

Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Dinas Koperasi Perindustri dan Perdagangan (DISKOPERINDAG) KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR

Anisa Nuur Fadhillah¹, Tri Yulianti², Adi Soesiantoro³

^{1,2,3}Administrasi Negara, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

anisafadhillah65@gmail.com¹, triyuli@untag-sby.ac.id², adisusiantoro@untag-sby.ac.id³

Abstract

The Tuban Regency Government again won the Natamukti Cup Award from the International Council for Small Business (ICSB) Indonesia and the Ministry of Cooperatives and Small and Medium Enterprises (KUKM). The award was achieved because the Tuban Regency Government is considered successful in encouraging the sustainability of Small and Medium Micro Enterprises (MSMEs). This award is a proof of the success of the local government in marketing and encouraging quality improvement, as well as building Small and Medium Micro Enterprises in the region, as well as Tuban Regency is included in the list of five districts that successfully export micro, small, and medium enterprises. The research method used is Qualitative research method with descriptive approach by using Gede Diva theory in empowering Micro, Small, and Medium Enterprises in Tuban Regency that is effective and optimal. Descriptive method is a method that describes a state or phenomenon with the aim of describing it based on facts.

Key words: MSMEs; Regency of Tuban; Role of Local Governmence

Abstrak

Pemerintah Kabupaten Tuban kembali meraih Penghargaan Piala Natamukti dari International Council for Small Business (ICSB) Indonesia dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KUKM). Penghargaan tersebut diraih karena Pemerintah Kabupaten Tuban dinilai sukses mendorong keberlangsungan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Penghargaan ini sebagai tanda bukti keberhasilan pemerintah daerah dalam memasarkan dan mendorong peningkatan kualitas, serta membangun Usaha Mikro Kecil Menengah di daerahnya, dan juga Kabupaten Tuban masuk dalam daftar lima Kabupaten yang berhasil mengeksport dagang usaha mikro, kecil, dan menengah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian Kualitatif dengan pendekatan deskriptif dengan menggunakan Teori dari Gede Diva dalam pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Tuban yang efektif dan optimal. Metode deskriptif adalah metode yang mendeskriptifkan suatu keadaan atau fenomena dengan tujuan untuk menggambarkan berdasarkan fakta

Kata kunci: Kabupaten Tuban; Peran Pemerintah

PENDAHULUAN

Dalam UU Nomor 20 tahun 2008 yang dimaksud dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebuah usaha ekonomi produktif yang biasanya dimiliki oleh perorangan atau kumpulan kelompok dengan ketentuan yang telah ditetapkan dalam undang-undang. Ketentuan dalam undang-undang tersebut diantaranya yaitu, Usaha mikro adalah usaha yang berprofit milik perorangan dan atau badan usaha yang memenuhi kriteria, mempunyai kekayaan usaha bersih paling tinggi sebesar Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) non tanah usaha dan bangunan yang digunakan untuk usaha atau mempunyai keuntungan tahunan paling tinggi sebesar Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, oleh perorangan atau yang bukan bagian dari perusahaan manapun. Usaha Menengah atau Usaha Besar dengan memenuhi kriteria mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) non tanah dan bangunan tempat usaha atau mempunyai profit hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif mandiri, dengan kepemilikan perorangan atau badan yang bukan cabang atau bagian dari perusahaan lain. Bisa disebut usaha menengah jika

memenuhi kriteria dengan pendapatan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (Sepuluh milyar rupiah) non tanah dan bangunan usaha atau mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) hingga nominal paling besar sebesar Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Tujuan utama dibentuk UMKM adalah untuk mendorong laju perekonomian negara. UMKM ini juga terbukti tahan banting, dibuktikan ketika Indonesia mengalami krisis ekonomi 1998 UMKM tetap bisa produktif. Selain itu UMKM juga menyumbang cukup besar untuk perekonomian suatu negara khususnya Indonesia. Sektor UMKM merupakan salah satu jalur utama dalam mengembangkan sistem ekonomi kerakyatan. Pembinaan perlu dilakukan guna mewujudkan pengembangan usaha nasional. Pembinaan terhadap UMKM akan membuat usaha mikro, kecil, hingga menengah berkembang secara mandiri, memperluas lapangan pekerjaan sehingga dapat berdampak pada peningkatan pendapatan masyarakat, serta dapat menyediakan produk dan jasa dalam negeri sehingga tidak perlu melakukan impor lagi ke negara lain.

