekonomian Indonesia yang di tunjukan dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat. Kesenjangan ini menunjukkan bahwa perekonomian sementara ini masih di kuasai oleh para pemodal besar. Ketimpangan distribusi pendapatan menunjukkan bahwa ada ketimpangan kepemilikan modal dan sumber daya. Disinilah peran usaha mikro menengah menjadi sangat penting. Merekalah yang sebenarnya menjadi penggerak perekonomian masyarakat dan menghidupkan usaha usaha lokal pendukung.

Usaha mikro dalam struktur perekonomian Indonesia mempunyai peran yang sangat strategis. Dalam melambatnya pertumbuhan ekonomi global, UKM menjadi penyelamat bagi tetap tumbuhnya perekonomian Indonesia. Data Kemenkop UKM RI menunjukkan pada 2017 awal terdapat 58 juta kegiatan usaha secara mandiri (*self employed*) dan 99,9% unit bisnis di Indonesia merupakan UKM yang mampu menyerap 97% tenaga kerja Indonesia. Sayangnya hal ini tidak linear dengan sumbangan UKM pada PDB yang hanya 59%. Artinya dengan 99% besarnya unit usaha dan 97% penyerapan tenaga kerja, proporsi PDB hanya 59%. Sedangkan, industri besar dengan hanya 0.01% unit usaha dan dan 3% tenaga kerja mampu menyumbang 49% PDB. Hal ini menunjukkan produktifitas UKM masih sangat rendah. Sehingga, mengingat betapa pentingnya UKM untuk mempercepat pembangunan dan memperkecil kesenjangan distribusi pendapatan diperlukan upaya untuk meningkatkan kinerja UKM. menjadi sangat penting.

Saat ini, UKM mempunyai kendala dalam berbagai bidang yang menghambat peningkatan produktifitas, dari hasil *profiling* yang dilakukan oleh Bapenas tahun 2016 menunjukan salah satu kendala adalah masalah permodalan, pemasaran dan sumber daya manusia yang rendah. UKM mempunyai penetrasi yang rendah terhadap pasar global sehingga sulit bagi mereka untuk memperluas pangsa pasarnya. Sedangkan dalam hal sumber daya manusia, pelaksanaan tata kelola usaha yang baik belum sepenuhnya di mengerti oleh pemilik atau pengelola UKM. Pada umumnya mereka tidak mempunyai strategi bisnis yang jelas, tidak mempunyai sistem akuntansi yang jelas sehingga sulit menilai kinerja keuangan usaha mereka.

Mengingat peran UKM yang sangat strategis, maka upaya pemberdayaan UKM dalam mendukung pertumbuhan ekonomi sangat penting. Dalam rangka pengembangan UKM diperlukan informasi yang jelas mengenai potensi dan profil dari setiap UKM yang ada. Sehingga kebijakan pemerintah yang akan di ambil adalah kebijakan yang dibuat berdasarkan kekuatan dan karakter UKM dalam mengelola usahanya. Pemahaman mengenai elemen – elemen yang menjadi kekuatan dan kelemahan UKM adalah faktor kunci agar dapat membuat program yang mampu membantu mereka dalam meningkatkan kinerja. Upaya penguatan UKM tidak akan tepat sasaran jika di buat berdasarkan profil yang salah. Karena itu, diperlukan profil atau gambaran yang jelas mengenai kondisi UKM. Profil UKM di setiap daerah tentu tidak akan sama. Profil mereka akan di tentukan oleh bentuk lingkungan bisnis yang mereka hadapi. Program pemberdayaan usaha akan berhasil jika mampu mengenali dengan tepat lingkungan bisnis yang membentuk kondisi usaha di suatu tempat. Sehingga mampu meminimalisir faktor yang menghambat perkembangan usaha dan mendukung faktor yang mampu mendukung perkembangan usaha akan di berikan stimulus agar mempunyai *multiplier effect* yang lebih besar.

Kabupaten Pringsewu mempunyai porsi industri kecil yang sangat besar, hampir seratus persen industri yang ada di Kabupaten

Pringsewu adalah industri mikro, kecil dan menengah yang terbagi kedalam Industri agro dan non agro. Industri agro sebagian besar terdiri dari industri makanan kecil, pembuatan tahu, tempe dan penggilingan padi. Sedangkan industri non agro, jumlah unit usaha terbesar adalah usaha pembuatan genteng, diikuti dengan pembuatan bata merah dan kerajinan kain perca. Keenam industri kecil ini bahkan mampu menyerap 18% dari semua tenaga kerja yang ada di Kabupaten Pringsewu.

Di sisi lain, pertumbuhan ekonomi Pringsewu pada tahun 2015 mengalami perlambatan dan merupakan pertumbuhan terendah dalam 4 tahun terakhir. Perlambatan ini dipengaruhi oleh kondisi ekonomi global dan nasional. PDRB nasional hanya tumbuh 4.79 persen di tahun 2014. PDRB Kabupaten Pringsewu tumbuh 5,22 persen dari 5,74 persen di tahun 2014. Pada tahun 2016, pertumbuhan ekonomi Pringsewu masih mengalami perlambatan dari 5.22% di tahun 2015 menjadi 5.04%, sehingga perlu ada tindakan segera untuk meningkatkan kembali laju pertumbuhan ekonomi daerah.

2. TINJAUAN TEORITIS

2.1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UKM)

Setelah krisis ekonomi tahun 1998, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menjadi sangat strategis karena mereka terbukti kokoh dalam menghadapi krisis. Data dari Biro Pusat Statistik menunjukkan bahwa jumlah UKM setelah krisis tahun 1998, tidak berkurang namun justru meningkat dan mampu menyerap 85 sampai dengan 100 juta tenaga kerja. Komitmen pemerintah ditunjukkan dengan terbitnya UU no 20 tahun 2008 mengenai UKM yang kemudian diikuti dengan kebijakan dan paket ekonomi yang mendorong pertumbuhan UKM. Definisi UKM menurut UU No. 20 tahun 2008 adalah “sebuah perusahaan di golongan sebagai UKM jika dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.”

