

**OPTIMALISASI PERAN ASOSIASI PENGUSAHA MIKRO KECIL
MENENGAH BANYUMAS (ASPIKMAS) DALAM MENINGKATKAN
KINERJA INDUSTRI KREATIF UMKM KERAJINAN TANGAN**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E.)**

**Oleh :
Agnes Wilujeng Aulia
1917201139**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN PROF. K. H. SAIFUDDIN ZUHRI (UIN) PURWOKERTO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agnes Wilujeng Aulia
NIM : 1917201139
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Optimalisasi Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah
(ASPIKMAS) Dalam Meningkatkan Kinerja Industri *Kreatif*
UMKM Kerajinan Tangan

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil *penelitian/*
karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 16 Juni 2023

Saya yang menyatakan,



Agnes Wilujeng Aulia

NIM. 1917201139



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**OPTIMALISASI PERAN ASOSIASI PENGUSAHA MIKRO KECIL
MENENGAH BANYUMAS (ASPIKMAS) DALAM
MENINGKATKAN KINERJA INDUSTRI KREATIF UMKM
KERAJINAN TANGAN**

Yang disusun oleh Saudara **Agnes Wilujeng Aulia NIM 1917201139** Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat** tanggal **07 Juli 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dani Kusumastuti, S.E., M.Si
NIP. 19750420 200604 2 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Ayu Kholifah, S.H.I., M.H.
NIP. 19911224 202012 2 014

Pembimbing/Penguji

Enjen Zaenal Mutaqin, M.Ud.
NIP. 19881003 201903 1 015

Purwokerto, 18 Juli 2023

Mengetahui/Mengesahkan
Dekan



Dr. H. Taimul Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Agnes Wilujeng Aulia NIM 1917201139 yang berjudul :

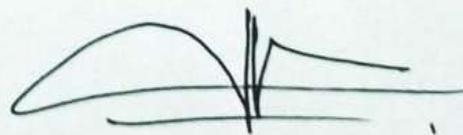
**Optimalisasi Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas
(ASPIKMAS) Dalam Meningkatkan Kinerja Industri Kreatif Kerajinan
Tangan**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 16 Juni 2023

Pembimbing,



Enjen Zaenal Mutaqin, M.Ud.

NIP. 19881003 201903 1 015

MOTO HIDUP

“Keberhasilan dalam kehidupan hanya bisa didapatkan ketika seseorang mau berjuang dengan keras, karena waktu adalah segalanya”

“Allah SWT tidak membebani seseorang sesuai dengan kesanggupannya.”

(Q.S Al Baqarah ayat 286)



OPTIMALISASI PERAN ASOSIASI PENGUSAHA MIKRO KECIL MENENGAH BANYUMAS (ASPIKMAS) DALAM MENINGKATKAN KINERJA INDUSTRI KREATIF UMKM KERAJINAN TANGAN

Agnes Wilujeng Aulia
NIM. 1917201139

E-mail: agneswa01@gmail.com

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran serta kontribusi besar dalam perkembangan perekonomian suatu negara. Industri kreatif merupakan salah satu sektor yang memiliki potensi besar, termasuk di dalamnya yaitu UMKM Kerajinan tangan. Namun UMKM seringkali menghadapi situasi dan tantangan dalam mengembangkan bisnis mereka untuk mencapai kinerja yang optimal. Salah satu faktor yang dapat membantu UMKM untuk mencapai pertumbuhan serta kinerja yang lebih baik adalah melalui partisipasi dan peran aktif dalam sebuah asosiasi atau komunitas UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi optimalisasi peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas dalam meningkatkan kinerja UMKM kerajinan tangan.

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dimana pengumpulan datanya menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Informan utama dalam penelitian ini adalah UMKM kerajinan tangan dan informan pendukungnya adalah ketua umum dan pengurus Aspikmas. Teknik analisis datanya menggunakan model Miles dan Huberman yaitu dengan cara pengumpulan data, reduksi data, penyajian data serta penarikan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran dan pengoptimalan Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) untuk UMKM kerajinan tangan sangat penting karena UMKM kerajinan tangan dalam hal pemasaran lebih sulit dibandingkan dengan UMKM makanan dan minuman yang harga jualnya relatif terjangkau, UMKM kerajinan tangan ini relatif tinggi sehingga tidak begitu menarik banyak peminat dengan itu dalam meningkatkan kinerja UMKM industri kreatif diperlukan langkah-langkah strategis. Pertama, Aspikmas memberikan pelatihan, konsultasi bisnis, dan pendampingan kepada UMKM. Kedua, Aspikmas menjadi wadah untuk saling bertukar informasi, legalitas dan teknik terbaik dalam industri kreatif. Ketiga, Aspikmas juga dapat berperan dalam meningkatkan akses pasar bagi UMKM kerajinan tangan. Dengan mendapatkan bimbingan dan dukungan dari asosiasi, UMKM dapat mengelola operasional dan meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis mereka.

Kata Kunci : Optimalisasi, Kinerja UMKM, Peran, Aspikmas

**OPTIMIZING THE ROLE OF THE BANYUMAS MICRO SMALL MEDIUM
ENTREPRENEURS ASSOCIATION (ASPIKMAS) IN INCREASING THE
PERFORMANCE OF THE CREATIVE INDUSTRY OF HANDICRAFTS,
SMEs**

Agnes Wilujeng Aulia
NIM. 1917201139

E-mail: agneswa01@gmail.com

Sharia Economics Study Program of Islamic Economics and Business
State Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

The development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) has a major role and contribution in the development of a country's economy. The creative industry is one sector that has great potential, including handicraft MSMEs. However, MSMEs often face situations and challenges in developing their business to achieve optimal performance. One of the factors that can help MSMEs to achieve better growth and performance is through participation and active role in an association or MSME community. This study aims to analyze the strategy of optimizing the role of the Banyumas Micro, Small and Medium Entrepreneurs Association in improving the performance of handicraft MSMEs.

The type of research used in this research is field research. The research method used is descriptive qualitative research where the data collection uses observation, interview and documentation techniques. The main informants in this study were handicraft MSMEs and the supporting informants were the chairman and management of Aspikmas. The data analysis technique uses the Miles and Huberman model, namely by collecting data, reducing data, presenting data and drawing conclusions or verification.

The results showed that the role and optimization of the Banyumas Micro, Small and Medium Entrepreneurs Association (Aspikmas) for handicraft MSMEs is very important because handicraft MSMEs in terms of marketing are more difficult compared to food and beverage MSMEs whose selling prices are relatively affordable, these handicraft MSMEs are relatively high so they do not attract many enthusiasts with that in improving the performance of creative industry MSMEs, strategic steps are needed. First, Aspikmas provides training, business consultation and mentoring to MSMEs. Second, Aspikmas is a forum for exchanging information, legality and the best techniques in the creative industry. Third, Aspikmas can also play a role in improving market access for handicraft MSMEs. By getting guidance and support from the association, MSMEs can manage their operations and improve the efficiency and effectiveness of their business.

Keywords: Optimization, MSME Performance, Role, Aspikmas

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I Nomor 158/1987 dan Nomor:0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Dzal	D	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zal	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)

ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Tha	TH	te (dengan titik di bawah)
ظ	Zha	ZH	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	...'...	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
فا	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
ه	Ha	H	ha
و	Waw	W	We
ء	Hamzah	..'..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متعدين	Ditulis	<i>muta' aqqidin</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

3. Ta' marbutah

هبة	Ditulis	<i>Hibbah</i>
-----	---------	---------------

جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>
------	---------	---------------

(ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat dan sebagainya, kecuali apabila dikehendaki lafal aslinya).

كرمة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al auliyā'</i>
---------------	---------	---------------------------

Apabila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dhammah ditulis

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakātul-fiṭri</i>
------------	---------	----------------------

4. Vokal pendek

	Kasrah	Ditulis	<i>I</i>
	fathah	Ditulis	<i>a</i>
	ḍammah	Ditulis	<i>u</i>

5. Vokal panjang

1	Fathah + alif جاهلية	Ditulis	Ā <i>Jāhiliyyah</i>
2	Fathah + ya' mati يسعى	Ditulis	Ā yas'ā
3	Kasrah + ya' mati كريم	Ditulis	Ī <i>Karīm</i>
4	Dhammah + wawu mati فروض	Ditulis	Ū <i>Furūd</i>

6. Vokal rangkap

1	Fathah + ya' mati بينكم	Ditulis	ai <i>Bainakum</i>
---	-------------------------	---------	-----------------------

2	Fathah + wawu mati قول	Ditulis	<i>au Qaulun</i>
---	------------------------	---------	------------------

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

8. Kata sandang alif + lam

Apabila diikuti huruf qamariyyah ditulis dengan menggunakan huruf “al”

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

Apabila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, dengan menghilangkan huruf “al” nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوي الفروض	Ditulis	<i>ẓawī alfurūd atau ẓawil furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl asSunnah atau ahlussunnah</i>

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengucapkan rasa syukur yang sangat amat banyak kepada Allah SWT, atas berkat, rahmat serta karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Optimalisasi Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Dalam Meningkatkan Kinerja Industri Kreatif Kerajinan Tangan” untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto. Shalawat serta salam selalu turunkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW. Semoga kita tergolong umatnya yang akan mendapatkan pertolongan di hari kiamat aamiin.

Adanya penyusunan skripsi ini peneliti menyadari tentu tidak dapat terlepas dari kelemahan dan kekurangan. Peneliti juga menyadari berkat pertolongan Allah SWT dan dukungan, bimbingan, serta bantuan semua pihak penelitian ini akhirnya dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, dengan ketulusan hati dan penuh rasa syukur pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkenan memberikan dukungan baik materi maupun non materi demi terselesaikannya penelitian ini. Peneliti ucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Moh. Roqib, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr.Fauzi, M.Ag. selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag. selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sul Khan Chakim, S.Ag., M.M selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Dr. Atabik, M.Ag., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. In Solikhin, M.Ag., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Yoiz Sofwa Safrani SP, M.Si. Selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.Si., selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Enjen Zaenal Mutaqin, M.Ud., selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Terimakasih peneliti ucapkan atas segala arahan, bimbingan, masukan, motivasi, keikhlasan waktu dan pikiran demi terselesaikannya penyusunan penelitian ini. Dan peneliti memohon maaf apabila terjadi kesalahan baik perkataan maupun perbuatan yang disengaja atau tidak di sengaja. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan membalas segala kebaikan bapak.
12. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Teruntuk seluruh mitra Aspikmas baik ketua umum, pengurus maupun anggota yang sudah memberikan izin kepada penulis untuk mendapatkan informasi guna menyelesaikan skripsi ini.
14. Teruntuk Bapak Suprpto Junaedi dan Mamah Rusiyah selaku orangtua tercinta. Serta Nida Alsya Aulia dan Nadia Syifa Aulia selaku adik tersayang yang senantiasa memberikan perhatian, dukungan moral, dan

spiritual selama proses perkuliahan dan penyusunan penelitian ini. Semoga Allah SWT selalu menjaga dan melimpahkan kebahagiaan serta melindungi Mamah, Bapak dan Adik.

15. Teruntuk seluruh keluarga besar dari mamah dan bapak terimakasih atas support dan dukungan yang luar biasa sehingga bisa beradaptasi dilingkungan ini hingga menyelesaikan skripsi.
16. Teruntuk Keluarga Besar Ponpes Anwaarul Hidayah Karangnangka terkhusus Qurrotul Aeni, Tika Andriyani, Desi Purwanti dkk terimakasih sudah hadir selama 4 tahun ini dalam hidupku, membantu dan menemani disetiap langkah dan proses penyelesaian studi ini baik secara waktu, pikiran dan tenaga.
17. Teruntuk sahabat penulis mas Muchlis Fathulloh, S. H terimakasih sudah berkenan hadir, selalu direpotkan dan selalu menyemangati. Semoga lelahmu menjadi amal jariyah dan hanya Allah SWT yang dapat membalasnya.
18. Teruntuk teman seperjuangan Ekonomi Syariah F angkatan 2019 senang bertemu dan kenal dengan kalian selama di bangku perkuliahan. Semoga ilmu yang sudah kita dapatkan bermanfaat dan sukses terus untuk kita semua.
19. Teruntuk teman-teman organisasi KSEI FEBI UIN SAIZU Purwokerto, KSR PMI Unit UIN SAIZU, serta GenBI Purwokerto terimakasih telah menjadi bagian selama kuliah. Banyak hal yang penulis dapatkan dan bersyukur bisa berproses bersama orang-orang hebat dan bermanfaat bagi orang lain.
20. Teruntuk teman-teman KKN 50 Kalitenggar Kidul, PPL UMKM, Magang Halal Center dan Magang OJK Purwokerto terimakasih telah memberikan pengalaman dan warna selama berproses bersama.
21. Teruntuk semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terimakasih atas doa dan dukungan baik moril maupun materil dalam menyelesaikan skripsi ini.