Kabupaten Tuban merupakan sebuah daerah yang memberikan perhatian khusus terhadap pembinaan UMKM, pembinaan tersebut dilakukan dalam bentuk pemberdayaan. Dilansir dari Blok Tuban.com, Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan (Diskoperindag) menjelaskan bahwa pada tahun 2019 jumlah UMKM di Kabupaten Tuban mencapai 75.536. Yang terdiri 48.436 pelaku usaha Pertanian, 11.404 pelaku usaha Perdagangan, 1.587 pelaku Produk Olahan, 2.120 pelaku Jasa, dan 11.989 pelaku Aneka Usaha. Dan di akhir tahun 2019 jumlah UMKM di Kabupaten Tuban semakin meningkat yaitu berjumlah 93.112 unit, yang tersebar di 328 desa/kelurahan dan di 20 wilayah kecamatan Bumi Wali Tuban. Dengan semakin meningkatnya jumlah UMKM di Kabupaten Tuban diharapkan mampu untuk menyerap tenaga kerja sehingga harapannya tingkat pengangguran di Kabupaten Tuban lajunya dapat di tekan.

Dikutip dari Jawa Pos Radar Bojonegoro, pada tahun 2020 ada empat UMKM di Kabupaten Tuban yang lolos produk ekspor. Jenis produk tersebut adalah UMKM di bidang kerajinan, diantaranya Kerajinan Kayu Jati, Kerajinan Sepatu Safety, Kerajinan Batik dan Batik Gedog. Tentunya hal tersebut tidak lepas dari peran pemerintah daerah Kabupaten Tuban yang terus mendukung para UMKM agar memiliki produk yang berkualitas sehingga produknya tidak hanya dijual di pasar lokal saja, tetapi harapannya dapat merambah hingga pasar global. Karena dinilai sukses dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), pemerintah Kabupaten Tuban memperoleh penghargaan Piala Namukti dari International Council for Small Business (ICSB) Indonesia dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KUKM) pada tahun 2020. Penghargaan Namukti adalah penghargaan yang diberikan oleh International Council for Small Business (ICSB) kepada daerah yang memang mampu dalam melaksanakan pengembangan UMKM yang terpercaya, terdepan, dan teratur. Sehingga dapat dikatakan bahwa Kabupaten Tuban merupakan Kabupaten yang mampu untuk memberdayakan UMKM.

Di dalam Peraturan Daerah Kabupaten Tuban Nomor 11 tahun 2020, untuk mengembangkan serta meningkatkan potensi UMKM perlu dilakukan pemberdayaan oleh pemerintah daerah. Berdasarkan Undang- Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, pemberdayaan merupakan usaha yang digarap Pemerintah Bersama antara Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat dalam bentuk pengembangan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan harapan UMKM mampu tumbuh serta berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

METODE PENELITIAN

Pengembangan UMKM memiliki peran yang sangat penting yaitu dapat menjadi stimulus dalam penciptaan dan pengembangan usaha melalui tindakan khusus yang akan mempengaruhi perusahaan untuk masuk ke daerah yang lebih baik. Hal ini tidak terlepas dari peran Pemerintah Daerah untuk menjadi fasilitator dan stimulator yang dapat menciptakan pengembangan ekonomi masyarakat di bidang UMKM.

1) Pemungkinan merupakan suatu tahapan dari adanya pemberdayaan, dimana pada tahap ini yang berperan penting adalah pemerintah. Dalam penelitian ini, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, pemungkinan yang dilakukan Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Tuban dengan mengunggulkan program-program yang mendukung kemudahan akses pengembangan usaha UMKM.

- 2) Penyokongan merupakan tahap kedua dari strategi pemberdayaan. Pemberdayaan harus dapat menyokong masyarakat agar tidak terjatuh kedalam keadaan dan posisi yang semakin lemah dan terpinggirkan. Dalam penelitian ini bentuk penyokongan adalah dengan melalui pemasaran produk. Memasarkan produk Dinas Koperasi dan Usaha Mikro mempunyai punya wadah atau tempat bagi UMKM untuk memasarkan hasil produknya. Tempat ini bernama rumah kreatif. Di rumah kreatif ini ada beberapa produk yang dipasarkan, ada otak-otak bandeng, ada batik tenun dari kecamatan Kerek Kabupaten Tubann, ada batik sendang dari paciran, dan lain sebagainya.
- 3) Pemeliharaan merupakan tahap akhir dalam strategi pemberdayaan, bahwa pemberdayaan harus menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap orang memperoleh kesempatan untuk berusaha. Dalam penelitian ini, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro melakukan survey ke tempat UMKM yang ada di Lamongan. Survey dilakukan bertujuan agar umkm bisa berkembang dengan baik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1.. Memperluas jaringan pemasaran