UU No 20 tahun 2008 juga mengklasifikasikan UKM kedalam beberapa kategori yaitu berdasarkan karakteristik yang

membedakan UKM dengan usaha besar dan Berdasarkan Asset dan Modal. Di bawah ini adalah tabel yang menunjukkan klasifikasi UKM

Tabel 2.1
Karakteristik UKM dan Usaha Besar

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis Barang/komoditi tidak selalu tetap; sewaktu-waktu dapat berganti • Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu-waktu dapat pindah tempat • Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun • Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha • Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai • Tingkat pendidikan rata-rata relatif rendah • Umumnya belum mempunyai akses ke perbankan, namun mempunyai akses ke lembaga keuangan non bank • Umumnya tidak memiliki ijin usaha atau legalitas lain • Contohnya usaha perdagangan kaki lima dan pedagang di pasar
Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap dan tidak gampang berubah • Tempat usaha/lokasi pada umumnya tidak berpindah pindah • Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana • Keuangan perusahaan sudah mulai di pisahkan dengan

	keuangan keluarga <ul style="list-style-type: none"> • Sudah membuat neraca usaha • Sudah memiliki ijin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP • Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha • Sebagian besar sudah memiliki akses ke perbankan • Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning • Contoh pedagang grosir
Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi • Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian oleh perbankan • Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan • Sudah memiliki akses kepada sumber sumber pendanaan perbankan • Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terdidik dan terlatih • Contoh usaha pembuatan kerajinan dengan skala ekspor
Usaha Besar	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha skala menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau swasta,

	usaha patungan dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia
--	---

Sumber : Kementrian Koperasi dan UKM, 2014

Tabel 2.2
Kriteria UKM dan Usaha Besar
Berdasarkan Asset dan Omset

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp. 50 Juta	Maksimal Rp.300 juta
Usaha Kecil	> Rp.50 juta – Rp.500 juta	>Rp.300 juta – Rp.2,5 Milliar
Usaha Menengah	> Rp.500 juta – Rp.10 miliar	>Rp.2,5 miliar – Rp.50 Milliar
Usaha besar	> Rp.10 miliar	>Rp.50 miliar

Sumber : Kementrian Koperasi dan UKM, 2014

2.2 UKM di Kabupaten Pringsewu

Pada tahun 2015, jumlah UKM di Kabupaten Pringsewu berjumlah 1.676 yang terbagi ke dalam 14 kategori tipe industri dan tersebar ke dalam 9 kecamatan serta mampu menyerap 19.423 tenaga kerja dari 33.420 tenaga kerja atau sebesar 60%. Untuk tahun 2017, jumlah UKM meningkat menjadi 3.888 unit dan mampu menyerap 70% tenaga kerja.

Untuk mengetahui kontribusi UKM terhadap pendapatan daerah dapat di lihat dari angka PDRB untuk setiap lapangan usaha. Karena salah satu indikator berhasilnya program pemberdayaan UKM adalah meningkatnya kontribusi UKM dalam PDB daerah.

PDB adalah jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu negara tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh

seluruh unit ekonomi. Selain PDB, Produk Domestik Regional Bruto juga merupakan salah satu indikator untuk mengetahui keadaan ekonomi suatu daerah. Jika data dalam PDB termasuk pendapatan yang di dapat dari daerah lain dan atau faktor produksi yang di hitung merupakan milik daerah lain sehingga nilai PDB tidak sama dengan nilai pendapatan yang diterima penduduk daerah tersebut, sedangkan PDRB bisa di pakai untuk mengetahui data secara regional. Produk regional merupakan produk domestik ditambah dengan pendapatan dari faktor produksi yang diterima dari luar daerah/negeri dikurangi dengan pendapatan dari faktor produksi yang dibayarkan ke luar daerah/negeri. Jadi produk regional merupakan produk yang ditimbulkan oleh faktor produksi yang dimiliki oleh residen.

Produk Domestik Regional Bruto menurut lapangan usaha untuk tiga kelompok lapangan usaha yang mempunyai kontribusi terbesar di Kabupaten Pringsewu 3 sektor utama yaitu Pertanian, Kehutanan dan Perikanan memberikan kontribusi terbesar sebesar 1.7 milyar pertahun diikuti oleh perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan industri pengolahan. Dari tiga sektor utama tersebut hampir seluruhnya merupakan UKM.

Sampai dengan Maret 2017 keseluruhan produksi UKM di 9 kecamatan mencapai 304.8 Milyar atau hanya 3% dari total PDRB Kabupaten Pringsewu yang mencapai 8.8 Trilyun. Padahal jumlah UKM tumbuh pesat dari 1.676 di tahun 2015 menjadi 3.888 pada 2017. Kontribusi UKM yang kecil menjadi salah satu kondisi yang mengakibatkan laju pertumbuhan ekonomi daerah Pringsewu dari tahun 2014 – 2016 mengalami perlambatan. Dari 5,22% di tahun 2015 menjadi 5.04% di tahun 2016. Sehingga, perlu di lakukan tindakan segera agar pertumbuhan ekonomi tidak terus menurun diantaranya dengan meningkatkan kontribusi UKM dalam pempadatan daerah.

2.3 Lingkungan Bisnis

Lingkungan bisnis adalah segala sesuatu yang mampu mempengaruhi perkembangan suatu perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung. Lingkungan bisnis bisa berasal

dari internal perusahaan maupun eksternal perusahaan dan bentuknya akan berbeda beda pada setiap perusahaan.

Pada umumnya UMKM di Indonesia berbentuk industri mikro yang berbasis rumahan atau produk yang sama akan berkumpul pada satu daerah (*clustering*) kaena kemudahan akan pemasaran, bahan baku dan distribusi. UMKM secara geografi sangat terbuka dan dekat dengan masyarakat sehingga pengaruh lingkungan sekitar dan budaya lokal akan sangat nampak pada operasional usaha mereka. Selain itu, sebagai usaha padat karya, terjadi interaksi yang lebih intens antara badan usaha dengan lingkungan di dibandingkan dengan usaha besar. Oleh karena itu, kajian mengenai lingkungan bisnis yang mempengaruhi UMKM sangat penting.

Mengenali dan mengidentifikasi lingkungan bisnis sangat menunjang pengambilan keputusan terutama yang bersifat strategik. Identifikasi ini termasuk juga mampu mengenali faktor faktor di dalam lingkungan bisnis baik eksternal maupun internal sebagai sebuah kekuatan, kelemahan, ancaman atau gangguan. Bagi perusahaan, mengenali setiap faktor di dalam lingkungan bisnis dan mampu mengindetifikasikan posisinya dengan tepat akan membuat perusahaan mampu merespon setiap perubahan dengan cepat dan tepat.

Lingkungan bisnis terbagi ke dalam dua kelompok besar yaitu lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal adalah lingkungan yang berada di dalam dan berasal dari perusahaan. Contohnya, struktur permodalan perusahaan, budaya organisasi, kualitas tenaga kerja, kepemimpinan dan lain lain. Melakukan identifikasi terhadap lingkungan internal mampu digunakan untuk mengenali tingkat daya saing perusahaan karena kondisi internal dapat lebih mudah di kendalikan oleh perusahaan.