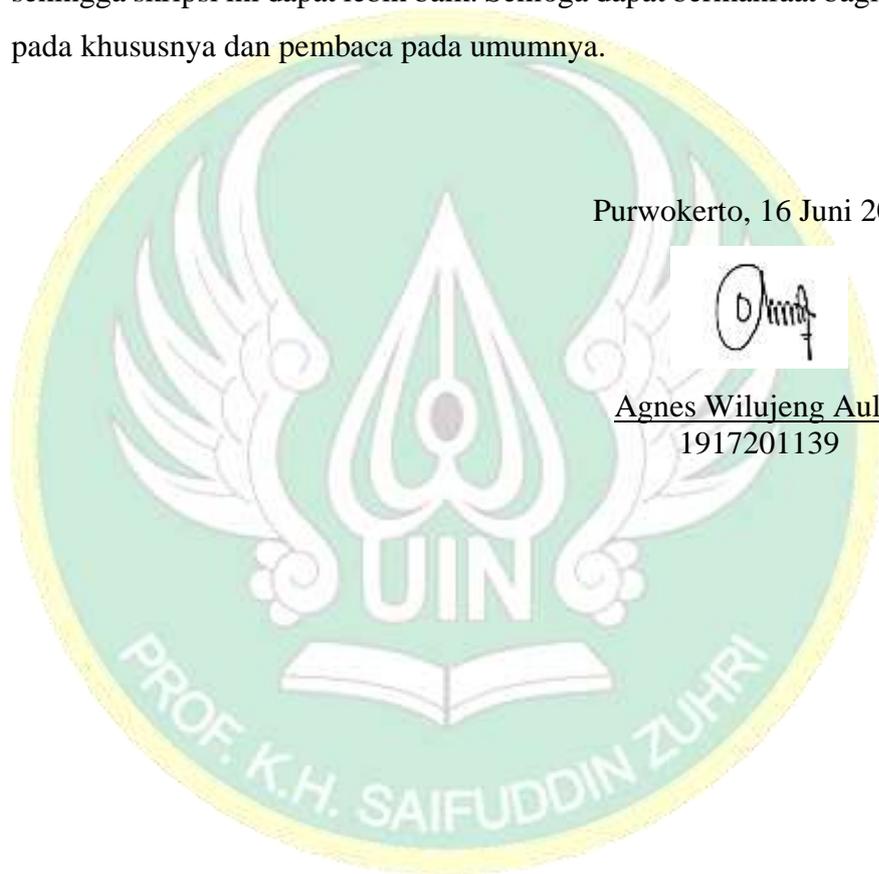
22. *Last but not least, I wanna thanks for my self, for doing all this hard work, for believing in me, for never quitting, love my self so much.*

Semoga Allah SWT memberikan karunia dan nikmat-Nya kepada kita semua. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini tidak sempurna dan masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, peneliti mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sehingga skripsi ini dapat lebih baik. Semoga dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Purwokerto, 16 Juni 2023



Agnes Wilujeng Aulia
1917201139



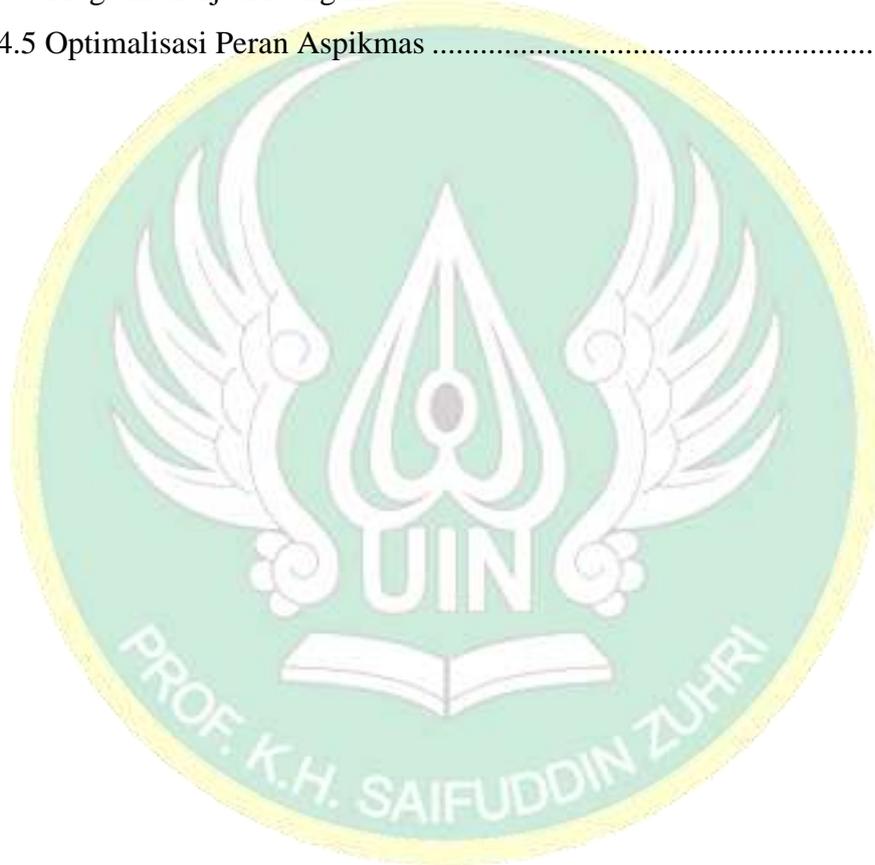
DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
MOTO HIDUP	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB – INDONESIA.....	vii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	8
C. Rumusan Masalah.....	10
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	10
E. Kajian Pustaka.....	11
F. Sistematika Pembahasan.....	20
BAB II LANDASAN TEORI	21
A. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	21
B. Industri Kreatif Kerajinan Tangan	24
C. Optimalisasi Peran Asosiasi.....	26
D. Peningkatan Kinerja Usaha	30

E. Landasan Teologis	35
BAB III METODE PENELITIAN	42
A. Jenis Penelitian.....	42
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	43
C. Subjek dan Objek	43
D. Sumber Data.....	44
E. Teknik Pengumpulan Data.....	44
F. Uji Keabsahan Data.....	46
G. Teknik Analisis Data Model Miles dan Huberman.....	47
BAB IV PEMBAHASAN.....	50
A. Gambaran Umum Aspikmas	50
1. Latar Belakang Aspikmas	51
2. Visi dan Misi Aspikmas	51
3. Penjabaran Visi Misi	51
4. Struktur Organisasi.....	52
5. Kepengurusan Umum.....	53
6. Pengurus Aspikmas Periode 2023.....	58
7. Klaster UMKM di Banyumas	58
8. Jenis UMKM Kerajinan Tangan di Aspikmas	59
B. Optimalisasi Peran Aspikmas	59
1. Permasalahan UMKM kerajinan tangan di Banyumas	59
2. Peran Aspikmas Untuk UMKM di Banyumas.....	61
3. Optimalisasi Peran Aspikmas	72
BAB V PENUTUP.....	83
A. Kesimpulan	82
B. Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN-LAMPIRAN	89

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data UMKM Provinsi Jawa Tengah.....	3
Tabel 1.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	14
Tabel 4.1 Struktur Kepengurusan Aspikmas	53
Tabel 4.2 Program Kerja Bidang 1	66
Tabel 4.3 Program Kerja Bidang II.....	69
Tabel 4.4 Program Kerja Bidang III	72
Tabel 4.5 Optimalisasi Peran Aspikmas	75



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Sekretariat Aspikmas.....	43
Gambar 3.2 Analisis Data Model Miles dan Huberman	47
Gambar 4.1 Logo Aspikmas	50



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia pada dasarnya merupakan makhluk sosial yang tidak dapat hidup tanpa bantuan manusia lain. Manusia akan saling membutuhkan pertolongan dan saling berinteraksi dengan orang lain untuk saling melengkapi, baik dalam kehidupan sehari-hari maupun sampai pemenuhan kebutuhan hidup. Pemenuhan kebutuhan manusia dapat dilakukan dengan berbagai kegiatan antara lain jual beli, sewa menyewa, utang piutang serta kegiatan lainnya.

Dalam perkembangan bisnis usaha saat ini, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah menduduki peran dan kontribusi penting dalam kelancaran transaksi keuangan nasional, UMKM memberikan kontribusi signifikan pada Pendapatan Domestik Bruto (PDB) negara karena memberikan kontribusi sebesar 61,07% terhadap PDB (Novitasari, 2022). Banyaknya usaha yang dibangun atas keinginan seseorang untuk melakukan sebuah kegiatan yang memiliki peranan besar bagi lingkungannya. UMKM ialah zona ekonomi nasional yang strategis serta menyangkut hajat hidup orang banyak sehingga jadi tulang punggung perekonomian nasional. UMKM pula ialah kelompok perekonomian terbanyak di Indonesia serta sudah teruji jadi kunci pengaman perekonomian terbanyak dalam perekonomian nasional dalam masa krisis ekonomi dan jadi desiminotor perkembangan ekonomi pasca krisis (Medriyansah, 2013).

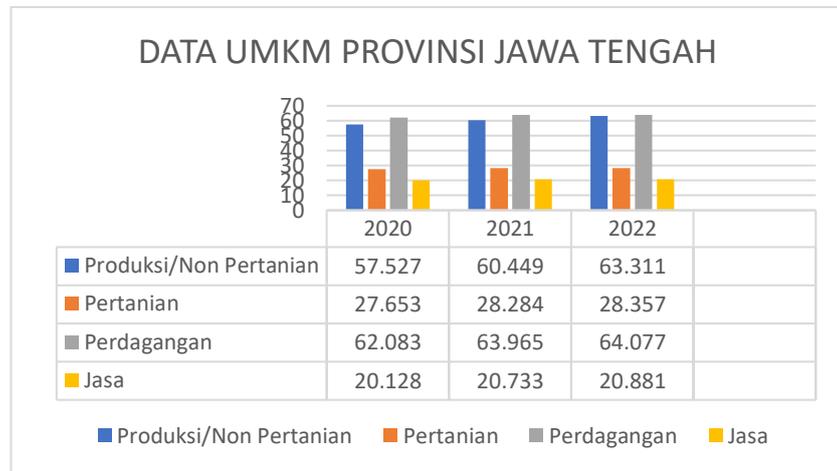
Adanya UMKM tidak dapat dihindarkan dari masyarakat, sebab keberadaannya berguna bagi peningkatan perekonomian suatu daerah atau bangsa. Selain itu UMKM juga sanggup menghasilkan lapangan pekerjaan baru, mampu menyerap tenaga kerja dengan tingkat yang tinggi sebesar 97% sehingga bisa mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan di Indonesia (Fajar, 2023). Dengan adanya UMKM merupakan bagian besar dalam perekonomian Indonesia yang indikatornya terletak pada masyarakat

dalam sektor ekonomi. Sumber daya manusia ialah subyek yang terutama dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah supaya bisa menghasilkan wirausaha yang mandiri dari warga. Masyarakat butuh diberdayakan untuk tingkatan mutu SDM sehingga bisa pengaruhi mutu penciptaan yang dihasilkan dalam rangka peningkatan perekonomian warga.

Hadirnya pelaku bisnis seperti UMKM merupakan salah satu pilar pertumbuhan dan perkembangan perekonomian di Indonesia yang selama ini menjadi kekuatan ekonomi daerah dan nasional (Febriyantoro dan Arisandi, 2018). Berdasarkan data statistic BPS dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah dari total tenaga kerja usaha besar dan usaha kecil pada tahun 2017-2019 terdapat 117 juta orang, sekitar 113,4 juta orang (97%) berada di sektor UMKM. Selain menyerap tenaga kerja, sektor UMKM juga memiliki peran dalam perekonomian nasional (Data BPS-UMKM.2017-2019).

Total UMKM secara keseluruhan pada awal tahun 2021 menurut keterangan dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KemenkopUKM) berhasil menembus 64.2 juta. Di sisi lain turut menyumbang pada Gross Domestic Product (GDP) sebanyak Rp8,5 triliun serta memiliki peran besar dalam mawadahi pekerja dalam negeri (Kementerian Keuangan, 2021). Hasil *update* survei Badan Pusat Statistik Nasional mencatat pada tahun 2019 hingga 2022 UMKM di Indonesia mengalami penurunan dan kenaikan sebanyak 18.908 dan 132.683, dimana sebelumnya jumlah UMKM yang terdaftar pada tahun 2019 adalah 1.107.240 kemudian menurun pada tahun 2020 menjadi 1.088.332 dan mengalami kenaikan kembali pada tahun 2021 menjadi 1.221.015 (BPS, 2022).

Tabel 1.1 Data UMKM Provinsi Jawa Tengah



Sumber : Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa UMKM Jawa Tengah mengalami pertumbuhan dan kenaikan setiap tahunnya. Sedangkan wilayah Banyumas yang tercantum dalam portal satu data dinas koperasi data jumlah UMKM yang terdaftar pada tahun 2023 sebanyak 8.551 UMKM dimana tenaga kerja laki-laki sebanyak 2.216 dan tenaga kerja perempuan 411 orang.

Beberapa karakteristik yang menjadi ciri UMKM adalah kelebihan dan kekurangan UMKM itu sendiri. Beberapa keunggulan UMKM adalah sebagai berikut:

- a. *Strength*. Keinginan pengusaha kecil khususnya UMKM memiliki keinginan yang sangat kuat untuk melanjutkan usahanya karena merupakan satu-satunya sumber pendapatan keluarga. Sehingga harus melakukan perubahan besar-besaran.
- b. *Product*. Produk yang diproduksi UMKM Indonesia cenderung memiliki budaya keahlian kolaboratif, contohnya seperti anyaman dari bambu dan ukiran kayu.

- c. *Creativity*. UMKM di Indonesia cenderung merupakan perusahaan padat karya. Dalam proses produksinya, usaha kecil seringkali memanfaatkan kemampuan karyawannya dengan menggunakan mesin sebagai alat produksi.
- d. *Skills*. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia banyak menghasilkan produk sederhana yang tentunya membutuhkan keahlian khusus namun tidak terlalu membutuhkan pelatihan formal. Keahlian khusus ini biasanya diturunkan dari generasi ke generasi dalam keluarga.
- e. *Agricultural based*. Yakni hubungan dengan sektor pertanian. Secara umum UMKM di Indonesia sangat berbudaya, karena banyak barang pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa mengeluarkan biaya produksi yang tinggi. (Muhammad, Iqbal : 2020)

Di Indonesia terdapat macam-macam jenis pelaku UMKM dari berbagai bidang, salah satunya yaitu kerajinan tangan. Banyak daerah-daerah yang menjadikan keahliannya untuk mendirikan suatu usaha sebagai mata pencahariannya, sehingga mampu mendongkrak perekonomian masyarakat dengan berdirinya UMKM di suatu daerah tersebut.

Berbagai upaya dan program pemerintah perlu diperkuat dan didukung oleh berbagai pihak untuk memberikan manfaat yang optimal bagi UMKM, tahun 2023 terdapat sekitar 5.000 pelaku UMKM di Kabupaten Banyumas yang sudah bergabung dengan Aspikmas (Wawancara dengan Puji, Ketua Aspikmas, 08 Mei 2023). Berbagai langkah strategis untuk merevitalisasi perekonomian terus dilakukan melalui kerja sama antar lembaga. Selain partisipasi masyarakat, fungsi lembaga yang sebenarnya juga diperlukan.

Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) merupakan lembaga yang disahkan pada 28 Juli 2020 oleh Bupati Banyumas Ir. Achmad Husein. Dalam pembukaannya, beliau

menyampaikan bahwa UMKM yang ada di Kabupaten Banyumas akan memiliki daya saing nasional karena produk unggulan dan program jaringan yang matang. Pembentukan Aspikmas ini dilatar belakangi karena di Banyumas belum ada wadah bagi para pelaku UMKM sehingga ini dapat dijadikan sebagai mitra dinas untuk memberikan dukungan kepada para pelaku usaha agar maksimal dan dapat memajukan perekonomian Banyumas.(Indah, 2022)

Menurut Ketua Aspikmas Pujianto, Aspikmas menjadi momentum yang bagus untuk saling bersinergi dan berkolaborasi karena UMKM tidak bisa berdiri sendiri tanpa dukungan banyak pihak.