Jika bisnis sudah bisa dikatakan berjalan, maka langkah selanjutnya adalah memperluas pangsa pasar. Memperluas pangsa pasar bisa dikatakan memperbesar bisnis Anda. Hal ini dikarenakan jika pangsa pasar meningkat, maka tentu permintaan akan meningkat, kemudian jumlah produk yang dihasilkan juga harus meningkat, termasuk juga tenaga produksi akan meningkat. Disinilah terkadang pengusaha mengambil langkah singkat dengan kredit mikro. Namun, tentu, pilihan ada ditangan Anda namun yang terbaik adalah mencoba dengan kemampuan Anda sendiri termasuk dengan modal. Ada beberapa cara yang bisa Anda lakukan untuk meningkatkan pangsa pasar, yaitu;

a. Tambahkan produk serta layanan baru Terdengar sederhana, hanya menambah produk dan layanan baru. Namun, untuk menjalankan strategi ini dengan serius, dibutuhkan kerja keras. Anda harus tahu produk dan layanan apa yang konsumen inginkan. Selain itu, berapa banyak dari mereka yang mau membayar untuk jumlah produk dan layanan baru ini. Selanjutnya, apakah Anda mampu memenuhi permintaan mereka atau tidak. Agar tidak hanya berangan-angan, riset pasar perlu dilakukan untuk mengetahui apa yang diinginkan pasar serta berapa jumlahnya.

b. Menjual Produk dan Layanan Pada Pelanggan yang Sudah Ada dengan Peningkatan Jumlah Disini Anda akan memerlukan sebuah analisis segmentasi pasar guna mengidentifikasi segmen konsumen yang membeli paling banyak. Dengan cara ini, maka Anda bisa meningkatkan jumlah penjualan kepada konsumen yang sudah ada. Selanjutnya, Anda akan fokus pada penjualan serta strategi pemasaran yang fokus di segmen ini. Strategi ini juga terdengar mudah namun cukup sulit mengimplementasikannya jika tidak dengan analisis segmentasi pasar.

c. Lebarakan Pasar ke Daerah Baru Di sini, Anda akan mencari pelanggan baru potensial. Anda juga membutuhkan riset lapangan disini agar produk yang dijual akan diterima oleh pelanggan baru. Di sini, Anda akan melakukan riset pasar untuk menentukan daerah mana yang akan menjadi target pasar. Jika dimungkinkan potensinya besar, maka langkah selanjutnya adalah memilih lokasi strategis untuk memasarkan produk kepada pelanggan baru sedekat mungkin. Anda akan melakukan beberapa strategi membangun bisnis dari awal.

d. Targetkan Pasar Serta Pelanggan Baru Biasanya, pebisnis akan memasarkan produjnya berdasarkan demografi tertentu seperti usia, lokasi, jenis kelamin atau psikografis seperti aktivitas, minat juga nilai tertentu. Namun, jika hanya itu, tentu Anda tidak akan mendapatkan pelanggan baru yang lebih banyak. Pastinya masih ada lagi pelanggan baru yang bisa memanfaatkan produk Anda. Cobalah iklankan atau pasarkan produk secara dengan media yang tepat

2. Memperbaiki kualitas SDM

Cara Meningkatkan Sumber Daya Manusia atau SDM. Perusahaan yang mempunyai sumber daya manusia yang berkualitas tentu memiliki kesempatan besar untuk mengembangkan bisnis atau jasa ke arah yang lebih baik. Bisa dibilang, sumber daya manusia adalah faktor utama suksesnya sebuah perusahaan, sehingga perlu diprioritaskan kualitasnya.

a. Training atau pelatihan

Training atau pelatihan merupakan langkah yang umumnya ditempuh oleh perusahaan untuk meningkatkan skill para karyawannya. Jika memiliki skill atau ketrampilan yang mumpuni, maka setiap karyawan dapat memberikan kinerja yang terbaik bagi perusahaan. Bahkan, melalui training inilah perusahaan dapat menggali potensi para karyawannya. Setiap perusahaan dapat menerapkan training khusus, sehingga kemampuan para karyawannya dapat lebih dioptimalkan.