Lingkungan eksternal bersumber dari luar perusahaan, lebih sulit dikendalikan, pada umumnya muncul terlepas dari situasi operasional yang di hadapi perusahaan namun memiliki dampak terhadap managerial dan operasional perusahaan. Contohnya, faktor politik, perkembangan teknologi, perubahan sosial budaya dan lain lain. Mengenali dan

mengidentifikasi faktor faktor di dalam lingkungan eksternal akan sangat mendukung berbagai keputusan strategik yang harus di ambil oleh perusahaan dan akan membantu perusahaan untuk mengenali potensi yang akan muncul di masa depan. Banyak peluang bisnis yang muncul dari trend perubahan yang terjadi pada lingkungan eksternal dan semakin cepat dan tepat dalam merespon akan semakin baik dan membantu dalam menentukan srategi perusahaan.

2.4. Analisa SWOT

SWOT adalah singkatan dari *Strength*, *Weakness*, *Opportunities*, dan *Threats*. Analisis SWOT merupakan suatu teknik perencanaan strategi yang bermanfaat untuk mengevaluasi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu organisasi. Melakukan analisa SWOT berarti melakukan penilaian secara komprehensif oleh karena nya banyak di gunakan dalam mendukung keputusan strategik perusahaan.

Metode analisis SWOTdapat memberikan kontribusi kepada organsiasi dalam mengenali

- 1.Kekuatan (*strengths*) sehingga mampu mengambil keuntungan dari sebuah peluang (*opportunities*) yang ada.
2. Mengenali dan mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan.
3. Mengenali dan menghadapi ancaman (*threats*) yang ada.
4. Sebagai pendukung dalam membuat keputusan jangka panjang`

Dalam penelitian ini, analisa SWOT akan membantu dalam mengenali berbagai faktor di dalam lingkungan bisnis yang di hadapi UMKM dan mengelompokkannya ke dalam matrik analisa SWOT. Sehingga akan di ketahui strategi yang paling tepat dalam hal pemberdayaan UMKM.

2.5. Program Pemberdayaan UMKM

UMKM yang berbasis pada sumberdaya lokal, tidak menggunakan bahan impor namun hasilnya dapat di ekspor. Hal ini akan sangat mendukung kondisi makro ekonomi Negara.

Sedangkan dalam lingkungan yang lebih kecil, UMKM yang padat karya mampu memberikan pekerjaan dan penghasilan. Fundamental ekonomi Indonesia akan lebih kuat jika UMKM mempunyai daya saing yang tinggi, oleh karena itu program pemberdayaan UMKM jangka panjang sangat di butuhkan karena baik secara makro ekonomi maupun mikro UMKM mempunyai peran yang sangat penting.

Pemerintah daerah melalui Dinas Koperasi dan UMKM mempunyai peran yang sangat vital sebagai eksekutor dan *thinktank* menciptakan dan melaksanakan pendampingan kepada UMKM, dibantu dengan semua *stakeholder* yang lain. Sehingga program pemberdayaan yang dilakukan akan bersinergi dan memberikan hasil maksimal.

2.6. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian pernah dilakukan dengan UMKM sebagai subjek penelitian, namun penelitian sejenis belum di lakukan di Kabupaten Pringsewu, sehingga hasil dari penelitian ini akan sangat relevan dengan kebutuhan Kabupaten Pringsewu.

Penelitian-penelitian terdahulu di rangkum ke dalam tabel di bawah ini

Tabel 2.3
Penelitian Terdahulu

N o	Peneliti an	Judul dan Hasil
1	Tamtomo dan Qomariah (2015)	Judul : Strategi pengembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) di kota jambi Hasil : diperlukan program yang melibatkan semua <i>stakeholder</i> dan di fokuskan pada bidang (1) pelatihan dan pengembangan produk yang variatif (2) revitalisasi mesin (3) Produk yang punya ciri khas lokal (4) kredit murah (5) kualitas infrastruktur (6) pemasaran yang lebih modern (7) perbaikan iklim ekonomi makro
2	Anggraeni	Judul : Strategi Pengembangan Usaha

	(2016)	Kecil Menengah Sektor Industri kerajinan batu bata berdasarkan analisis SWOT Hasil : Penelitian menghasilkan matrik yang mengelompokkan faktor faktor di dalam lingkungan bisnis yang mempengaruhi UMKM
3	Lembaga Pengembangan Perbankan (LPPB) dan Bank Indonesia (BI) (2015)	Judul : Profil Bisnis Usaha Mikro, kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia Hasil : Mampu menghasilkan profil UMKM pada setiap sektor dan memberikan rekomendasi untuk kementerian terkait
4	Baryy (2002)	Judul : Firm and Group Dynamics in the Small and Medium Enterprise Sector in Indonesia Hasil : Dinamika UMKM sangat tinggi di bandingkan usaha besar, oleh karena itu diperluka pendampingan secara intens oleh pemerintah
5	USAID Report (2012)	Judul : A Snapshot of Indonesian Entrepreneurship and Micro, Small and Medium Sized enterprise Development Hasil : Jiwa kewirausahaan mutlak di perlukan oleh UMKM agar lebih profesional dan di Indoensia sangat kurang, sehingga perlu menumbukan minat ini melalui peran pemerintah dan jalur pendidikan

3. METODE

3.1 Pendekatan Penelitian

Studi ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bertujuan melakukan *profiling* UMKM dengan SWOT analisis sehingga mampu memberikan rekomendasi dan masukan bagi program pemberdayaan UMKM di Kabupaten Pringsewu.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Luasan area penelitian mencakup 9 kecamatan di Kabupaten Pringsewu, yaitu Pardasuka, Ambarawa, Pagelaran, Pagelaran Utara, Pringsewu, Gadingrejo, Sukoharjo, Banyumas dan Adiluwih yang terbagi ke dalam 14 sektor industri dan memakan waktu selama 4 bulan.

3.3 Jenis dan Sumber data

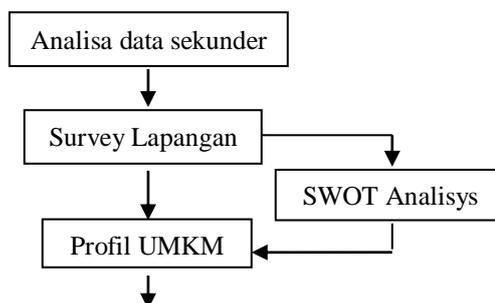
Data yang di butuhkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer di dapatkan dari survey lapangan dan di dapatkan dari sumber sumber asli (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini, data primer didapatkan dengan wawancara terstruktur (*indepth review*) terhadap pengusaha yang telah terpilih sebagai responden dan data sekunder didapatkan dari data yang didapatkan oleh pihak lain, diantaranya dari laporan BPS, buku serta jurnal.

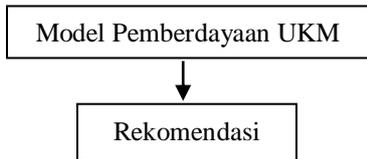
3.4 Langkah / Tahapan Penelitian

Studi dilakukan secara *cross sectional* melalui data sekunder dan survey pada pengusaha/pelaku UMKM yang menjadi responden pada 9 kecamatan di kabupaten Pringsewu dan terbagi ke dalam 14 sektor. Wawancara dilakukan secara mendalam dengan memakai variabel di dalam SWOT analisis, yaitu faktor Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Ancaman (*Threats*) dan Peluang (*Opprtunities*).