Saat ini UMKM yang tergabung dalam Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) telah mencapai kurang lebih 5000 pelaku bisnis yang tersebar di 27 Kecamatan yang ada di Banyumas. Adapun misi dari Aspikmas yaitu menjadikan pelaku UMKM di Banyumas memiliki daya juang korporat dan menaikkan kelas pelaku UMKM dari sisi kapasitas bisnisnya. Karena saat ini masih banyak dari pelaku bisnis UMKM yang berada di Kabupaten Banyumas hanya berfokus pada produksi saja, sehingga terdapat kendala bidang pemasarannya terutama secara digital dalam kondisi market yang selalu berubah, pemerataan distribusi informasi, minimnya akses permodalan membuat Aspikmas hadir sebagai mitra pemerintah untuk membantu mengatasi permasalahan dan kendala bagi para pelaku UMKM di Kabupaten Banyumas.

Berdasarkan laporan dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan yang dikutip oleh Putri et al Kabupaten Banyumas memiliki potensi industri kreatif khususnya kerajinan tangan yang dapat dikembangkan. Selanjutnya (Putri et al., 2017) menyebutkan bahwa industri kerajinan merupakan salah satu industri kreatif yang paling banyak diikuti oleh UMKM sehingga dapat disimpulkan bahwa industri kerajinan tangan memiliki potensi yang cukup besar. Selain itu disebutkan industri kreatif kerajinan tangan di Kabupaten Banyumas memiliki potensi yang cukup besar oleh Mariberkaya dan

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Oleh karena itu, perlu dilakukan upaya-upaya untuk mengembangkan industri kreatif kerajinan tangan di Kabupaten Banyumas agar dapat memberikan kontribusi yang lebih besar dalam perekonomian daerah dan negara.

Terdapat beberapa jenis dari industri kreatif kerajinan tangan yaitu batik Banyumas, *craft*, produk rajut, aksesoris, vas bunga, anyaman bambu dan lain sebagainya. Industri kreatif tersebut mendapatkan perhatian dari Aspikmas. Aspikmas telah menginisiasi suatu strategi berupa pemberian pelatihan mengenai strategi bersaing bisnis dan aksesibilitas untuk kolaborasi dan memberikan permodalan untuk para pelaku usaha. Harapannya melalui program tersebut dapat menambah perhatian masyarakat terhadap produk lokal asli di Kabupaten Banyumas.

Digital marketing sebaiknya diimplementasikan oleh setiap pelaku usaha dikarenakan komunikasi informasi di masa modern ini telah didominasi melalui layanan online atau daring. Sehingga sudah seharusnya para pelaku UMKM menyesuaikan dengan perkembangan zaman saat ini. Alasan kuat mengapa suatu bisnis harus menerapkan digital marketing karena teknik pemasaran ini mampu memperkuat nilai beli suatu barang dalam bisnis tersebut.

Setiap bisnis usaha pasti memiliki strategi pemasaran yang berbeda untuk menarik pelanggan, dengan teknik digital marketing ini mampu menarik lebih banyak pelanggan dengan keuntungan yang lebih tinggi dikemudian hari. Saat ini yang semakin canggih dan berkembang harus dimanfaatkan dengan benar agar selaras dengan tujuan bisnis.

Allah memerintahkan kita untuk membuat strategi atau rencana peningkatan yang akan dilakukan di masa depan agar lebih baik dari masa sebelumnya, perintah ini terdapat dalam surah Al-Hasyr ayat 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ria Wulandari (2021) yang berjudul “Optimalisasi Pendampingan Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT-UMKM) Lampung Dalam Meningkatkan Kinerja Produktivitas UMKM Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam” (Studi Pada Sentra Tapis Desa Negeri Katon, Kabupaten Banyumas) disebutkan bahwa dalam pelayanan yang dilakukan oleh pihak PLUT sudah optimal diantaranya yaitu dengan melakukan dan menyediakan pelayanan seperti fasilitasi, penguatan, perlindungan dan pendukung kepada pelaku UMKM Sentra Tapis dan juga secara perspektif ekonomi Islam pun tidak terlepas dari anjuran yang dilanggar seperti selalu memegang prinsip tauhid dan persaudaraan, prinsip bekerja dan berproduktivitas dan juga distribusi kekayaan secara adil. Oleh sebab itu pelayanan dan pendampingan yang dilakukan PLUT sudah cukup optimal serta tidak melanggar ekonomi Islam dalam pelaksanaannya (Amelia, 2021) .

Penelitian ini penting dilakukan karena UMKM kerajinan tangan dalam hal pemasaran lebih sulit dibandingkan dengan UMKM makanan dan minuman yang harga jual nya relatif terjangkau, berdasarkan observasi dan wawancara pendahuluan dengan pelaku UMKM kerajinan tangan mengungkapkan bahwa produk nya memiliki nilai jual relatif tinggi sehingga tidak begitu menarik banyak peminat dan juga adanya UMKM kerajinan tangan yang merasa belum mendapatkan pendampingan secara optimal dari pihak Aspikmas dikarenakan mungkin pelaku UMKM tersebut yang kurang aktif dan cukup banyaknya UMKM yang tergabung. Hal ini juga untuk menunjukkan bahwa peran dari Aspikmas secara signifikan dalam hal peningkatan kinerja UMKM penting di kaji melalui program-

program dalam peningkatan UMKM kerajinan. Berdasarkan uraian dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul **“Optimalisasi Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) dalam Meningkatkan Kinerja Industri Kreatif Kerajinan Tangan”**.

B. Definisi Operasional

1. Optimalisasi

Optimalisasi dalam konteks umum mengacu pada proses mencapai hasil atau kinerja terbaik dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia, konsep optimalisasi ini digunakan untuk mencari solusi terbaik dari masalah yang ada. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, optimalisasi berasal dari kata dasar optimal yang berarti terbaik. Optimal erat kaitannya dengan kriteria untuk hasil yang diperoleh. Optimalisasi adalah suatu tindakan, proses, atau metode yang membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih lengkap, lebih fungsional, atau lebih efisien. Menurut Machfud Sidik berkaitan tentang optimalisasi merupakan suatu tindakan atau kegiatan untuk meningkatkan dan mengoptimalkan. Menurut Winardi optimalisasi adalah ukuran yang menyebabkan tercapainya tujuan atau sasaran. (Winardi, 1999).

2. Peran

Peran menunjukkan perilaku atau tindakan. Seperangkat perilaku yang diharapkan dapat ditunjukkan oleh anggota masyarakat disebut dengan peran dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (Falahiyah, 2021). Menurut Poerdarminta peran adalah "tindakan yang dilakukan seseorang atau sekelompok orang dalam suatu peristiwa". Dari konsep tentang peran juga diartikan sebagai wujud dinamis dari kedudukan manusia dalam kehidupan kelompok manusia sebagai pelaku dalam menjalankan fungsi sosialnya, begitu pula suatu peranan tidak bisa terlepas dengan peranan yang lain dengan kata lain saling berinteraksi dan bergantung.

3. Aspikmas

Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) adalah sebuah lembaga atau organisasi yang didirikan untuk mewakili dan membantu kepentingan pengusaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Aspikmas berfungsi sebagai forum komunikasi dan koordinasi antara UMKM dengan pemerintah, institusi keuangan, serta pihak-pihak terkait lainnya.

Tujuan utama Aspikmas adalah meningkatkan kesejahteraan dan daya saing UMKM melalui berbagai upaya, seperti advokasi kebijakan pro-UMKM, pelatihan dan pengembangan keterampilan, peningkatan akses ke pasar dan pembiayaan, serta peningkatan kolaborasi dan jaringan antar-UMKM.

Dalam konteks mendorong pertumbuhan dan kinerja UMKM, Aspikmas dapat melaksanakan berbagai kegiatan seperti penyediaan informasi dan bimbingan bisnis, pelatihan manajemen keuangan, fasilitasi akses ke modal usaha, pemasaran bersama, pengembangan teknologi serta penyusunan dan pelaksanaan program-program pendukung bagi UMKM.

Sebagai anggota Aspikmas, para pengusaha mikro, kecil, dan menengah memiliki kesempatan untuk saling bertukar informasi, berbagi pengalaman, serta mendapatkan dukungan dan saran dari sesama anggota. Melalui keanggotaan di Aspikmas, UMKM juga dapat memiliki suara yang lebih kuat dalam berbagai forum dan mendapatkan akses ke berbagai sumber daya yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis mereka.

4. Kinerja UMKM

Kinerja adalah hasil akhir dari pekerjaan yang dapat diselesaikan anggota organisasi, baik individu maupun kelompok sesuai dengan wewenang dan kewajiban setiap orang untuk diselesaikan berdasarkan

tujuan. Kinerja adalah sebuah gambaran mengenai kondisi pencapai dari sebuah program atau suatu kegiatan untuk mewujudkan tujuan, sasaran dan visi misi organisasi tersebut. Menurut Hasibuan (Dinar 2017: 9) “Kinerja UMKM adalah hasil kerja yang diselesaikan oleh individu atau organisasi dalam melaksanakan tugas yang dipercayakan kepadanya berdasarkan keterampilan, pengalaman, kesungguhan dan waktu”. Kinerja yang baik disemua sektor baik keuangan, produksi, distribusi maupun pemasaran merupakan syarat yang harus dimiliki oleh UMKM agar terus kokoh dan hidup.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka ditemukan sebuah rumusan masalah yaitu :

Bagaimana Strategi Mengoptimalkan Peran Aspikmas dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Kerajinan Tangan?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana strategi mengoptimalkan peran Aspikmas dalam meningkatkan kinerja UMKM kerajinan tangan.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Praktis dapat memberikan pemahaman bagi penulis maupun pembaca mengenai optimalisasi peran Aspikmas dalam peningkatan kinerja UMKM kerajinan tangan di Kab. Banyumas.

b. Manfaat Teoritis

1) Bagi pelaku UMKM dapat menjadi acuan ataupun inovasi bagi setiap pelaku dalam mengembangkan usahanya melalui peran Aspikmas.

2) Bagi Pemerintah dapat digunakan sebagai pertimbangan pengembangan UMKM melalui wadah khusus bagi pengusaha UMKM di setiap daerah.

- 3) Bagi Akademik penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam menambah perbendaharaan kepustakaan di UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto yang dapat digunakan sebagai referensi keilmuan mengenai peran lembaga Aspikmas dalam meningkatkan kinerja UMKM.
- 4) Bagi Lembaga diharapkan dapat memberikan masukan bagi UMKM dalam menganalisis manajemen pengelolaan lembaga tersebut. Sehingga dapat dijadikan sebagai bahan acuan dan pertimbangan dalam menentukan keputusan yang diambil kedepannya.
- 5) Bagi Peneliti selanjutnya penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya, terutama untuk penelitian yang berkaitan dengan peningkatan kinerja UMKM melalui lembaga Aspikmas khususnya di Kabupaten Banyumas maupun komunitas atau lembaga yang ada di Indonesia pada umumnya.

E. Kajian Pustaka

1. Telaah Pustaka

Kajian pustaka adalah pencarian terhadap temuan-temuan penelitian atau karya-karya sebelumnya yang relevan atau yang berkaitan erat dengan subjek penelitian dengan penelitian yang akan dilakukan untuk menghindari duplikasi atau menjamin keabsahan penelitian (Rahmadi, 2011). Dalam hal ini, maka peneliti akan membahas tentang Optimalisasi Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Industri Kreatif Kerajinan Tangan. Untuk mengetahui lebih dalam peneliti melakukan kajian literatur yang berkaitan dengan penelitian ini, antara lain :

Pertama, jurnal yang ditulis oleh Burhanudin Ahmad Yani, Ratna Damayanti, Istiatin dengan judul “Strategi Meningkatkan Kinerja UMKM di Serenan, Juwiring, Kabupaten Klaten”. Peneliti menyatakan

strategi yang telah dilakukan Dinkerkop dalam proses pengembangan serta peningkatan banyak membantu UMKM, setelah diteliti kinerja dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal (Burhanudin Ahmad Yani, Ratna Damayanti, 2018).

Kedua, Buku yang ditulis oleh Wahyudiono, et. al dengan judul “Model Optimalisasi Peran Stakeholder Dalam Pengelolaan UMKM Kawasan Wisata Religi di Jawa Timur” dalam penelitian menjelaskan peran stakeholder dalam pengelolaan UMKM yang terjadi di kawasan wisata religi di Jawa Timur meliputi aspek: a) program klinik manajemen, b) program pelatihan, c) program pendampingan, d) program bina mitra pengembangan UMKM. Implementasi peran stakeholder dalam pengelolaan UMKM masih belum berjalan optimal khususnya aspek program pendampingan hasil pelatihan, Redesain optimalisasi peran stakeholder merupakan upaya untuk mendukung terwujudnya pengelolaan manajemen UMKM yang efektif dan memadai (Wahyudiono, 2018).

Ketiga, Penelitian Wirdi Maulia dengan judul Peran Forum UMKM IKM Kecamatan Caringin Dalam Memberdayakan Masyarakat Kelompok *Home Industry* Boneka dalam penelitian menjelaskan masalah yang dihadapi Kecamatan Caringin dengan bergeliatnya UMKM di Desa Ciherang dengan sentral utama boneka adanya kesulitan dalam permodalan atau pendanaan. Forum UMKM IKM Kecamatan Caringin merupakan organisasi di bidang sosial dalam memberdayakan ekonomi kelompok *home industry* boneka. Dengan ini dampak positif peningkatan pendapatan bagi kelompok boneka dan dampak negatif menghambat hasil produksi boneka apabila tidak diimbangi dalam pemberdayaan ekonomi (Wirdi Maulia, 2022).

Keempat, Penelitian Ayuni Lathifah dengan judul Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Asosiasi Mekarsari Kelurahan Kandri Kecamatan Gunung pati Kota Semarang dalam penelitian dijelaskan program pemberdayaan masyarakat melalui

UMKM Asosiasi Mekarsari yaitu adalah agar warga melek berwirausaha dan memanfaatkan potensi desa yang ada agar dapat diolah menjadi barang bernilai jual sehingga dapat meningkatkan perekonomian warga, serta mendukung program Pokdarwis Pandanaran sehingga dapat memajukan ekonomi warga sekaligus memajukan Desa wisata Kandri (Lathifah, 2019).

Kelima, Penelitian Khofifah Dita Khairunnisa dengan judul Pemberdayaan Masyarakat Melalui Asosiasi UMKM di Kabupaten Grobogan dalam penelitian menjelaskan masih banyak faktor yang menjadi penghambat pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya, diharapkan pelaku UMKM dapat mengembangkan serta meningkatkan usahanya melalui pemberdayaan masyarakat melalui asosiasi UMKM yang sudah diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Grobogan (Dita, 2022).