b. Pendidikan

Tidak jarang, sebuah perusahaan memberikan beasiswa kepada karyawannya untuk menempuh pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Alasannya yaitu agar pengetahuan dan kemampuannya bisa lebih terarah, sehingga menghasilkan kinerja yang lebih baik. Pendidikan yang dimaksud di sini dapat berupa pendidikan formal maupun non formal. Setelah melewati proses pendidikan, umumnya karyawan akan tetap kembali ke perusahaan dan mengimplementasikan ilmunya untuk memajukan perusahaan.

c. Pembinaan

Cara mengoptimalkan kualitas sumber daya manusia yang berikutnya yaitu melalui pembinaan. Langkah yang dapat diterapkan yaitu dengan membina dan mengatur karyawan melalui program penilaian maupun perencanaan. Pembinaan karyawan di perusahaan bertujuan untuk mensosialisasikan aturan dan sop perusahaan. Selain itu, hal ini juga dilakukan untuk mengembangkan kemampuan karyawan.

d. Kesempatan

Tidak ada salahnya memberikan kesempatan bagi karyawan untuk mengekspresikan ide atau gagasan ketika melakukan rapat terbuka. Dengan memberikan kesempatan kepada mereka, tentu perusahaan akan semakin tahu karyawan mana yang potensial dan aktif. Dengan memberikan kesempatan kepada karyawan, mereka dapat ikut berkontribusi dalam memajukan perusahaan.

e. Penghargaan

Sudah selayaknya sebuah perusahaan memberikan penghargaan kepada karyawan yang berprestasi dan berjasa dalam memajukan perusahaan. Misalnya, ketika ada yang mencapai target penjualan tertentu, maka perusahaan dapat memberikan bonus insentif atau kenaikan jabatan. Hal ini secara tidak langsung akan mengasah motivasi karyawan lain untuk berjuang lebih keras dalam mencapai target. Sehingga, omset perusahaan dapat lebih meningkat dan banyak pihak yang lebih sejahtera. Cara meningkatkan sumber daya manusia atau SDM yang telah dijelaskan di atas perlu diterapkan jika suatu perusahaan ingin mengalami peningkatan hasil yang memuaskan. Sebab, sumber daya manusia adalah unsur terpenting yang tidak dapat digantikan oleh mesin sekalipun.

3. Menerapkan teknologi yang tepat guna

Perkembangan teknologi yang sangat pesat dapat membantu dan memudahkan kamu dalam melakukan segala jenis pekerjaan. Selain mudah, teknologi juga dapat membantu kamu untuk menghemat waktu dan juga tenaga lho Sahabatqoe. Jika dahulu bertukar kabar membutuhkan waktu yang sangat lama, sekarang bertukar kabar hanya membutuhkan waktu 3-5 detik saja. Akan tetapi agar teknologi tersebut dapat digunakan secara optimal dan sebaik mungkin. Maka sebaiknya kamu mengetahui cara menggunakan teknologi yang dengan bijak. Marak terdengar berita berbagai kasus kejahatan yang di timbulkan akibat dampak penyalahgunaan teknologi. Cara menggunakan teknologi yang salah inilah yang justru membuat masyarakat menjadi resah, terlebih lagi bagi mereka yang memiliki anak kecil. Oleh karena itu, kini mulai banyak sosialisasi mengenai cara menggunakan teknologi masa kini dengan bijak, agar dapat mencegah hal-hal tersebut terjadi. Beberapa contoh penerapan teknologi yang tepat :

a. Gunakan teknologi pada waktu yang tepat

Dengan perkembangan teknologi yang semakin cepat. Maka bukan berarti kamu bisa menyelesaikan semua pekerjaan kamu dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi. Pada saat sedang bekerja, gunakanlah teknologi sesuai dengan kebutuhan pekerjaanmu. Hindari penggunaan teknologi untuk hal-hal yang tidak berkaitan ya Sahabatqoe. Karena hal tersebut akan membuat pekerjaanmu menjadi terbengkalai. Dengan adanya teknologi, bukan berarti kamu menutup diri dengan orang-orang di sekitar kamu lho. Justru berupaya untuk bisa menempatkan diri agar teknologi tidak membuat kamu jauh dari lingkungan sekitar.