Tahapan penelitian yang akan dilakukan dapat dilihat dalam bagan alur di bawah ini

Bagan 3.1
Tahapan Penelitian





3.5 Populasi dan Responden

Populasi target dalam penelitian ini adalah jumlah UMKM di Kabupaten Pringsewu sejumlah 3888 perusahaan yang terbagi dalam 14 kategori industri dan tersebar ke dalam 9 kecamatan. Responden yang menjadi narasumber ditentukan dengan cara *purposive sampling* (Sugiyono, 2013)

3.6 Metode Analisis

Analisis dilakukan dengan pendekatan deskriptif. Analisa deskriptif dilakukan dengan melakukan wawancara mendalam dan kemudian menyaring hasil wawancara ke dalam pola pola yang konsisten sehingga hasilnya dapat di petakan ke dalam data yang lebih singkat dan sarat makna. Analisa juga akan dilakukan dengan cara membandingkan data dengan hasil dari penelitian penelitian terdahulu serta teori teori yang sudah ada. Pada akhirnya data akan di sajikan dalam bentuk tabel, grafik, bagan alur, ukuran tendensi sentral yaitu nilai rata-rata , nilai tengah dan modus sehingga hasil penelitian akan lebih komprehensif.

Data yang sudah tersaring dan terbentuk akan dikelompokkan ke dalam empat bagian matriks SWOT sesuai dengan sifat data tersebut. Matrik SWOT akan membantu dalam analisa mendalam dan menjadi dasar dalam membentuk profil UMKM serta perumusan program pemberdayaan UMKM yang menjadi tujuan dari penelitian ini.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Umum UKM

Jumlah UKM Kabupaten Pringsewu menurut data pada bulan Maret 2017 dari Dinas Koperasi dan UKM tampak pada table di bawah ini:

Tabel 4.1
REKAPITULASI USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH
KABUPATEN PRINGSEWU PER MARET 2017

NO	KECAMATAN	JUMLAH UNIT USAHA			OMSET/THN (dalam juta rupiah)	ASSET (dalam juta rupiah)	JMLH TENAGA KERJA	
		MIKRO	KECIL	MENENGAH			L	P
1	2	3	4	5	9	10	11	12
1	PSW	1059	244	29	111.039,97	61.688,87	2592	1325
2	GDN G	643	202	9	60.049,62	33.360,90	1376	844
3	BYM	304	114	0	30.268,80	16.816,00	791	630
4	PG L	387	31	1	19.330,92	10.739,40	512	164
5	SK HJ	178	57	2	17.069,22	9.482,90	299	118
6	AMRW	165	66	0	16.428,60	9.127,00	507	159
7	PR DS	101	35	0	11.666,70	6.481,50	188	91
8	ADLW	216	19	1	11.373,75	6.318,75	303	108
9	PG LUT	23	2	0	1.116,90	620,50	31	10
	Jml	3076	770	42	278.344,48	154.635,82	6599	3449

Pada tabel di atas, diketahui jumlah unit usaha dan jenis industri, omset, asset dan jumlah tenaga kerja. Dari data di atas menunjukkan bahwa kecamatan Adiluwih mempunyai omset yang paling besar , dilanjutkan dengan kecamatan Pringsewu dan Gading Rejo. Jika di lihat dari serapan tenaga kerjanya kecamatan Pringsewu mampu menyerap tenaga kerja paling besar, diikuti dengan Gadingrejo dan Banyumas. Sedangkan jika dilihat dari jumlah unit usaha yang ada pada setiap kecamatan, Pringsewu mempunyai unit usaha paling banyak di ikuti dengan Gading rejo dan Pagelaran.

Dari keseluruhan unit usaha, Sektor perdagangan mempunyai porsi terbesar yaitu 65% diikuti dengan sector industry sebesar 25% dan jasa sebesar 10%. Angka ini kemudian di kelompokkan kembali ke dalam kelompok besar jenis usaha yaitu agro dan non agro, dan 3 jenis usaha yang mendominasi tampak pada table di bawah ini:

Tabel 4.2
Tiga Kelompok Industry Terbesar

Industri Agro		Industri Non Agro	
Jenis Industri	Unit Usaha	Jenis Industri	Unit Usaha
Gilingan Padi	158.00	Genteng bata Merah	493.00
Tahu, Tempe	188.00	Kain Perca	101.00
makanan ringan	254.00		
TOTAL	600.00		1,574.00

Dari total 3.888 unit usaha UKM di Kabupaten Pringsewu, Industri Genteng, Batu bata, makanan ringan, Tahu tempe, Gilingan padi dan kain perca merupakan jenis usaha terbesar. Serta 79% diantaranya merupakan usaha mikro, 25% usaha kecil dan hanya 1% merupakan usaha menengah.

4.2 Profil Berdasarkan Indeks Kinerja UKM

Untuk membantu peneliti dalam menentukan responden serta melakukan pengelompokan industri, data sekunder yang telah tersedia di olah untuk mendapatkan penilaian terhadap UKM dengan kinerja yang Tinggi dan UKM dengan kinerja rendah. Pengelompokan ini dilakukan dengan membuat indeks kinerja. Indeks kinerja bertujuan untuk menggambarkan kinerja UKM secara keseluruhan dan membagi unit usaha di setiap kecamatan ke dalam beberapa kategori.

Indeks kinerja juga akan membantu peneliti memilih responden untuk melakukan wawancara. Indeks disusun dalam dua kategori besar yaitu kontribusi UKM pada perekonomian secara umum melalui jumlah omset dan serapan tenaga kerja.

4.2.1 Indeks kinerja berdasarkan Kontribusi UKM

Merupakan indeks yang di susun berdasarkan kontribusi UKM terhadap perekonomian secara umum dan dilihat dari jumlah omset dan serapan tenaga kerja. Sebelum melakukan pengelompokan, penghitungan dilakukan untuk mencari rata rata omset dan rata-rata serapan tenaga kerja se-kabupaten Pringsewu. UKM yang mempunyai nilai omset dan tenaga kerja lebih dari rata rata kabupaten masuk ke dalam kategori berkinerja tinggi sedangkan yang mempunyai nilai dibawah rata rata kabupaten dikategorikan ke dalam UKM dengan kinerja rendah. Omset rata rata se-kabupaten Pringsewu adalah 71,6 Juta Rupiah per tahun per unit usaha dan rata rata serapan tenaga kerja pertahun adalah 3 orang pertahun per unit usaha.