Keenam, penelitian Mitha Nur Jayanti dengan judul Peran Asosiasi Petani Kelapa Indonesia (APKI) dalam Pengembangan Kelapa Kopyor di Kabupaten Pati (Studi Kasus Desa Ngagel, Kecamatan Dukuhseti) dalam penelitian mendeskripsikan pelaksanaan usaha tani kelapa kopyor di Desa Ngagel, mendeskripsikan peran Asosiasi Petani Kelapa Indonesia (APKI) dalam pengembangan kelapa kopyor, dan menganalisis kendala yang dihadapi APKI. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif (Jayanti, 2022).

Ketujuh, penelitian Muna dengan judul Peran Asosiasi Aspakusa Makmur Boyolali Dalam Pemberdayaan UMKM Petani dalam penelitian menganalisis peran Asosiasi Aspakusa Makmur Boyolali dalam pemberdayaan terhadap kemandirian anggota dalam pemberdayaan dan pencapaian kemandirian dikategorikan tinggi dengan strategi strategi penyuluhan dan pendampingan dan strategi kemudahan akses IPTEK (Muna, 2020).

Tinjauan pustaka ini mencakup studi terkait yang dekat dengan penelitian sebelumnya, sehingga peneliti akan menunjukkan persamaan dan perbedaan sebagai berikut:

Tabel 1.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul	Hasil Penelitian Terdahulu	Persamaan & Perbedaan
1	Burhanudin Ahmad Yani, et al. (2019). <i>“Strategi Meningkatkan Kinerja UMKM di Serenan, Juwiring, Kabupaten Klaten”</i> .	Hasil analisa ditemukan bahwa kinerja UMKM di Serenan, Juwiring, Kabupaten Klaten dipengaruhi oleh faktor internal (yang terdiri dari aspek SDM, aspek keuangan, aspek produksi dan aspek pemasaran) dan faktor eksternal (aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial dan lembaga terkait) secara bersama-sama. Kinerja UMKM di Serenan, Juwiring, Kabupaten Klaten dipengaruhi oleh faktor internal yng terdiri dari aspek SDM, aspek keuangan, aspek produksi dan aspek pemasaran.	Persamaan: Penelitian tersebut fokus untuk mengoptimisasi strategi peningkatan kinerja UMKM. Perbedaan: Menggunkan metode penelitian kualitatif dan kuantitatif dan pada penelitian ini hanya berfokus pada UMKM bukan dari peran asosiasi.

		<p>Kinerja UMKM di Serenan, Juwiring, Kabupaten Klaten dipengaruhi oleh faktor eksternal aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial ekonomi dan lembaga terkait.</p>	
2	<p>Wahyudiono, et al. (2018). <i>“Model Optimalisasi Peran Stakeholder Dalam Pengelolaan UMKM Kawasan Wisata Religi di Jawa Timur”</i></p>	<p>Hasil analisa ditemukan penelitian tersebut menjelaskan bagaimana peran stakeholder dalam merumuskan model optimalisasi dalam pengelolaan UMKM agar dapat meningkatkan kualitas manajerial dan daya saing, sehingga dapat mendorong pemanfaatan sumber daya ekonomi yang lebih efektif dan efisiensi serta berkontribusi riil pada pengembangan UMKM dan kesejahteraan bagi masyarakat.</p>	<p>Persamaan : Pembahasan mengenai peran stakeholder dalam pengelolaan UMKM dalam hal pengembangan dan peningkatan.</p> <p>Perbedaan : Pada penelitian ini subyek penelitian pada UMKM di kawasan wisata religi Jawa Timur sedangkan dalam penelitian penulis adalah UMKM yang telah tergabung dalam Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Banyumas.</p>
3	<p>Wirdi. (2022). <i>“Peran Forum UMKM IKM Kecamatan Kecamatan</i></p>	<p>Hasil dari penelitian menjelaskan forum UMKM IKM Kecamatan Caringin dalam</p>	<p>Persamaan : Penelitian Menggunakan metode penelitian kualitatif dan penelitian ini sama-sama</p>

	<p><i>Caringin Dalam Memberdayakan Masyarakat Kelompok Home Industry Boneka”</i></p>	<p>menjalankan peran fasilitasi, peran pendidik, peran perwakilan, dan peran teknis dalam memberdayakan ekonomi kelompok <i>home industry</i> boneka. Hasil pemberdayaan memenuhi kebutuhan dasar, mampu meningkatkan pendapatan, berpartisipasi dalam proses pembangunan dan keputusan yang mempengaruhinya. Dengan program pendampingan dan pembinaan, serta fasilitasi yang berperan membantu kelompok boneka dengan kegiatan pelatihan, peningkatan kapasitas produk, perizinan usaha, legalitas produk, dan diversifikasi produk.</p>	<p>untuk memberdayakan dan meningkatkan kinerja UMKM.</p> <p>Perbedaan: Pada penelitian ini subyek penelitian masyarakat kelompok <i>home industry</i> boneka pada forum UMKM IKM Kecamatan Caringin sedangkan sedang dalam penelitian penulis adalah UMKM yang telah tergabung dalam Aspikmas.</p>
4	<p>Ayuni Lathifah. (2019). <i>“Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Mikro Kecil Menengah</i></p>	<p>Hasil dari penelitian ini adalah proses pemberdayaan berjalan sesuai dengan tujuan yang diharapkan serta kegiatan ini dapat menambah wawasan dan keterampilan</p>	<p>Persamaan : Menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif yang menjelaskan fenomena dan data serta penelitian terdahulu.</p>

	<p><i>(UMKM) Asosiasi Mekarsari Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang”</i></p>	<p>dalam pemasaran secara online bagi anggota, UMKM Asosiasi Mekarsari dengan faktor pendorong adalah adanya dukungan pemerintah berupa program-program pelatihan beserta narasumber dan tingginya motivasi masyarakat memanfaatkan potensi lokal dengan baik.</p>	<p>Perbedaan :</p> <p>Subyek yang diteliti dalam penelitian ini adalah Asosiasi Mekarsari Kota Semarang sedangkan dalam penelitian penulis Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Kabupaten Banyumas.</p>
5	<p>Khofifah Dita Khairunnisa. (2021). <i>“Pemberdayaan Masyarakat Melalui Asosiasi UMKM di Kabupaten Grobogan “</i></p>	<p>Hasil penelitian hanya berfokus pada pemberdayaan masyarakat melalui asosiasi UMKM di Kabupaten Grobogan, karena tujuannya untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang sedang dialami oleh pelaku UMKM Kabupaten Grobogan untuk mengembangkan usahanya seperti kurangnya permodalan dari sumber lembaga keuangan, kurangnya inovasi produk dalam hal meningkatkan daya saing bisnis, rendahnya kualitas SDM,</p>	<p>Persamaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. - Menganalisa permasalahan yang dialami oleh UMKM dan melakukan peningkatan serta pemberdayaannya. <p>Perbedaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Subyek penelitian UMKM di Kabupaten Grobogan

		tidak adanya <i>branding</i> dan belum mengoptimalkan pemasaran online.	- Pemberdayaan Masyarakat melalui Asosiasi UMKM
6	Mitha Nur Jayanti. (2022). “ <i>Peran Asosiasi Petani Kelapa Indonesia (APKI) dalam Pengembangan Kelapa Kopyor di Kabupaten Pati (Studi Kasus Desa Ngagel, Kecamatan Dukuhseti)</i> ”	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan usaha tani kelapa kopyor di Desa Ngagel yang dilakukan petani belum berjalan dengan baik karena pelaksanaannya masih belum sesuai dengan Kepmentan No.8/Kpts,KB.020/5/2019 yang menjadi pedoman proses produksi. Peran yang dijalankan APKI untuk mengembangkan kelapa kopyor diantaranya sebagai produsen bibit, motivator edukator, penghubung petani dengan pemerintah dan pemasaran.	Persamaan : Menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Dan menganalisa peran dari asosiasi untuk pengembangan anggotanya. Perbedaan : Subyek penelitian usaha tani kelapa kopyor di Kabupaten Pati
7	Muna. (2020). “ <i>Peran Asosiasi Aspakusa Makmur Boyolali Dalam</i> ”	Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran Asosiasi Aspakusa Makmur Boyolali dalam pemberdayaan anggotanya	Persamaan : Sama-sama meneliti peran Asosiasi untuk pemberdayaan anggotanya.

	<p><i>Pemberdayaan UMKM Petani”.</i></p>	<p>dan pencapaian kemandirian anggota dikategorikan tinggi, strategi pemberdayaan petani secara serempak berperan terhadap kemndirian anggota, dan secara parsial variabel yang memengaruhi kemandirian anggota adalah strategi penyuluhan dan pendampingan dan strategi kemudahan akses IPTEK.</p>	<p>Perbedaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Subyek penelitian pada Asosiasi Aspakusa Makmur Boyolali dalam pemberdayaan sedangkan peneliti pada Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas. - Metode penelitian survey dan data dianalisis melalui regresi linier berganda.
--	--	---	---



F. Sistematika Pembahasan

Dalam menjelaskan gambaran secara global terhadap penelitian ini sehingga perlu dijelaskan bahwa pada skripsi akan ada lima bab, berikut ini adalah sistematika penulisan secara lengkap:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini adalah gambaran secara umum untuk memberikan pola pemikiran skripsi. Bab ini menjelaskan mengenai: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, serta sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini membahas landasan teori mengenai Optimalisasi Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah (Aspikmas) Dalam Meningkatkan Kinerja Industri Kreatif UMKM Kerajinan Tangan.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini merupakan metodologi penelitian yang meliputi jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan uji keabsahan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Merupakan uraian pokok penelitian dan pembahasan, serta observasi lapangan yang kemudian dibandingkan dengan temuan-temuan teori sebelumnya, semuanya tercakup dalam produk akhir penelitian dan pembahasan. Setelah itu data dianalisis untuk menghasilkan hasil penelitian yang dapat dipercaya dan valid.

BAB V PENUTUP

Penutupan berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan didapat dari temuan setelah melakukan penelitian dan saran disesuaikan dengan permasalahan yang diteliti untuk lebih baik kedepannya. Bagian terakhir terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

Pengertian UMKM berdasarkan Undang-Undang No 20 Tahun 2008 yang menjelaskan UMKM, menggariskan sebagai berikut : **Usaha Mikro** adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang. **Usaha Kecil** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. **Usaha Menengah** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan 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 sebagaimana diatur dalam undang-undang.

2. Klasifikasi UMKM

Sektor usaha yang paling berpengaruh adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sesuai dengan perkembangannya. Selain itu, kelompok usaha ini juga telah menunjukkan kemampuannya dalam menahan berbagai goncangan akibat krisis ekonomi. Oleh karena itu, kelompok Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah harus diperkuat. Berikut ini adalah klasifikasi UMKM berdasarkan harapan dari perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (Ade Raselawati & Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, 2011) :

- a. *Micro Enterprise* (Sifat Kewirausahaan) adalah usaha mikro, kecil, dan menengah yang berwatak sebagai pengrajin tetapi belum memiliki sifat wirausaha.
- b. *Small Dynamic Enterprise* (Jiwa Kewirausahaan) yang berjiwa kewirausahaan dan mampu menerima subkontrak dan ekspor dapat dikenal dengan usaha dinamis kecil.
- c. *Fast Moving Enterprise* merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang berjiwa wirausaha dan akan tumbuh menjadi usaha besar.

3. Kelebihan & Kelemahan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Kelebihan UMKM

- 1) UMKM hanya memerlukan sedikit modal dari pada perusahaan besar yang memiliki kelemahan dalam sumber modal yang signifikan.
- 2) UMKM cenderung berinovasi lebih cepat dan lebih mudah, terutama dalam hal operasional. Pelaku UMKM mampu memikirkan dan mengembangkan ide-ide baru lebih cepat sebagai hasilnya.
- 3) UMKM lebih berkonsentrasi karena lebih leluasa untuk berimajinasi dan berproduksi sebanyak yang diinginkan pelaku usaha. Secara alami, perusahaan besar akan lebih bergantung pada permintaan pasar terhadap produk yang dihasilkan.
- 4) Fleksibilitas operasional yang lebih mudah UMKM karena memungkinkan pengambilan keputusan yang cepat dalam menjalankan bisnis.
- 5) Meningkatkan jumlah lapangan kerja karena UMKM tumbuh lebih cepat dibandingkan jenis perusahaan lain karena kemudahan sistem operasional dalam penerapannya.

b. Kelemahan UMKM

- 1) Anggaran dan pembiayaan yang kecil merupakan kelemahan usaha kecil dan menengah. Bisnis ini juga memiliki akses dana yang terbatas.
- 2) Pemilik Usaha Kecil dan Menengah sering terkena tekanan eksternal dan seringkali harus merasakan tekanan tersebut. Usaha kecil dan menengah sering menghadapi sejumlah tekanan eksternal yang mencegah mereka berkembang secara maksimal.
- 3) Minimnya tenaga ahli usaha kecil dan menengah, selain dijalankan oleh segelintir orang, beberapa di antaranya masih kekurangan tenaga profesional tersebut. Hal ini menyebabkan terkadang pekerjaan produksi yang kurang profesional dilakukan oleh Usaha Kecil dan Menengah itu sendiri.
- 4) Kapasitas produksi kecil. Selain itu, karena kekurangan tenaga produksi, usaha kecil dan menengah biasanya memiliki kapasitas produksi yang lebih rendah daripada perusahaan besar (Tias, 2021).

4. Asas dan Prinsip Pemberdayaan UMKM

Berdasarkan perundang-undangan, UMKM dalam melakukan kegiatan pemberdayaan usahanya didasarkan pada asas/prinsip berikut:

- a. Asas Kekeluargaan, yaitu asas yang memandu upaya penguatan UMKM sebagai komponen perekonomian nasional, didasarkan pada demokrasi ekonomi, yang diselenggarakan berdasarkan gagasan solidaritas, efisiensi berkeadilan, keberlanjutan, kesadaran lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.
- b. Asas demokrasi ekonomi, yaitu khusus pemberdayaan UMKM untuk mencapai kemakmuran rakyat dan khususnya pemberdayaan UMKM dilaksanakan sebagai komponen pembangunan ekonomi nasional.