b. Gunakan teknologi untuk hal positif

Cara kedua menggunakan teknologi masa kini yang bijak adalah menggunakan teknologi untuk hal-hal positif baik yang berkaitan dengan pekerjaan maupun komunikasi. Hendaknya kurangi penggunaan teknologi untuk hal-hal yang berbau negatif seperti untuk mencela orang lain lewat sosial media atau untuk kejahatan lainnya. Jika kamu sudah menyadari cara menggunakan teknologi untuk hal positif, maka dipastikan akan banyak manfaat yang bisa kamu rasakan serta beragam kemudahan yang ditawarkan saat kamu sedang menggunakan teknologi.

c. Mencegah penyakit pada tubuh

Tidak dapat dipungkiri, semakin pesat perkembangan teknologi maka semakin beragam juga peralatan canggih yang di tawarkan. Akan tetapi kamu perlu waspada dan memperhatikan cara menggunakan teknologi yang benar. Batasilah penggunaan peralatan berteknologi agar tidak memberikan dampak buruk pada kesehatanmu. Seperti halnya ponsel canggih yang kini banyak ditawarkan, ternyata memiliki radiasi yang sangat berbahaya bagi otak apabila diletakan didekat kepala ketika kamu sedang tertidur.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat peneliti peroleh mengenai peran pemerintah daerah dalam pemberdayaan UMKM di Kabupaten Tuban adalah Pemerintah Kabupaten Tuban telah menjalankan tugasnya sebagai fasilitator, regulator, dan katalisator dalam proses pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah. Namun pemberdayaan ini belum dilakukan secara komprehensif di setiap desa dan kelurahan di Kabupaten Tuban. Di Kabupaten Tuban, pemerintah daerah yang melaksanakan pemberdayaan UMKM adalah Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Diskoperindag). Pemberdayaan UMKM dilakukan dalam bentuk: pembinaan, bimbingan, pendidikan, pelatihan, penyuluhan, dan konsultasi kepada usaha mikro secara berkala dan berkelanjutan, pemberian bantuan dan advokasi, pemberian penguatan permodalan melalui penyaluran dana bergulir, memberikan kemudahan akses fasilitas permodalan kepada lembaga keuangan. perbankan dan non-perbankan, penciptaan dan pengembangan iklim dan kondisi yang mendorong tumbuh dan berkembangnya usaha mikro, upaya menjalin hubungan bisnis yang saling menguntungkan antara usaha mikro dengan badan usaha lainnya, dan memberikan insentif kepada usaha mikro. Karena fokus penelitian ini adalah mendeskripsikan bentuk peran pemerintah daerah yang diwakili oleh Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan dalam pemberdayaan UMKM di Kabupaten Tuban, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat sejauh mana peran Koperasi, Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagai aktor pemberdayaan pelaku UMKM lah yang sedang dikembangkan, karena apa yang dilakukan di Kabupaten Tuban merupakan best practice yang dapat direplikasi ke daerah lain untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengoptimalkan potensi ekonomi daerah. Penelitian yang dilakukan terhadap peran pemerintah daerah dalam penelitian ini, peneliti menemukan beberapa permasalahan umum yaitu diperlukan peran pemerintah daerah melalui Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan untuk memberdayakan UMKM agar pelaku usaha tetap berdaya di tengah keterpurukan. dalam perekonomian Indonesia, dan juga agar UMKM bisa naik ke kelas Mikro Kecil. menjadi Medium agar produk UMKM mampu menembus pasar ekspor sehingga tidak hanya di tingkat nasional tetapi juga di tingkat global.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, y. B. (2017). Implementasi peraturan daerah kabupaten mojokerto nomor 19 tahun 2008 tentang pemberdayaan koperasi, usaha mikro, kecil, dan menengah di kecamatan sooko, kabupaten mojokerto. *Publika*, 5(5).
- Definta, a. (2018). Upaya pemerintah daerah dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (umkm) sentra industri konveksi dan bordir di desa padurenan, kecamatan gebog, kabupaten kudus (doctoral dissertation, diponegoro university).
- Hartono, o. (2012). Kebijakan pemerintah mensinergikan sektor swadaya masyarakat (umkm) dan sektor korporasi dalam rangka membangun ekosistem industri kreatif untuk pertumbuhan dan pembangunan yang berbasis lingkungan. *Semantik*, 2(1).