Dari hasil pengolahan data terdapat empat kelompok UKM yaitu

1. Kelompok UKM yang mempunyai kinerja tinggi. Artinya UKM mempunyai omset lebih tinggi dari rata – rata omset UKM sekabupaten Pringsewu dan juga mempunyai serapan tenaga kerja yang lebih tinggi atau sama dengan rata rata serapan tenaga kerja sekabupaten Pringsewu. Dari 9 kecamatan di kabupaten Pringsewu yang termasuk ke dalam kategori tinggi adalah kecamatan Pringsewu dan Banyumas
2. Kelompok UKM yang mempunyai omset yang tinggi dari tetapi memiliki serapan tenaga kerja rendah. Dalam kelompok dua ini terdapat kecamatan Sukoharjo dan Pardasuka
3. Kelompok ketiga adalah UKM yang memiliki omset yang rendah tetapi serapan tenaga kerjanya tinggi. Dalam kelompok ini ada kecamatan Gading rejo dan Ambarawa.
4. Pada Kelompok yang terakhir adalah UKM yang memiliki omset yang rendah sekaligus penyerapan tenaga kerja yang rendah. Dalam kelompok ini adalah kecamatan Adiluwih, Pagelaran dan Pagelaran Utara.

Untuk lebih detail, data dapat dilihat pada table di bawah ini:

Tabel 4.3
Indeks Kinerja UKM

NO	KECAMATAN	Kinerja berdasarkan kontribusi dari omset	Kinerja berdasarkan serapan tenaga kerja
1	2	11	15
1,	ADILUWIH	RENDAH	RENDAH
2,	PRINGSEWU	TINGGI	TINGGI
3,	GADINGREJO	RENDAH	TINGGI
4,	BANYUMAS	TINGGI	TINGGI
5,	PAGELARAN	RENDAH	RENDAH
6,	SUKOHARJO	TINGGI	RENDAH
7,	AMBARAWA	RENDAH	TINGGI
8,	PARDASUKA	TINGGI	RENDAH
9,	PAGELARAN UTARA	RENDAH	RENDAH

4.3. Analisis SWOT

Analisis SWOT dipakai dalam penelitian ini agar mampu membuat suatu program pemberdayaan UKM yang tepat sasaran sesuai dengan kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang yang di hadapi oleh UKM. Langkah langkah dalam analisis SWOT adalah:

1. Analisis Internal Faktor

Dipergunakan untuk melakukan identifikasi, pembobotan dan membuat rating untuk setiap aspek dalam faktor kekuatan dan kelemahan UKM yang telah di identifikasi melalui proses wawancara. Langkah langkah dalam analisis ini adalah:

a. Melakukan identifikasi kekuatan dan kelemahan dari UKM Pringsewu. Data di dapatkan dari wawancara dengan responden

b. Menetapkan bobot dari masing masing faktor. Untuk kekuatan di beri bobot 4 (sangat penting), 3 (penting), 2 (cukup penting), 1 (tidak penting). Sedangkan untuk kelemahan di beri bobot 1 (sangat penting), 2 (penting), 3 (cukup penting), 4 (tidak penting), semakin besar bobotnya, semakin besar prioritas faktor tersebut kepada UKM kabupaten Pringsewu

c. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai tertinggi 4 sampai terendah 1 berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi wilayah. Untuk faktor peluang, makin positif atau baik pengaruhnya terhadap kondisi wilayah makin tinggi nilainya. Sebaliknya untuk faktor ancaman, makin kuat ancamannya bagi wilayah, makin kecil nilainya.

d. Nilai total hasil Bobot (B) x Rating (R) menunjukkan bagaimana perusahaan/organisasi bereaksi terhadap faktor strategis 19 eksternalnya. Nilai ini dapat digunakan untuk membandingkan dengan perusahaan lain dan untuk mengambil keputusan.

Hasil dari identifikasi kekuatan dan kelemahan UKM tampak pada table di bawah ini:

Tabel 4.4
Indeks Bobot Faktor Internal

Faktor	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. UKM	0,15	4	0,60
Pringsewu	0,15	4	0,60
bermental	0,10	3	0,30
tangguh	0.10	3	0.30
2. Tingkat upah masih rendah			
3. Bahan baku lebih mudah di dapat			
4. Inovasi dan kreatifitas tinggi			
Kelemahan			
1. Keterbatasan modal untuk pengembangan	0,15	1	0,15
	0,15	1	0.15
	0,10	2	0,20
2. Keterbatasan pemasaran	0.10	2	0.20
3. SDM yang rendah baik			
4. Kurangnya			

pengetahuan Teknik Produksi			
TOTAL	1.00		

Keterangan Justifikasi:

1. Tingkat persaingan usaha yang sangat tinggi di Kabupaten Pringsewu membuat pelaku UKM menjadi pelaku usaha yang bermental tangguh. Bobot untuk kriteria ini adalah 0,15. Sikap mental ini terlihat dari hasil wawancara dengan beberapa responden. Mereka mengakui bahwa keterbatasan sumber daya alam dan pariwisata di Kabupaten Pringsewu membuat sektor industri hampir semuanya terserap pada pasar lokal dan membuat persaingan menjadi sangat tinggi.

2. Tingkat Upah masih lebih rendah, di bandingkan dengan daerah lain di Sumatra, sehingga bisa di jadikan *competitive advantage* bagi UKM. Bobot untuk kriteria ini adalah 0.15

3. Bahan Baku masih mudah di dapatkan terutama untuk industry makanan ringan dan kerajinan. Sehingga, tidak ada akan terjadi kegagalan produksi karena kelangkaan bahan baku. Bobot untuk criteria ini adalah 0,10

4. Inovasi dan kreatifitas UKM tinggi terutama terlihat pada industri kuliner. Bahkan dengan bantuan teknologi informasi, bisnis kuliner ini mampu menghubungkan industri rumahan dengan kosumen secara langsung.

5. Hampir semua pelaku UKM yang menjadi responden mengemukakan modal adalah salah satu hambatan utama. Modal mereka butuhkan terutama untuk pengembangan usaha serta memperluas pemasaran. Modal awal untuk UKM memang tidak terlalu besar namun mereka membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan teknik produksi dan pemasaran. Bobot untuk criteria inia dalah 0.15

6. Selain modal, pemasaran adalah kendala yang di hadapi oleh banyak UKM Pringsewu. Banyak UKM yang masih melakukan produksi berdasarkan pesanan sehingga jika tidak ada pesanan mereka akan berhenti berproduksi. Pada dasarnya mereka ingin sekali mengembangkan area pemasaran dan meningkatkan penjualan namun mereka memiliki pengetahuan yang terbatas pada bagaimana membuat pemasaran yang kreatif.

7. Sumber daya manusia yang rendah. Hal ini sangat berpengaruh terhadap kemampuan UKM dalam mengelola manajemen termasuk manajemen keuangan, membuat strategi bisnis yang tepat dan juga pengelolaan manajemen usaha pada umumnya.