- c. Asas kebersamaan, yaitu asas bahwa semua UMKM dan dunia usaha harus bekerja sama untuk memajukan kesejahteraan rakyat karena merupakan nilai kemanusiaan yang mendasar.
- d. Asas efisiensi berkeadilan, yaitu asas efisiensi yang adil atau gagasan bahwa efisiensi yang adil harus diprioritaskan untuk menciptakan lingkungan usaha yang adil, menguntungkan dan kompetitif.
- e. Asas berkelanjutan, yaitu asas bahwa perekonomian yang kuat dan mandiri hanya dapat tercipta dengan sengaja berusaha dan mengarahkan proses pembangunan melalui UMKM secara berkesinambungan.
- f. Asas berwawasan lingkungan, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan.
- g. Asas kemandirian, yaitu asas pemberdayaan UMKM dijunjung tinggi dan diutamakan dengan tetap menjaga kemandirian, potensi dan kualitas lainnya.
- h. Asas keseimbangan kemajuan, adalah upaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi daerah dalam kesatuan ekonomi nasional, merupakan prinsip pemberdayaan bagi UMKM.
- i. Asas kesatuan ekonomi nasional, adalah pembangunan kesatuan ekonomi nasional meliputi pemberdayaan UMKM yang merupakan prinsip inti kesatuan ekonomi nasional.

B. Industri Kreatif Kerajinan Tangan

Salah satu keunggulan UMKM adalah fleksibilitas (keluwesan) dalam mensikapi perubahan yang terjadi. Berbekal keunggulan itu, maka sangat tepat bila strategi yang diambil dalam meningkatkan kinerja UMKM adalah menanamkan sikap kreatif dan terbuka dengan inovasi. Kreativitas yang ditanamkan dalam sistem usaha, bisa mendorong lahirnya pengelola usaha yang kreatif sekaligus menghasilkan produk-produk kreatif.

Di beberapa negara, keberhasilan pengembangan UMKM saat ini sangat bergantung pada kreativitas dalam proses industrialisasi. Aktifitas para pelaku usaha dalam menghasilkan karya kreatif yang mampu bertahan dalam persaingan di bidang ekonomi khususnya kewirausahaan inilah yang menumbuhkan kreativitas. Kreativitas dapat terjadi dalam berbagai kegiatan usaha atau simpul kegiatan UMKM. Namun yang berkembang saat ini adalah kreativitas produk yang melahirkan industri kreatif.

Industri kreatif kerajinan tangan merupakan salah satu jenis industri kreatif yang potensial di Indonesia. Kerajinan tangan atau seni kriya memiliki manfaat praktis dalam kehidupan sehari-hari dan sering dianggap sebagai produk industri kreatif yang merupakan identitas (kemenparekraf, 2022). Industri kreatif merupakan industri tersendiri dengan tampilan keunggulan dalam kreativitas dalam menghasilkan desain kreatif yang melekat pada barang/jasa yang dihasilkan. Berbagai macam sektor industri yang secara kolektif dikenal sebagai “industri kreatif” mengutamakan kreativitas sebagai sumber modal utama dalam memproduksi barang dan jasa.

Dalam hal ini, industri desain dapat dipandang, sebagai komponen inti dari suatu industri kreatif, di mana implementasinya bisa dijalankan pada skala usaha yang berbeda. Industri diciptakan untuk mendukung perluasan klaster industri lain yang sudah mapan dan peningkatan nilai tambah produk. Jika anak muda yang ingin mencoba hal baru mengambil kendali, industri kreatif berpotensi menjadi andalan di masa depan. Berikut ini adalah beberapa ciri dari sektor kreatif.

1. Industri yang berpotensi meningkatkan kesejahteraan melalui penyediaan kreasi intelektual yang terutama terdiri dari kreativitas, keahlian dan bakat.
2. Industri kreatif terdiri dari pemberian produk kreatif kepada pelanggan secara langsung dan mendorong terciptanya nilai kreatif di bidang lain yang tidak berhubungan langsung dengan pelanggan.

3. Produk dari sektor kreatif memiliki siklus hidup yang pendek, margin yang tinggi, tingkat keragaman yang tinggi, persaingan yang ketat dan mudah ditiru.

Modal utama industri kreatif adalah intelektual, tetapi juga memasukkan unsur bisnis, teknologi, budaya, dan seni. Akibatnya, sektor kreatif harus memiliki kelima komponen yang bekerja sama, bukan sekedar "berbeda". Padahal tumbuhnya kreativitas sangat dipengaruhi oleh perkembangan intelektual.

Menurut Kadjim 2011, kerajinan adalah suatu usaha yang dilakukan secara terus menerus dengan penuh semangat ketekunan kecekatan, kegigihan, berdedikasi tinggi dan berdaya maju yang luas dalam melakukan suatu karya (Siti Husnul Hotima, 2019).

Kerajinan Tangan adalah menciptakan suatu produk atau barang yang dilakukan oleh tangan dan memiliki fungsi pakai atau keindahan sehingga memiliki nilai jual. Bisnis kerajinan tangan berkembang pesat di Indonesia dan menjadi bagian dari industri kreatif yang mendapat perhatian dari pemerintah dan masyarakat. Oleh karena itu, industri kreatif kerajinan tangan memiliki potensi untuk menjadi sektor ekonomi yang penting dan memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Jenis kerajinan tangan yang termasuk dalam industri kreatif tentu sangat bermacam-macam, diantaranya adalah kerajinan tekstil, kerajinan kulit, kerajinan kayu, kerajinan logam, kerajinan batu, kerajinan tanah liat dan kerajinan barang bekas. Pengembangan industri kreatif kerajinan tangan dapat menjadi salah satu upaya untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan pekerjaan di Indonesia.

C. Optimalisasi Peran Asosiasi

1. Pengertian Optimalisasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, optimalisasi berasal dari kata dasar optimal yang berarti terbaik. Optimal erat kaitannya dengan kriteria untuk hasil yang diperoleh. Sebuah desain, sistem, atau keputusan dapat dibuat lebih lengkap, fungsional, atau efisien dengan

menggunakan tindakan, proses, atau metode pengoptimalan. Menurut Machfud Sidik, optimalisasi adalah proses atau kegiatan yang bertujuan untuk menyempurnakan dan memperbaiki. Winardi mendefinisikan optimalisasi sebagai strategi yang menghasilkan tercapainya maksud atau tujuan (Winardi, 1999). Optimalisasi banyak juga diartikan sebagai ukuran dimana semua kebutuhan dapat terpenuhi dengan kegiatan-kegiatan yang telah dilaksanakan.

2. Teori Asosiasi

a) Definisi Asosiasi

Asosiasi pengusaha merujuk pada konsep bahwa para pengusaha atau pelaku bisnis memiliki kecenderungan untuk berkumpul atau bergabung dalam kelompok atau organisasi yang saling berhubungan. Asosiasi pengusaha dapat berbentuk serikat dagang, kamar dagang, asosiasi industri atau organisasi bisnis lainnya.

Tujuan utama dari asosiasi pengusaha adalah untuk melindungi dan mempromosikan kepentingan bersama para anggotanya. Mereka dapat melakukan berbagai kegiatan seperti advokasi kebijakan, negosiasi dengan pemerintah, memberikan layanan dan dukungan bagi anggota, serta memfasilitasi pertukaran informasi dan kolaborasi antar bisnis.

b) Manfaat Asosiasi

Beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari asosiasi pengusaha antara lain:

- 1) Akses Informasi : Asosiasi pengusaha menyediakan platform untuk pertukaran informasi dan pengetahuan antar anggota. Hal ini dapat mencakup tren industri, riset pasar, peluang bisnis dan praktik terbaik. Dengan berbagi pengetahuan dan pengalaman anggota dapat belajar satu sama lain dan meningkatkan keahlian mereka.

- 2) Suara Bersama : Dengan berkumpul dalam asosiasi, pengusaha memiliki suara yang lebih kuat dalam mempengaruhi kebijakan pemerintah, regulasi bisnis dan isu-isu terkait usaha mereka. Keberadaan asosiasi memungkinkan mereka untuk berbicara dengan satu suara dan meningkatkan pengaruh mereka.
- 3) Pengaruh dan *Lobbying* : Asosiasi pengusaha dapat melakukan advokasi kebijakan dan *lobbying* untuk kepentingan anggotanya. Dengan menggabungkan sumber daya dan kekuatan politik, mereka dapat mempengaruhi pembuatan kebijakan yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan industri mereka.
- 4) Jaringan dan Kolaborasi : Bergabung dalam asosiasi pengusaha memungkinkan para pengusaha untuk membangun jaringan yang kuat dengan sesama anggota dan pemangku kepentingan lainnya. Kolaborasi bisnis, aliansi strategis, dan kesempatan untuk mencari mitra kerja dapat muncul melalui koneksi yang terjalin di dalam asosiasi.
- 5) Layanan Dukungan : Asosiasi pengusaha sering kali menyediakan layanan dukungan bagi anggotanya, Ini dapat mencakup pelatihan dan pengembangan keterampilan, akses ke sumber daya keuangan, bantuan hukum, advokasi dalam perselisihan bisnis, dan dukungan lainnya yang dapat membantu pengusaha meningkatkan efisiensi dan kesuksesan bisnis mereka (SARI, 2021).

c) Teori Asosiasi

Asosiasi pengusaha UMKM dapat berperan penting dalam pengembangan UMKM di suatu daerah. Berikut adalah beberapa teori yang terkait dengan peran asosiasi pengusaha :

- 1) Teori kemitraan, yaitu teori yang mengemukakan bahwa asosiasi pengusaha dapat berperan sebagai mitra strategis

bagi UMKM dalam menghadapi berbagai tantangan dan memanfaatkan peluang bisnis.

- 2) Teori pemberdayaan, yaitu teori yang mengemukakan bahwa asosiasi pengusaha dapat berperan dalam memberdayakan UMKM melalui pelatihan, pendampingan dan pengembangan kapasitas (Fadel Bahtiar Yuswono, 2022)
- 3) Teori jaringan, yaitu teori yang mengemukakan bahwa asosiasi pengusaha dapat membantu UMKM dalam membangun jaringan bisnis yang lebih luas dan meningkatkan akses terhadap sumber daya dan informasi.
- 4) Teori kolaborasi, yaitu teori yang mengemukakan bahwa asosiasi pengusaha dapat berperan dalam memfasilitasi kolaborasi antara UMKM dan berbagai pihak seperti pemerintah, lembaga keuangan, dan pelaku bisnis lainnya.

Undang-undang telah memberi amanat terhadap pemerintah untuk mengembangkan UMKM. Dalam UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM disebutkan peran pemerintah antara lain :

- a. Bersama Pemerintah Daerah melaksanakan pengawasan dan pengendalian kesempatan berusaha.
- b. Memberikan insentif dalam bentuk kemudahan persyaratan perizinan, keringanan tarif sarana prasarana, dan bentuk insentif lainnya yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan kepada dunia usaha yang menyediakan pembiayaan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
- c. Bersama Pemerintah Daerah, dunia usaha dan masyarakat memfasilitasi, mendukung, dan menstimulasi kegiatan kemitraan, yang saling membutuhkan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan.

Sehubungan dengan amanat Undang-undang, pemerintah melaksanakan berbagai program yang bertujuan untuk

memberdayakan UMKM. Peran asosiasi penting dalam memberikan dukungan, arahan, dan kesempatan bagi UMKM untuk tumbuh dan berkembang, dengan bantuan asosiasi UMKM dapat mengatasi tantangan mereka, memperluas jangkauan bisnis dan mencapai keberhasilan yang lebih besar (Huddin & Nafiudin, 2021).

D. Peningkatan Kinerja Usaha

1. Pengertian Kinerja Usaha

Kinerja bisnis, menurut Jauch dan Glueck (1988), adalah derajat pencapaian atau capaian suatu perusahaan dalam kerangka waktu tertentu. Kinerja bisnis adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan seberapa baik suatu kegiatan atau program dilaksanakan dan seberapa berhasil dalam mencapai tujuan, sasaran, visi, dan misi yang telah ditetapkan. Indikator perkembangan suatu perusahaan adalah kinerjanya. Kelangsungan hidupnya dalam segala keadaan, memperoleh laba, dan kapasitas untuk ekspansi adalah tujuannya. Jika bisnis memiliki sistem manajemen kinerja yang kuat, hal ini dapat dicapai. Volume penjualan, margin laba, laba atas ekuitas, tingkat perputaran, dan pangsa pasar adalah semua indikator kinerja perusahaan. (Rahayu Puji Suci, 2009).

Dalam konteks UMKM, kinerja usaha dapat diukur melalui berbagai aspek seperti penjualan, laba, pertumbuhan bisnis dan kepuasan pelanggan. Kinerja usaha yang baik dapat membawa manfaat bagi pemilik usaha, karyawan, dan masyarakat sekitar, seperti meningkatkan pendapatan, menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kinerja dapat di deteksi apabila perusahaan memiliki tolak ukur kesuksesan, seperti sasaran dan maksud yang akan dicapainya. Dengan itu, unit usaha perlu mencapai kinerja melalui standar pencapaian yang telah disusun dan dirancang oleh organisasi usaha. Menurut Spencer dan Spencer 1993 kinerja didefinisikan dalam buku (Yunus, 2010) sebagai output, yang meliputi volume penjualan, jumlah karyawan, keuntungan dan pemilihan produk

untuk eksekutif bisnis. . Dengan kinerja usaha ini, pelaku bisnis bisa menentukan apakah usaha tersebut mampu bertahan dan bersaing di era global atau tidak.

2. Pengukuran Kinerja

Mengutip Jerry Harbour (1997) dalam buku *The Basics of Performance Measurement*, yang menyarankan untuk membagi kinerja menjadi 6 kategori yang berbeda (Sudarmanto,2009) antara lain:

- a. Produktivitas, atau kemampuan untuk mengembangkan barang dan jasa.
- b. Kualitas, menghasilkan barang dan jasa yang memenuhi standar kualitas.
- c. Ketepatan waktu, karena memproduksi barang atau menyediakan jasa membutuhkan usaha.
- d. Waktu penyelesaian, setiap proses perubahan produk atau layanan membutuhkan waktu untuk sampai ke pelanggan.
- e. Untuk menghasilkan barang atau jasa yang diinginkan, sumber daya terbaik harus digunakan.
- f. Biaya yang berkaitan dengan produksi barang atau penyediaan jasa.

Dalam mengukur kinerja UMKM setelah menerapkan optimalisasi, terdapat beberapa faktor yang perlu diperhatikan seperti, peningkatan omzet penjualan, peningkatan profitabilitas, peningkatan efisiensi operasional, peningkatan kualitas produk atau layanan, peningkatan kepuasan pelanggan, peningkatan daya saing, pemanfaatan teknologi (Falahiyah, 2021) dan peningkatan pemanfaatan media sosial. Faktor-faktor tersebut dapat diukur dengan menggunakan berbagai metode, seperti sistem antrian untuk mengukur kinerja operasional, analisis SWOT untuk mengukur kinerja bisnis dan analisis media sosial untuk mengukur dampak pemanfaatan media sosial (Widagdo & Lestari, 2023). Selain itu, setelah mengukur hasil kinerja UMKM dapat mengambil keputusan antara lain meningkatkan kualitas pelayanan dan menambah fasilitas pelayanan.

Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut, UMKM dapat mengevaluasi kinerjanya setelah menerapkan optimalisasi dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan kinerja di masa depan.

3. Faktor-faktor Kinerja Usaha

Berbagai faktor yang dapat mempengaruhi kinerja usaha menurut (Rokhayati, n.d.) diantaranya:

- a. Faktor internal biasanya berupa sumber daya manusia (pemilik usaha, karyawan, gaya kepemimpinan), sumber daya alam, sumber keuangan untuk pembiayaan, modal atau dana pinjaman, produk yang diciptakan berkualitas baik, bisa melalui inovasi produk, memiliki pemasaran strategi, memiliki fasilitas yang dimiliki UMKM, lokasi atau outlet UMKM, dan tingkat keuntungan.
- b. Faktor eksternal meliputi teknologi informasi, pasar dan pemasaran, birokrasi dengan kebijakan ekonomi, klien, saingan, pemasok, dan kondisi lingkungan seperti ekonomi, sosial dan budaya

Sedangkan menurut Novianti (2018) terdapat tiga faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM yaitu faktor internal, faktor eksternal dan faktor lingkungan. Faktor lingkungan meliputi sosial, budaya, dan lingkungan alam (Mokodompit, 2019). Selain itu, faktor-faktor lain seperti aspek SDM, keuangan, produksi, pemasaran, teknologi, akses kepada modal, pengaruh akses kepada informasi, jaringan sosial, legalitas, rencana bisnis, kesiapan berwirausaha, dukungan, dan tingkat pendidikan pelaku UMKM juga dapat mempengaruhi kinerja UMKM (Jimek et al., 2022).

4. Upaya Meningkatkan Kinerja Usaha

UMKM harus mampu meningkatkan kualitasnya agar dapat bersaing dengan para pesaingnya, hal tersebut dapat dilakukan dengan beberapa cara seperti yang disampaikan oleh (Rokhayati, n.d.):

- a. Agar UMKM dapat bersaing dengan produk negara lain, perlu dilakukan upaya peningkatan kualitas produk yang dihasilkan.
- b. Memperluas akses pasar global ke informasi melalui pemasaran online.
- c. Meningkatkan teknologi dan ilmu pengetahuan.
- d. Meningkatkan kompetensi dan kualitas sumber daya tenaga kerja untuk menumbuhkan keterampilan tenaga kerja dan jiwa kewirausahaan.
- e. Memperluas akses keuangan melalui lembaga keuangan untuk memfasilitasi perkreditan dan permodalan usaha.
- f. Memeriksa cara terbaik untuk memasarkan produk agar berhasil memasuki pasar global.
- g. Membangun koneksi dengan orang-orang yang dapat membantu sektor UMKM berhasil.

5. Manfaat kinerja usaha

Melakukan penilaian kinerja banyak memberi keuntungan bagi perusahaan (Winbaktianur, Diana Harding, Zahrotur Rusyda Hinduan, 2020) tidak hanya untuk mengetahui seberapa jauh tercapainya tujuan yang sudah dirancang tetapi dapat berupa:

- a. Menentukan apakah rencana yang telah dibuat dalam ruang lingkup keuangan dan non keuangan telah terealisasi.
- b. Memberikan gambaran umum tentang keuntungan finansial.
- c. Berfungsi sebagai panduan untuk mengembangkan rencana dan skema kontrol selanjutnya.
- d. Membantu meningkatkan rasa ingin tahu calon investor.

6. Indikator Kinerja Usaha

Menurut (Musran Munizu, 2010) kinerja usaha dapat diukur dengan beberapa indikator seperti :

- a. Meningkatnya transaksi penjualan
Pertumbuhan pendapatan merupakan gambaran kondisi pasar untuk memperoleh produk dan jasa yang dapat mempengaruhi

kelangsungan usaha. Berdasarkan volume penjualan periode sebelumnya, pertumbuhan penjualan pada periode berikutnya dapat diprediksi. Selain itu, volume penjualan yang besar berkontribusi pada peningkatan penjualan, yang juga mendorong bisnis. Modal yang dimiliki bertambah.

- b. Indikator ini mengukur apakah perusahaan berhasil mengumpulkan lebih banyak modal dalam periode tertentu. Pertambahan modal dapat berasal dari berbagai sumber seperti investasi eksternal, penjualan saham, pinjaman bank, atau laba yang ditahan. Peningkatan modal bisa menunjukkan bahwa perusahaan menarik minat investor atau memiliki kinerja keuangan yang kuat.
- c. Penambahan jumlah tenaga kerja
Pertambahan jumlah tenaga kerja dapat menunjukkan bahwa perusahaan membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk memenuhi permintaan yang meningkat, hal ini dapat dianggap sebagai indikator positif bahwa bisnis sedang berkembang.
- d. Meningkatnya pertumbuhan pasar
Meningkatnya pertumbuhan pasar seringkali berarti peningkatan permintaan atas produk atau layanan perusahaan. Hal ini dapat berdampak positif pada pendapatan perusahaan dan meningkatkan laba bersih. Jika perusahaan mampu memanfaatkan peluang pertumbuhan pasar dengan baik, indikator ini menunjukkan keberhasilan dalam menarik pelanggan baru atau memperluas pangsa pasar yang ada.
- e. Laba atau keuntungan meningkat.
Peningkatan laba atau keuntungan seringkali menunjukkan bahwa perusahaan berhasil meningkatkan efisiensi operasionalnya. Hal ini bisa mencakup pengendalian biaya yang lebih baik, peningkatan produktivitas, atau pengelolaan yang lebih baik terhadap aset perusahaan. Indikator ini mampu menunjukkan hasil bahwa

perusahaan mampu menghasilkan laba yang lebih besar dengan sumber daya yang tersedia.

E. Landasan Teologis

1. Asosiasi Dalam Perspektif Islam

Asosiasi dalam perspektif islam dikenal sebagai “*Jam’iyyah*” atau “*Rabitah*” yang berperan dalam membantu dan melindungi kepentingan anggotanya dengan mempromosikan prinsip-prinsip etika dan nilai-nilai islam, termasuk keadilan, integritas, solidaritas dan tanggung jawab sosial. Dalam pandangan Islam, asosiasi UMKM dapat dianggap sebagai bentuk interaksi sosial antar komunitas muslim dalam menciptakan nilai saling menguntungkan. Islam juga merestui dan terbuka terhadap bentuk-bentuk ekspresi kreatif dan inovasi dalam wilayah peradaban dan kehidupan bermasyarakat selama diniatkan untuk kebaikan (Hj Sakilah, 2013).

Terdapat beberapa sumber yang dapat dijadikan acuan dalam memahami asosiasi dalam perspektif islam :

- a) Al-Quran, merupakan sumber utama bagi umat Islam dan menjadi panduan dalam segala aspek kehidupan, termasuk organisasi dan asosiasi. Ayat-ayat Al-Quran yang berkaitan dengan keadilan, saling tolong menolong dan tanggung jawab sosial dapat menjadi acuan dalam membentuk prinsip dan tindakan asosiasi dalam konteks islam.
- b) Hadis, adalah kumpulan perkataan, tindakan, dan persetujuan Nabi Muhammad SAW. Hadis juga dapat memberikan pedoman dan tuntutan dalam membentuk asosiasi berdasarkan nilai-nilai Islam. Hadis yang relevan dalam konteks berbicara tentang kejujuran, keadilan, kerjasama dan pemberdayaan ekonomi.
- c) Ijtihad, adalah upaya pemikiran dan penelitian yang dilakukan oleh para cendekiawan Islam untuk menerapkan ajaran Islam

dalam konteks masa kini. Dalam hal ini, cendekiawan Islam dapat memberikan panduan dan interpretasi terkait dengan pembentukan dan fungsi asosiasi dalam perspektif Islam.

- d) Fatwa, adalah pendapat hukum Islam yang diberikan oleh ulama berdasarkan penafsiran mereka terhadap prinsip-prinsip Islam. Fatwa dapat menjadi sumber penting dalam membentuk dan mengarahkan asosiasi dalam konteks hukum, etika, dan praktik bisnis yang sesuai dengan Islam (Rusdi, 2019).

2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Perspektif Islam

Dalam perspektif ekonomi Islam UMKM adalah salah satu contoh kegiatan dari usaha manusia dalam mempertahankan hidupnya serta beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah kegiatan ekonomi yang sah dilakukan. Tidak ada larangan selama bisnis yang dilakukan tidak menyimpang dari prinsip-prinsip ekonomi Islam. UMKM memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat karena dalam ekonomi Islam menjalankan aktivitas jual beli harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yaitu adil, transparan, dan tentunya tidak merugikan pihak lain (Kesuma, 2022). UMKM dapat berkontribusi dalam perekonomian menurut perspektif ekonomi Islam dengan meningkatkan stabilitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, dan sektor potensial untuk penyaluran pembiayaan BPRS. Dalam ekonomi syariah, UMKM harus menjalankan aktivitas jual beli dengan aturan Islam yang mengutamakan keadilan bersama tanpa ada yang merasa terzalimi, baik dari pelaku UMKM maupun pihak pembeli. UMKM juga dapat memberdayakan masyarakat dan meningkatkan pendapatan mereka (Happy et al., 2021).

UMKM memiliki peran penting dalam perkembangan dan pertumbuhan perekonomian di Indonesia, serta dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat menurut perspektif ekonomi Islam. UMKM

dapat memberdayakan masyarakat dan meningkatkan pendapatan mereka (Gula et al., 2022). Imam Al-Ghazali menyebutkan ada tiga peran yang diberikan UMKM dalam mensejahterakan masyarakat, yaitu memberikan lapangan pekerjaan, memenuhi kebutuhan masyarakat dan memberikan sumbangan sosial. UMKM juga dapat menjalankan prinsip-prinsip ekonomi islam seperti membantu yang membutuhkan dan tidak merugikan pihak lain.

UMKM dapat menjalankan berbagai sektor kegiatan ekonomi menurut perspektif ekonomi islam. Sebagai contoh, UMKM dapat bergerak di sektor pangan, seperti usaha mikro kecil dan menengah di sektor kuliner atau makanan. Selain itu, UMKM juga dapat bergerak di sektor lain seperti fashion, kerajinan tangan dan jasa. Oleh karena itu, peningkatan kinerja UMKM harus dilakukan dengan sungguh-sungguh, bekerja sesuai dengan norma-norma ekonomi islam dan tidak melanggar segala aturan yang telah ditetapkan.

Melakukan usaha atau berbisnis adalah hal yang dihalkan, diketahui bahwasanya Nabi Muhammad pada awalnya adalah seorang pedagang. Perintah Allah kepada semua manusia tanpa membedakan status, jabatan dan strata seseorang dalam Al-qur'an dijelaskan dalam Surah At-Taubah (9) ayat 105

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: *Dan Katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan RasulNya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”*

Dalam surah tersebut dijelaskan bahwa setiap pekerjaan manusia akan terus dilihat oleh Allah dan Rasul-Nya sebagai amalan yang akan

dipertanggung jawabkan di akhir zaman, sesuai dengan perintah Allah dan Rasul-Nya untuk memerintahkan umat-Nya bekerja.

Agar seorang muslim selalu menjaga tingkah lakunya dan menghindari berbuat kesalahan, maka aturan main yang berkaitan dengan hukum (halal-haram), tata cara pergaulan antar manusia, hubungannya dengan Allah, dan kegiatan bisnis semuanya telah diatur dalam islam.

Berikut adalah Karakteristik Usaha Mikro Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Wahdino, 2001) :

- a. Usaha mikro pengaruhnya bersifat ketuhanan/ilahiah (*nizhamun rabbaniyyun*), mengingat pada dasarnya peraturannya tidak diatur oleh manusia melainkan berdasarkan hukum-hukum yang ditetapkan oleh Allah SWT sebagaimana tertuang dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah.
- b. Terkait erat dengan akhlak (*murtabthun bil-akhlaq*), Islam tidak pernah meramalkan kemungkinan pemisahan antara moral dan ekonomi, juga tidak pernah memetakan pertumbuhan ekonomi di bawah naungan islam yang tidak bermoral.
- c. Elastic (*al-murunah*), Al-Hadits dan Al-Qur'an sama-sama dijadikan sebagai sumber landasan ekonomi yang menjadi landasan teori elastis.
- d. Objektif (*al-maudhu'iyah*), Konsep objektivitas merupakan sesuatu yang diajarkan islam kepada pemeluknya untuk diamalkan. Setiap pelaku ekonomi harus menjalankan kewajibannya sebagai bagian dari kegiatan ekonomi tanpa memandang faktor seperti jenis kelamin, ras, suku, agama, atau kepercayaan lainnya.

3. Kinerja Dalam Perspektif Islam

Islam memandang kinerja sebagai suatu bentuk atau cara yang digunakan orang untuk mengaktualisasikan dirinya. Kinerja adalah ekspresi nyata dari nilai-nilai, keyakinan, dan pemahaman yang dijunjung tinggi secara moral yang dapat memacu individu untuk menghasilkan karya yang berkualitas tinggi. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an surat Al-Fath ayat 29

مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ تَرَاهُمْ رُكَّعًا سُجَّدًا يَبْتَغُونَ
فَضْلًا مِنَ اللَّهِ وَرِضْوَانًا سِيمَاهُمْ فِي وُجُوهِهِمْ مِنْ أَثَرِ السُّجُودِ ذَلِكَ مَثَلُهُمْ فِي التَّوْرَةِ يَوْمِ ثَمَرُهُمْ فِي
الْإِنْجِيلِ كَرَزِعٍ أُخْرِجَ شَطْرُهُ فَأَزْرَهُ فَأَسْتَعْلَظَ فَاسْتَوَى عَلَى سَوْقِهِ يُعْجَبُ الزَّرْعَ لِيُعِظَ بِهِمُ
عَ الْكُفَّارِ وَعَدَّ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ مِنْهُمْ مَغْفِرَةً وَأَجْرًا عَظِيمًا

Artinya : “Muhammad itu adalah utusan Allah dan orang-orang yang bersama dengan dia adalah keras terhadap orang-orang kafir tetapi kasih sayang sesama mereka: kamulihat mereka rukuk dan sujud mencari karunia Allah dalam keridhaannya, tanda-tanda mereka tampak pada muka mereka dari bekas sujud. Demikian sifat-sifat mereka dalam taurat dan injil, yaitu seperti tanaman yang mengeluarkan tunasnya, maka tunas tersebut menjadi kuat lalu menjadi besar dan tegak lurus diatas pokoknya..”