8. Kurangnya pengetahuan mengenai teknik produksi. Hampir semua UKM di Pringsewu masih menggunakan alat semi manual. Banyak diantaranya masih sangat tradisional. Hal ini membuat ongkos produksi menjadi lebih mahal.

2. Analisis *Extenal Factor*

Dipergunakan untuk melakukan identifikasi, pembobotan dan membuat rating untuk setiap aspek dalam faktor Peluang dan Ancaman yang telah di identifikasi melalui proses wawancara. Langkah langkah dalam analisis faktor eksternal sama dengan yang dilakukan di dalam analisis Internal faktor yaitu melakukan identifikasi, membuat bobot dan rating.

Faktor yang teridentifikasi di dalam wawancara di olah sama dengan cara yang sama pada faktor kekuatan dan kelemahan. Sehingga dapat di tampilkan dalam tabel di bawah ini :

Tabel 4.5
Indeks Bobot Faktor External

Faktor	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Perputaran modal sangat tinggi dan cepat	0,15 0,15 0,10	4 3 4	0,60 0,45 0,40
2. Keamanan lebih terjamin	0,10	3	0.30
3. Sebagai sentra perdagangan bagi kabupaten di sekitarnya			
4. Jumlah penduduk yang lebih padat dari kabupaten sekitar			
Ancaman			
1. Persaingan sangat tinggi	0,15 0,10	1 2	0,15 0.20
2. Meningkatnya pencari kerja tidak	0.15	1	0.15

dibarengi dengan skill memadai 3. Maraknya perdagangan online dapat mengancam UKM tradisional 4. Sumber daya alam dan pariwisata yang terbatas	0,10	2	0.20
--	------	---	------

Keterangan Justifikasi:

1. Dinamika bisnis di Kabupaten Pringsewu sangat tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya Kantor cabang Bank di buka di Kota Pringsewu di bandingkan dengan kabupaten lain di sekitarnya.

2. Kabupaten Pringsewu mempunyai tingkat keamanan lebih baik di bandingkan dengan beberapa kabupaten di sekitarnya. Sehingga lingkungan bisnis menjadi lebih kondusif.

3. Kabupaten Pringsewu merupakan sentra perdagangan bagi kabupaten di sekitarnya. Oleh karena nya banyak peluang usaha di temukan dan dapat di kembangkan

4. Jumlah pendudukan yang padat merupakan potensi adanya jumlah konsumen yang lebih banyak dari daerah lain.

5. Dengan 3.888 unit usaha yang berhasil di data oleh Dinas Koperasi dan UKM, persaingan usaha menjadi sangat tinggi. Dengan luas wilayah sebesar 625 km persegi. Maka setiap 1 km persegi terdapat 6 unit usaha.

6. Peningkatan jumlah pencari kerja tidak di barengi dengan meningkatnya kemampuan Kualifikasi SDM yang di butuhkan oleh pelaku usaha

7. Perdagangan online berkembang sangat pesat terutama dalam bidang kuliner serta perdagangan retail. Hal ini merupakan ancaman bagi UKM yang belum mampu beradaptasi dengan teknologi informasi.

8. Keterbatasan sumber daya alam dan pariwisata akan menjadi ancaman serius jika UKM tidak mampu menggali potensi ekonomi lain. Saat ini, pertanian, perikanan dan kehutanan masih menjadi penyumbang PDRB terbesar. Bertambahnya jumlah penduduk akan mempengaruhi luas wilayah pertanian,

perikanan dan kehutanan sehingga perlu di pikirkan untuk membuat industri lanjutan dari industri pertanian, perikanan dan kehutanan.

4.4 Profil Berdasarkan Indeks Kinerja dan Analisis SWOT

Sesuai dengan tujuan penelitian, didapatkan profil UKM yang lebih jelas dengan menggabungkan profil berdasarkan indeks kinerja dan profil berdasarkan analisis SWOT. Profil akan menjadi dasar dalam membuat sebuah model pemberdayaan UKM yang dapat di rekomendasikan kepada Dinas terkait.

Dalam Analisa ini, profil lebih detail terbagi kedalam empat kelompok UKM perkecamatan yang terbagi berdasarkan kinerja seperti pada table di bawah ini:

Tabel 4.6
Profil SWOT Berdasarkan Kelompok Kinerja

Kelompok	Kinerja	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman	Kecamatan
1	Oms et Tinggi, Serapan Tenaga Kerja Tinggi	Tingkat upah masih rendah, Inovasi dan kreatifitas tinggi, berkelanjutan. Modal lebih kuat	SDM dalam manajemen dan keuangan, Teknik produksi	Perputaran modal sangat tinggi dan cepat, Keamanan, Sentra Perdagangan	Skill SDM kurang memadai, Online market	Pringsewu, Banyumas
2	Oms et Tinggi, Serapan tenaga kerja Rendah	Bahan Baku lebih mudah di dapat, inovasi dan kreatifitas tinggi, berkelanjutan, modal lebih kuat	SDM, Teknik produksi dan pemasaran	Perputaran modal sangat tinggi dan cepat. Kemana, Sentra perdagangan	Skill SDM, Online Market	Sukoharjo, pardasuka
3	Oms et Rendah, Serapan Tenaga	Tingkat Upah Rendah, berkelanjutan	Modal, Pemasaran	Sentra Perdagangan, Jumlah penduduk banyak. Kemana	Persaingan tinggi, SDA yang terbatas, Online	Gadingrejo Ambarawa

	Kerja Tinggi	uh, Bahan baku mudah di dapat		n	market	
4	Oms et Rend ah, Sera pan Tena ga Kerja Rend ah	Tingk at upah rendah , berme ntal tangguh	Modal, Pemasaran	Sentra Perdag angan, Jumlah Pendudu k yang banyak, Kemana n	Persain gan Tinggi, SDA yang terbata s, On line market	Adiluwih, Pagelaran, Pagelaran Utara

Dari tabel di atas, di peroleh profil masing masing kelompok UKM berdasarkan analisa SWOT yang telah di lakukan. Setiap kelompok mempunyai profil yang berbeda berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang di hadapi.

1. Kelompok UKM dengan omset tinggi dan serapan tenaga kerja tinggi

Kekuatan lingkungan bisnis yang mendukung mereka adalah tingkat upah yang masih rendah sehingga biaya produksi bisa lebih murah, mereka mempunyai inovasi dan kreatifitas yang lebih tinggi, bermental tangguh dan mempunyai modal yang lebih kuat di bandingkan kelompok UKM yang lain. Sedangkan, kelemahan kelompok UKM ini adalah sumber daya manusia serta teknik produksi yang kurang modern dan inovatif. Sedangkan peluang dan ancaman yang di hadapi berkaitan dengan Dinamika bisnis yang tinggi di Kabupaten Pringsewu. Pringsewu sebagai sentra perdagangan bagi kabupaten sekitarnya dan faktor kemananan yang lebih terjamin merupakan peluang yang bisa di manfaatkan. Sedangkan ancamana bisa berasal dari ketersediaan tenaga kerja yang tinggi namun kurang memiliki skill dan kompetensi sesuai dengan yang di butuhkan, serta menjamurnya *digital shop* sehingga UKM yang belum memanfaatkan teknologi informasi lambat laun akan kehilangan pelanggan.

2. Kelompok UKM dengan omset tinggi dan serapan tenaga kerja rendah

Faktor – faktor yang mendukung kelompok ini hampir sama dengan kelompok pertama, yang membedakan adalah faktor upah yang rendah tidak menjadi faktor pendukung utama, namun faktor bahan baku yang murah dan gampang lebih berpengaruh. Sedangkan factor yang

menjadi kelemahan, peluang dan ancaman relative sama dengan kelompok UKM pertama.

3. Kelompok UKM dengan omset rendah dan serapan tenaga kerja tinggi

Faktor – faktor lingkungan bisnis yang mendukung untuk kelompok UKM ketiga adalah upah tenaga kerja yang rendah, bahan baku mudah di dapat, serta mental pengusaha yang tangguh, sedangkan faktor yang menjadi kelemahan dan menghambat adalah modal dan pemasaran. Peluang dalam lingkungan bisnis yang bisa di manfaatkan bagi kelompok ini adalah banyaknya jumlah penduduk di Kabupaten Pringsewu dan terbentuknya Pringsewu sebagai sentra perdagangan kabupaten sekitarnya, begitu pula dengan factor kemananan yang menunjang kelancaram UKM dalam melakukan usaha, untuk ancaman muncul dari persaingan yang tinggi dan sumber daya manusia yang terbatas baik sumber daya pengelola usaha maupun tenaga kerja yang minim keahlian, serta maraknya *digital marketing* di Pringsewu.

4. Kelompok UKM dengan omset rendah dan serapan tenaga kerja rendah

Pada kelompok ini, kekuatan yang paling menonjol adalah adanya tingkat upah yang rendah sehingga mampu menekan biaya produksi serta mental pengusaha yang tangguh. Kelemahan utama adalah modal dan pemasaran. Sedangkan peluang yang ada dan bisa di manfaatkan oleh kelompok UKM ini adalah jumlah penduduk di Kabupaten Pringsewu yang padat dan Pringsewu yang menjadi sentra perdagangan bagi beberapa kabupaten di sekitarnya , seperti Kabupaten Tanggamus dan Pesawaran.

4.5 Model Program Pemberdayaan UKM

Sesuai dengan tujuan penelitian ini, profil UKM yang telah di bentuk menjadi dasar bagi pembuatan model pemberdayaan yang sesuai. Sehingga, akan ada 2 model pemberdayaan yang di rekomendasikan dalam penelitian ini.

A. Pemberdayaan Untuk Kelompok UKM yang mempunyai omset tinggi dan Serapan tenaga kerja tinggi serta omset tinggi dan serapan tenaga kerja rendah, yaitu Kecamatan Pringsewu, Banyumas, Sukoharjo dan Pardasuka. Model Pemberdayaan yang di rekomendasikan adalah

1. Pemberdayaan yang bertujuan memberikan pengetahuan dan skill mengenai tehnik produksi modern dengan bantuan mesin dan atau alat produksi lain yang mampu meningkatkan jumlah produksi.
2. Dinas menjadi mediator dalam kerjasama antara pihak UKM sebagai pihak yang membutuhkan tenaga kerja dengan lembaga pendidikan sebagai pihak yang menyediakan tenaga kerja. Sehingga terdapat kesesuaian antara skill yang di butuhkan oleh pelaku usaha dengan kompetensi yang di hasilkan oleh lembaga pendidikan.
3. Dinas juga lebih inovatif dalam memberikan pelatihan pemasaran berbasis internet, sehingga UKM dengan omset tinggi tetapi masih menggunakan pemasaran konvensional tidak akan tergerus pasarnya dengan tumbuhnya pasar digital.
4. Pemberdayaan pada kelompok ini lebih di tujuan untuk meningkatkan daya saing di pasar nasional tidak lagi pasar lokal serta memungkinkan untuk merambah pasar internasional/ekspor, sehingga mulai dibentuk kemitraan – kemitraan dengan UKM yang sudah berskala ekspor. Kemitraan yang dibentuk bisa melalui program CSR perusahaan baik local maupun nasional.
5. Pemberdayaan harus terfokus kepada meningkatkan daya saing kelembagaan yang menjadi *stake holder* dalam pemberdayaan UKM. Seperti Dinas Koperasi dan UKM, Bank dan pemerintah daerah. Karena UKM pada kelompok ini mempunyai kekuatan internal yang lebih tinggi dari kelompok lain sehingga perlu di gali potensi yang berhubungan dengan peluang yang bisa di manfaatkan serta mengolah ancaman yang di hadapi.

B. Pemberdayaan Untuk Kelompok UKM yang mempunyai Omset Tinggi dan Serapan tenaga kerja rendah serta omset rendah dan serapan tenaga kerja rendah

Pada kelompok ini terdapat kecamatan Sukoharjo, Pardasuka, Adiluwih, Pagelaran dan Pagelaran Utara. Model pemberdayaan yang di rekomendasikan pada kelompok ini hampir serupa dengan kelompok UKM pertama karena mereka mempunyai profil kelemahan dan ancaman yang sama. Namun, salah satu cirri khas kelompok ini adalah kemudahan mendapatkan bahan baku. Rekomendasi

pemberdayaan yang di berikan berfokus pada meningkatkan omset dengan diversifikasi usaha sehingga mampu menyerap tenaga kerja lebih banyak dan membuat kemitraan dengan UKM lain.

Untuk UKM pada kelompok pertama dan kedua, menghadapi lingkungan bisnis yang hamper sama sehingga kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang mereka hadapi juga hampir serupa, oleh karena itu strategi pemberdayaan kedua kelompok UKM ini di sederhanakan dalam bagan alur yang sama seperti terlihat di bawah ini:

Bagan 4.1
Model Hubungan Kelembagaan Untuk
Kelompok 1 dan 2



Bagan 4.2
Model Program Pemberdayaan Untuk
Kelompok 1 dan 2



C. Pemberdayaan Untuk Kelompok UKM yang mempunyai omset rendah dan Serapan tenaga kerja tinggi serta kelompok UKM yang mempunyai Omset rendah dan serapan tenaga kerja rendah.