(Al-Fath :29)

Islam menganggap kinerja sebagai cara hidup dan aspek penting dari interaksi sosial. Islam juga mendorong pekerjaan karena berfungsi sebagai standar perbandingan ketika menilai orang. Setiap manusia dituntut untuk selalu mandiri, sesuai dengan ajaran Islam. Dengan kata lain, terlepas dari tantangan yang signifikan, orang harus berusaha untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri. Kerja adalah salah satu alat produksi yang paling signifikan dari perspektif ekonomi, selain memperhatikan modal dan faktor alam lainnya. Menurut pandangan Islam, setiap orang

memiliki kewajiban untuk bekerja karena Allah SWT telah berjanji untuk memberikan nafkah kepada setiap umatnya, namun jaminan ini tidak datang tanpa usaha yang berarti. Umat Islam didorong untuk menemukan motivasi baik dalam pekerjaan maupun agamanya, sesuai dengan ajaran agama Islam. Pengetahuan seorang muslim bahwa pekerjaannya adalah ibadah kepada Allah harus menjadi motivator yang kuat baginya untuk membebaskan diri dari keinginan untuk keuntungan materi. Pekerjaannya adalah perbuatan yang benar secara moral yang akan membantunya sukses di dunia ini dan makmur di akhirat, sehingga motivasinya tidak hanya didasarkan pada standar hidup dan pemenuhan pribadi yang lebih tinggi. (Rodi Syafrizal, 2019).

Adapun indikator kinerja di dalam perspektif islam berdasarkan hasil penelitian Alimuddin yang mengemukakan, dengan empat elemen penilaian kinerja yang sesuai dengan perspektif Islam yaitu:

- a. Material, merupakan laba atau keuntungan yang cukup agar memenuhi kebutuhan rumah tangga yang diperoleh dengan cara jujur, tidak merugikan orang lain dan dapat digunakan untuk investasi demi keberlangsungan bisnis.
- b. Mental, yaitu dalam melaksanakan sebuah pekerjaan hendaknya dilakukan dengan tekun dan perasaan bahagia, menikmati hasil yang sudah dicapai dan menumbuhkan kepercayaan antar sesama manusia.
- c. Spritual, utama nya seorang manusia harus lebih mendekatkan diri kepada Allah SWT. Menganggap bekerja sebagai sarana ibadah kepada Allah SWT. Selalu merasa bersyukur dengan hasil yang diperoleh serta taat dan konsisten dengan aturan serta hukum-hukun Allah.

- d. Persaudaraan, yaitu terciptanya hubungan sosial yang harmonis baik dalam lingkungan perusahaan maupun lingkungan masyarakat sekitar dengan memberikan pekerjaan kepada orang-orang yang kurang mampu, berbagi dengan masyarakat sekitar serta memenuhi kebutuhan masyarakat dengan produk dan jasa yang tentunya halal dan mempunyai kualitas tinggi dengan harga terjangkau.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Secara umum metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dikembangkan dan dibuktikan suatu pengetahuan tertentu sehingga pada gilirannya dapat digunakan untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah (Sugiyono, 2012).

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Data dari sumber kualitatif digunakan dalam penelitian kualitatif seperti data observasi partisipan, wawancara dan data dokumenter untuk memahami dan menjelaskan fenomena sosial (Azmi et al., 2020). McMillan dan Schumacher mendefinisikan metode kualitatif sebagai tradisi ilmu sosial yang khas dan pada dasarnya didasarkan pada pengamatan orang-orang di bidang mereka sendiri dalam kaitannya dengan orang-orang itu dan konsep mereka. Sedangkan menurut Mantra dalam bukunya Mleong memperkenalkan metode kualitatif dalam bukunya sebagai teknik penelitian yang menghasilkan data deskriptif dari kata-kata lisan atau tertulis dan perilaku yang dapat diamati dari orang-orang. Metode kualitatif dapat secara komprehensif, mendetail, mendalam dan bertanggung jawab menemukan berbagai keunikan yang terjadi pada individu, kelompok, komunitas dan/atau organisasi dalam kehidupan sehari-hari.

Metode kualitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada kajian terhadap keadaan objek yang alamiah, dimana peneliti sebagai alat utamanya, teknik pengumpulan data menggunakan triangulasi (gabungan observasi, wawancara, dokumentasi) data yang dihasilkan biasanya berupa data kualitatif, karena hasil analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan interpretasi hasil ini diperlukan untuk penelitian kualitatif seperti

memahami makna, memahami keunikan, mengkonstruksi fenomena dan mendeskripsikan hipotesis (Sugiyono, 2021).

Penggunaan pendekatan penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan dan menggambarkan secara mendalam suatu permasalahan yang berkaitan dengan optimalisasi peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas dalam meningkatkan kinerja industri kreatif UMKM kerajinan tangan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian yang dilakukan berlokasi di Sekretariat Pusat Aspikmas di Jl. Jend. Purwokerto Lor, Kec. Purwokerto Tim, Hetero Space Banyumas Jl. Jend Gatot Subroto No.67, Sitapen, Purwanegara, kec. Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas dan Tempat usaha para pelaku UMKM dengan waktu saat penelitian ini adalah 01 Februari 2023 sampai dengan 08 Mei 2023.

Gambar 3.1 Sekretariat Aspikmas



C. Subjek dan Objek

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan siapa sebenarnya yang akan diteliti dalam sebuah penelitian atau dapat dikatakan sebagai seseorang yang akan memberikan data atau informasi yang akan peneliti gunakan (Moleong, 2016: 132).

Subjek dalam penelitian ini adalah Ketua Aspikmas Kabupaten Banyumas, Pengurus Aspikmas dan Pelaku UMKM Kerajinan Tangan yang tergabung dalam Aspikmas Kabupaten Banyumas.

2. Objek Penelitian

Menurut Sugiyono objek penelitian merupakan sasaran pengumpulan data menggunakan metode ilmiah untuk digunakan dalam penelitian tentang suatu hal (Sugiyono, 2012). Objek dalam penelitian ini adalah optimalisasi peran Aspikmas dalam meningkatkan kinerja UMKM yang tergabung dalam Aspikmas Kab. Banyumas.

D. Sumber Data

Jenis data dari kedua sumber primer dan sekunder digunakan dalam penelitian ini.

1. Data primer merupakan data utama.

Data primer didapat dari sumber data secara langsung, diamati dan dicatat, seperti wawancara, observasi dan dokumentasi (Pid et al., 2020). Penelitian dilakukan secara langsung atas dasar observasi dan wawancara tatap muka dengan berbagai pihak atau informan yang sungguh-sungguh bersedia memberikan data dan informasi yang dibutuhkan. Dalam penelitian ini data primer didapatkan melalui wawancara ketua umum, pengurus dan anggota UMKM kerajinan tangan yang tergabung dalam Aspikmas Kab. Banyumas.

2. Data sekunder

Data sekunder merupakan data pendukung yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh peneliti (Umar, 2013: 42). Data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku, jurnal, dokumen-dokumen, artikel dan literatur lain yang berhubungan dengan penelitian. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari buku, jurnal, dan penelitian sebelumnya yang membahas optimalisasi dalam UMKM dan data yang didapatkan melalui internet.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah tahapan penelitian yang paling strategis karena tujuan utama penelitian adalah untuk memperoleh data

(Sugiyono, 2016). Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data berlangsung dalam kondisi alamiah (*natural conditions*), sumber data primer serta teknik pengambilan data meliputi observasi partisipan (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi (*in depth interview*). (Sugiyono, 2016:). Metode-metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah :

1. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah studi yang bertujuan dan sistematis tentang fenomena sosial dan psikologis melalui pengamatan dan pencatatan. Tujuan observasi adalah untuk memahami karakteristik dan pentingnya hubungan unsur-unsur perilaku manusia dalam fenomena sosial yang kompleks dalam model budaya tertentu (Gunawan, 2013). Pengamatan dapat berupa pengamatan sederhana dan pengamatan terstruktur. Pengamatan sederhana adalah pengamatan tanpa pertanyaan menyelidik. Sedangkan pengamatan terstruktur adalah observasi yang memiliki prosedur terstruktur yang baku. Disini penulis melakukan observasi langsung untuk mendapatkan data-data tentang optimalisasi peran Aspikmas dalam meningkatkan kinerja Industri Kreatif UMKM kerajinan tangan dengan cara terjun langsung ke lokasi penelitian.

2. Wawancara

Wawancara merupakan suatu metode pengambilan dan pengumpulan data melalui pertanyaan kepada informan yang dijadikan sebagai sumber informasi, dengan tujuan memperoleh data untuk jawaban atas permasalahan penelitian. Dalam wawancara tujuannya adalah untuk mendapatkan data atau informasi sebanyak-banyaknya dan sejelas-jelasnya bagi subjek penelitian (Gunawan, 2013). Wawancara (interview) dapat berupa wawancara tatap muka (*personal interview*), wawancara sandera (*intercept interview*) dan wawancara telepon (*telephone interview*) (Sugiyono, 2016). Wawancara yang digunakan pada penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin, yaitu

peneliti membaca beberapa pertanyaan yang sudah dibuat untuk mengetahui secara mendalam informasi yang dibutuhkan dalam penelitian (Nurdin & Hartati, 2019)

3. Dokumentasi

Dokumentasi ialah sumber tertulis, gambar atau foto, film maupun karya-karya monumental yang digunakan peneliti untuk melengkapi data penelitian dan memberikan informasi pada proses penelitian yang sedang berlangsung (Nilamsari, 2014). Peneliti menggunakan metode dokumentasi yang berupa data pelaku umkm dan foto wawancara dengan pelaku Aspikmas.

F. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan dalam penelitian ini, peneliti mengacu pada triangulasi yang dapat diartikan sebagai teknik yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada (Hardani et al., 2020). Maksudnya, peneliti menggunakan data observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi yang sama secara serempak. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas juga dapat diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber, berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian, teknik triangulasi tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sebagai contoh, untuk menguji kredibilitas data pada penelitian ini mengenai optimalisasi peran dan kinerja UMKM. Maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dilakukan kepada pengurus dan pelaku usaha. Dari kedua sumber data tersebut dapat dikategorisasikan dan dideskripsikan mana pandangan yang sama, pandangan yang berbeda, serta spesifikasi dari keduanya.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh melalui wawancara kepada karyawan, lalu dicek dengan observasi dan dokumentasi di Aspikmas. Apabila dari ketiga teknik tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau ke yang lain untuk memastikan data yang dianggap benar. Karena jika mungkin semuanya benar, maka pasti akan memiliki sudut pandang yang berbeda.

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Misalnya ketika data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, maka akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel.

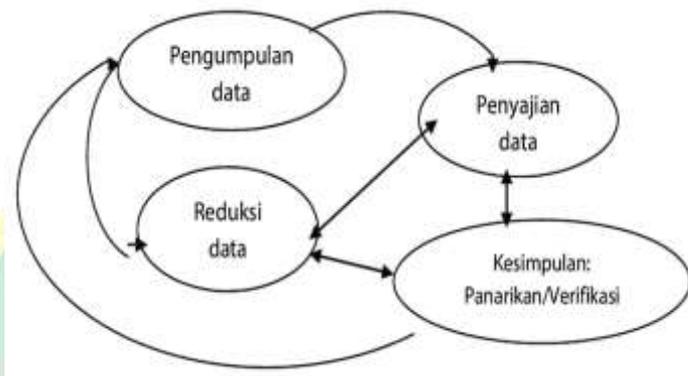
Untuk itu, dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi, atau teknik lain dalam waktu dan situasi yang berbeda. Apabila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya. Triangulasi juga dapat dilakukan dengan cara mengecek hasil penelitian dari tim peneliti lain yang diberi tugas untuk melakukan pengumpulan data (Sugiyono, 2021).

G. Teknik Analisis Data Model Miles dan Huberman

Analisis data dalam metode penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Apabila pada saat wawancara dan jawaban yang di analisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi sampai pada tahap yang dianggap kredibel (Sugiyono, 2021).

Menurut Miles dan Huberman (1984) yang dikutip oleh Sugiyono menyatakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara berhubungan dan berlangsung terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya dapat dikatakan sampai ke titik jenuh. Aktivitas dalam analisis data kualitatif tersebut terbagi menjadi:

Gambar 3.2 Analisis Data Model Miles dan Huberman



1. Pengumpulan Data (*Data Collection*)

Pada setiap penelitian kualitatif, kegiatan utamanya ialah mengumpulkan data dengan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi, serta gabungan dari ketiganya (triangulasi). Pada tahap pertama peneliti melakukan penjelajahan secara umum terhadap situasi sosial atau objek yang diteliti mulai dari melihat sampai merekam semuanya. Pengumpulan data tersebut dilakukan sehari-hari sampai bahkan berbulan-bulan, sehingga data yang diperoleh sangat banyak dan bervariasi (Sugiyono, 2021).

2. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah proses berpikir sensitif yang memerlukan keluasan, kecerdasan, dan kedalaman wawasan yang tinggi. Mengingat data yang diperoleh dari lapangan cukup banyak, kompleks, dan rumit, maka perlunya catatan secara terperinci dan teliti. Dengan begitu, data yang telah direduksi dapat memberikan gambaran lebih jelas untuk mempermudah

peneliti dalam pengumpulan data. Ketika mereduksi data, peneliti akan dipandu oleh teori dan tujuan yang akan dicapai. Karena perlu diingat bahwasanya tujuan penelitian kualitatif adalah temuan (Sugiyono, 2021).

3. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah proses mereduksi data, selanjutnya akan dilakukan penyajian data dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Selain itu, dapat juga dilakukan melalui grafik, matrik, jejaring data (*network*) maupun *chart*. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data yang sering digunakan adalah teks berupa naratif. Melalui pendisplayan atau penyajian data tersebut, maka akan lebih mudah untuk memahami apa yang terjadi dan dapat merencanakan kerja berikutnya (Sugiyono, 2021).

4. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi (*Concluding Drawing/ Verification*)

Langkah terakhir pada analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman yakni penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam pendekatan kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Pada kesimpulan awal, temuan yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah jika tidak ditemukan bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Namun, apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti valid dan konsisten ketika peneliti kembali ke lapangan, maka kesimpulan yang dikemukakan dapat dikatakan kredibel (Sugiyono, 2021).