Pada kelompok ini terdapat kecamatan Gadingrejo, Ambarawa, Pagelaran, Pagelaran Utara dan Adiluwih. Kelima kecamatan ini mempunyai kelemahan dan ancaman yang hampir sama, yaitu keterbatasan modal dan pemasaran maka, model pemberdayaan yang di rekomendasikan adalah:

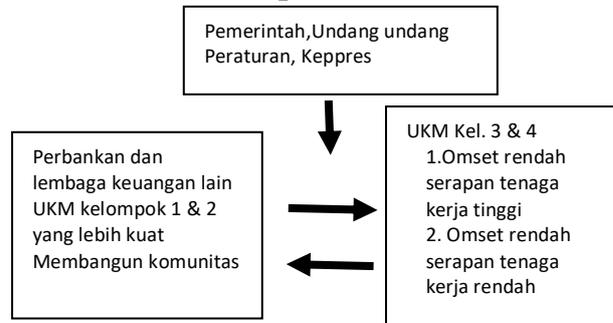
1. Pembinaan dan mediator dalam menciptakan *link* dengan lembaga lembaga keuangan
2. Pembinaan dan pelatihan manajemen keuangan dan manajemen sumber daya manusia
3. Melakukan pendampingan dalam rangka pemanfaatan IPTEK di bidang pemasaran. Selama ini pembinaan hanya berkisar pada membangun wawasan IPTEK tetapi

pendampingan secara detail mengenai pemanfaatan IPTEK belum dilakukan

4. Pembinaan dan pelatihan yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan skill tenaga kerja.

Model Pemberdayaan untuk kedua kelompok ini bisa di gambarkan dalam bagan sebagai berikut:

Bagan 4.3
Model Hubungan Kelembagaan Untuk
Kelompok 3 dan 4



Bagan 4.2
Model Program Pemberdayaan Untuk
Kelompok 1 dan 2



6. KESIMPULAN

Merujuk pada hasil penelitian, dapat di ambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Profil UKM pada setiap kecamatan berbeda beda sesuai dengan lingkungan bisnis yang mereka hadapi. Mereka mempunyai kekuatan dan kelemahan yang berbeda serta menghadapi peluang dan ancaman yang berbeda.

2. Dari hasil identifikasi yang dilakukan, didapatkan profil UKM berdasarkan indeks kinerja yaitu : (1) UKM dengan omset tinggi dan serapan tenaga kerja tinggi (2) UKM dengan omset tinggi dan serapan tenaga kerja rendah (3) UKM dengan omset rendah dan serapan tenaga kerja tinggi (4) omset rendah dan serapan tenaga kerja rendah.

3. Melalui analisa SWOT diketahui bahwa setiap kelompok UKM mempunyai faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berbeda beda. Pada kelompok 1 dan 2 yaitu UKM di kecamatan Pringsewu, Banyumas, Sukoharjo dan Pardasuka mempunyai karakteristik hampir sama. Kekuatan mereka terletak pada modal yang sudah cukup kuat dan skill pemasaran yang sudah cukup luas sehingga omset mereka lebih tinggi dari kecamatan lain, mereka juga terbantu dengan tingkat upah di kabupaten Pringsewu yang masih rendah serta peran Pringsewu sebagai pusat perdagangan dan mempunyai dinamika bisnis dan perputaran modal yang sangat tinggi. Peluang dan ancaman yang mereka hadapi adalah bagaimana meningkatkan kapasitas produksi dan teknik produksi yang lebih modern serta meningkatkan ketrampilan dalam pemasaran melalui media digital.

4. Dengan analisis yang sama, untuk kelompok UKM 3 dan 4, yaitu di kecamatan Gading rejo, Ambarawa, Pagelaran, Pagelaran Utara dan Adiluwih. Faktor – faktor lingkungan bisnis yang mendukung untuk kelompok UKM ketiga adalah upah tenaga kerja yang rendah, bahan baku mudah di dapat, serta mental pengusaha yang tangguh, sedangkan faktor yang menjadi kelemahan dan menghambat adalah modal dan pemasaran. Peluang dalam lingkungan bisnis yang bisa di manfaatkan bagi kelompok ini adalah banyaknya jumlah penduduk di Kabupaten Pringsewu dan

terbentuknya Pringsewu sebagai sentra perdagangan kabupaten sekitarnya, begitu pula dengan factor kemananan yang menunjang kelancaram UKM dalam melakukan usaha, untuk ancaman muncul dari persaingan yang tinggi dan sumber daya manusia yang terbatas baik sumber daya pengelola usaha maupun tenaga kerja yang minim keahlian, serta maraknya *digital marketing* di Pringsewu.

5. Dari profil yang sudah terbentuk, terdapat dua model pemberdayaan yang di rekomendasikan kepada dinas dan pemerintah daerah. Model pemberdayaan berupa model hubungan kelembagaan dan model program pemberdayaan. Dua model pemberdayaan yang di rekomendasikan disesuaikan dengan analisa SWOT yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Barry,A., Rodriquez,E., and Sandee,H., 2014, 'Firm and Group Dynamics in the Small and Medium Enterprise Sector in Indonesia', *Small Business Economics Journal*, v.8, pp. 141 – 61
- Bappenas. 'Penguatan UMKM untuk pertumbuhan ekonomi yang Berkualitas'. *Warta KUMKM* V.5 No. 1- 2016
- Fahmi, I, 2016, Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan, Jakarta, PT. Raja Grafindo Perkasa
- Hankinson, Alan. 2000. *The key factors in the profiles of small firm owner managers that influence business performance*. The South Coast Small Firms Survey, 1997-2000. "Industrial and Commercial Training, Vol 32 No 3- 2000
- Kabupaten Pringsewu dalam Angka -2017, BPS kabupaten pringsewu, 2017
- Lembaga Pengembangan Perbankan (LPPI) & BI 2015, Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) , Jakarta, 2015
- Sudaryanto dan Hanim,Anifatul. 2002. *Evaluasi kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA) : Analisis Perspektif dan*

Tinjauan Teoritis. Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen, Vol 1 No 2, Desember 2002

Rencana Strategik Dinas Perindustrian, Perdagangan, koperais dan UMKM tahun 2016, Diskop dan UMKM Kabupaten Pringsewu, 2016

Rusdin, et all., 'Model Pemberdayaan Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) Berbasis Kolaborasi'. *Article.* Universitas Padjajaran. 2014

Sanberg, William R., Rocahrd B. Robinson Jr and Jhon A. Pierce. 2001. *Why Small Business Need a Strategic Plan.* Business & Economic Review, October-Dec 2001.

Sriyono, Jaka, 2010, 'Strategi pengembangan Usaha kecil dan menengah (UKM), studi kasus: di kabupaten Bnatul'. *Dalam Simposioun Nasional 2010 : Menuji Purworejo Dinamis dan Kreatif*

Tamtomo, H & Qomariyah, N, 2016, 'Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Jambi', *Jurnal Development*, STIE Muhammadiyah Jambi

USAID Report, 2012, ' A Snapshot of Indonesia Entrepreneurship and Micro, Small and Medium Enterprise Development'.