BAB IV PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Aspikmas

1. Latar Belakang Aspikmas

Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) merupakan sebuah organisasi yang menaungi UMKM yang berada di wilayah Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah, Indonesia

Gambar 4.1 Logo Aspikmas



Aspikmas adalah organisasi independen yang mendampingi para pengusaha mikro, kecil dan menengah Kabupaten Banyumas. Aspikmas ini diketuai oleh Pujiyanto, S.E yang dipilih melalui pemilihan suara pada tanggal 08 Juli 2020 dan di resmikan pada tanggal 28 Juli 2020 oleh Bapak Bupati Banyumas yaitu Bapak Ir Achmad Husein. Anggota dari Aspikmas ini adalah pengusaha mikro kecil menengah yang ada di 27 kecamatan di Kab. Banyumas yang memiliki usaha produktif dan di setiap Kecamatan dikordinir oleh Kordinator Kecamatan (Korcama).

Tujuan dari asosiasi ini dibentuk untuk dijadikan wadah yang nantinya mempunyai peran strategis sebagai mitra pemerintah dalam mendistribusikan informasi dan fasilitas kepada UMKM, membantu UMKM dalam mengakses informasi dan fasilitas pemerintah, membantu UMKM dalam peningkatan bisnisnya. Selain dari itu terdapat beberapa kendala atau permasalahan pada usaha mikro kecil dan menengah di Kabupaten Banyumas seperti dalam akses pemasaran pelaku UMKM belum menerapkan *digital marketing*, kurangnya akses

permodalan, minimnya akses informasi dan belum optimalnya kemampuan dalam mengembangkan bisnisnya.

Oleh karena itu Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Banyumas dibentuk sebagai wadah bagi para pelaku UMKM yang khususnya berada di bawah naungan Dinas Koperasi dan UMKM Banyumas untuk menjadikan para pelaku UMKM berdaya saing nasional melalui produk-produk unggulan berkualitas, jaringan yang luas serta program-program yang dijalankan.

2. Visi dan Misi Aspikmas

a. Visi Aspikmas

Menjadi Organisasi UMKM di Banyumas yang Mampu Berdaya Saing Nasional.

b. Misi Aspikmas :

1. Membuat pelatihan-pelatihan berkelanjutan untuk UMKM agar memiliki daya saing *corporate*.
2. Menjadikan UMKM yang tergabung di dalamnya naik kelas.
3. Membantu mendistribusikan informasi dan bantuan dari pemerintah kepada umkm secara merata melalui pemeratan database UMKM di Banyumas.

3. Penjabaran Visi Misi

a. Penjabaran Visi

- 1) Aspikmas memiliki kapasitas untuk memberikan kontribusi yang dapat mempengaruhi bagaimana kebijakan nasional dikembangkan.
- 2) Aspikmas mampu melaksanakan kiprah pengembangan UMKM yang efektif, mengangkat nama baik Kabupaten Banyumas di tingkat nasional.
- 3) Pengusaha lokal yang memiliki daya saing nasional yang tinggi dapat dihasilkan dalam Aspikmas.

b. Penjabaran Misi

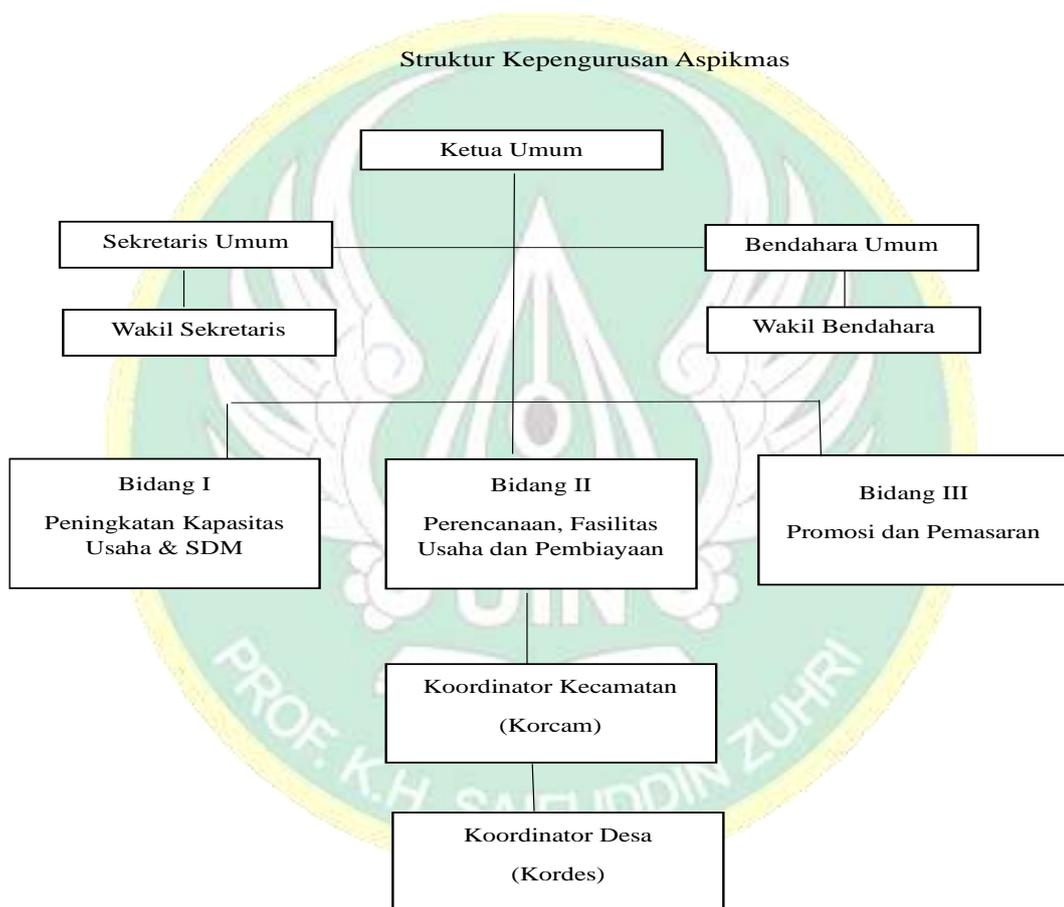
1. Pemerataan akses informasi dan kebijakan pemerintah tentang UMKM di Kabupaten Banyumas:
 - a) Pemerataan seluruh materi pelatihan dan program kegiatan lainnya kepada peserta Aspikmas di masing-masing 27 kecamatan di Kabupaten Banyumas.
 - b) Setiap pelatihan atau program lainnya dapat tepat sasaran bagi anggota yang membutuhkan dan memenuhi persyaratan.
 - c) Pembagian berbagai bentuk pemberdayaan (pendampingan dan pelatihan) antar anggota secara merata.
2. Menjadikan anggota Aspikmas yang merupakan pengusaha mikro, kecil dan menengah agar bisa maju.
 - a) Meningkatkan pendapatan perusahaan anggota.
 - b) Meningkatkan kepatuhan hukum perusahaan anggota semaksimal mungkin.
 - c) Memperbaiki kemasan bagi bisnis anggota.
 - d) Menyempurnakan administrasi bisnis anggota.
3. Membangun program pendampingan dan pemberdayaan bagi pemilik usaha mikro, kecil dan menengah untuk membantu mereka menjadi lebih kompetitif di tempat kerja.
 - a) Mengubah pola pikir anggota dari konsumen menjadi pedagang atau pemilik usaha.
 - b) Merencanakan berbagai pelatihan untuk mengasah kemampuan manajerial anggota dan memperkuat pola pikir mereka dalam dunia usaha

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) adalah struktur organisasi yang berbentuk garis atau *lini*, sehingga bentuk organisasinya sangat praktis karena saling berhubungan secara sederhana. Mulai dari ketua umum

menuju posisi paling bawah yaitu Koordinator Desa (Kordes). Semua beroperasi secara berurutan dalam menjalankan tugasnya masing-masing seperti jabatan, posisi dan tanggung jawab yang dilaksanakan. Secara garis besar struktur organisasi Aspikmas digambarkan pada bagan di bawah ini:

Tabel 4.1 Struktur Kepengurusan Aspikmas



5. Kepengurusan Umum

Berdasarkan hasil wawancara dan sumber data, adapun pembagian tugas pokok dan fungsi dari masing-masing posisi yang ada di Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai berikut:

a. Pimpinan Organisasi

Ketua umum mengawasi pelaksanaan organisasi Aspikmas, dibantu oleh (3) tiga orang ketua tambahan yang menjalankan tugas sebagai berikut:

1) Ketua Umum

Memastikan bahwa setiap komponen organisasi dapat melaksanakan tugas dan fungsinya secara optimal guna mewujudkan visi organisasi dalam jangka waktu yang ditetapkan, khususnya 3 (tiga) tahun.

2) Ketua Satu

Membantu ketua umum mengatur Bidang I, termasuk mengawasi pengelolaan sumber daya manusia staf lapangan dan program kegiatan untuk memastikan pelaksanaan semua program kerja efisien dan ahli.

3) Ketua Dua

Ketua ini membantu ketua umum dalam menyiapkan Divisi II, seperti mengelola sumber daya manusia untuk staf lapangan atau program kerja untuk memastikan semua program kerja dijalankan secara efektif dan profesional.

4) Ketua Tiga

Ketua umum dibantu oleh ketiga ketua tersebut dalam mengatur Divisi III, termasuk administrasi program kegiatan dan pengelolaan sumber daya manusia untuk personel lapangan. Organisasi ini memastikan bahwa semua program kerja dijalankan secara efektif dan profesional.

b. Kerumahtanggan

Kerumahtanggan dalam Aspikmas dilaksanakan oleh Sekretaris Umum dan Bendahara Umum yang masing-masing dibantu 1 (satu) orang wakil. Berikut ini merupakan deskripsi kerja dari Sekretaris Umum dan Bendahara Umum:

1. Sekertaris umum beserta wakil sekretaris
 - a) Mengumpulkan dan memperbarui semua catatan resmi organisasi, termasuk dokumen AD/ART, rencana strategis, dan keputusan.
 - b) Mengontrol korespondensi internal dan eksternal.
 - c) Urutkan database anggota ke dalam kategori bisnis yang berbeda.
 - d) Dalam kapasitas penanggung jawab melakukan rapat manajemen rutin.
 - e) Untuk peresmian Aspikmas.
2. Bendahara umum beserta wakil bendahara
 - a) Menghemat dan mengawasi sumber daya kas organisasi.
 - b) Melacak semua transaksi moneter, baik masuk maupun keluar.
 - c) Merekapitulasi biaya pendaftaran anggota.
 - d) Pemberian atribut fasilitas anggota (pin serta id card).
 - e) Menghimpun informasi pendaftaran anggota baik dari Kabupaten maupun Aspikmas di Kecamatan.

c. Bidang Aspikmas

Atas dasar kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di lapangan, Aspikmas membuat 3 bidang program kerja organisasi yaitu sebagai berikut :

1. Bidang I Peningkatan Kapasitas Usaha dan SDM

Merupakan bidang yang tujuan utamanya adalah mengkaji secara seksama tuntutan atau permasalahan yang dihadapi pelaku usaha, kemudian mengembangkan program yang sesuai sebagai pengganti tuntutan atau permasalahan tersebut.

Deskripsi program kerja:

- a) Membuat rencana khusus pelatihan yang terorganisir dan berjangka panjang bagi pelaku usaha UMKM

- b) Melaksanakan program pelatihan sesuai dengan rencana yang telah disusun.
- c) Menggunakan sumber daya manusia dan melakukan pelatihan.
- d) Pemilihan dan rekrutmen calon peserta pelatihan.
- e) Membuat dan memelihara database peserta untuk semua jenis program pelatihan.

2. Bidang II Perencanaan, Fasilitasi Usaha dan Pembiayaan

Bidang II bertugas membantu pengurusan seluruh izin usaha dan memfasilitasi kerjasama lintas sektor untuk mempercepat akses permodalan pengusaha UMKM. Berikut adalah penjabaran program kerja, antara lain:.

- a) Membuat rencana program untuk membantu perolehan izin usaha umum, seperti IUMK/NIB, PIRT, Sertifikat Halal, Merk, dll.
 - b) Menciptakan dan memelihara hubungan kerja sama dengan lembaga keuangan untuk mendapatkan akses permodalan UMKM.
 - c) Menciptakan dan memelihara hubungan kerjasama antara perusahaan publik dan swasta, seperti BUMN dan BUMD, untuk mengakses inisiatif tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) yang nantinya akan dikonversi menjadi fasilitas pembiayaan UMKM.
 - d) Menyortir database anggota ke dalam cluster bisnis yang berbeda bersama dengan sekretaris umum.
 - e) Membuat dan memelihara database semua peserta program yang telah mendapatkan bantuan dari izin usaha.
- Bidang III
Promosi dan Pemasaran

3. Bidang III Promosi dan Pemasaran

Melalui kerja sama lintas sektor, Bidang III bertugas mempercepat jaringan pemasaran produk UMKM. Berikut adalah penjelasan jadwal kerja :

- a) Membuat rencana program promosi dan pemasaran yang terstruktur dan berjangka panjang.
- b) Menciptakan dan memelihara hubungan kerjasama dengan kelompok lintas sektoral untuk menciptakan jaringan pemasaran produk UMKM
- c) Merencanakan kampanye untuk iklan dan pemasaran baik online dan offline.

d. Koordinator Kecamatan

Koordinator Kecamatan (Korcam) berfungsi sebagai *support system* bagi pengurus Aspikmas di kecamatan. Koordinator kecamatan merupakan anggota pengurus Aspikmas kecamatan dan berperan sebagai penyalur informasi dari Aspikmas kabupaten ke Aspikmas kecamatan dan sebaliknya. Deskripsi kerjanya adalah sebagai berikut :

- 1) Mengirimkan informasi dari Aspikmas kabupaten ke Aspikmas kecamatan dan sebaliknya.
- 2) Membantu dan mengawal pengurus Aspikmas kecamatan agar program kerja yang telah disusun dapat dilaksanakan dengan baik dan memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi para pelaku UMKM.

e. Koordinator Desa

Koordinator Desa (Kordes) merupakan anggota badan koordinasi kecamatan, untuk menyampaikan informasi dari Aspikmas kecamatan. Deskripsi kerjanya adalah sebagai berikut :

1. Menjadi perpanjangan tangan dan melaksanakan rencana kerja yang dibuat oleh pengurus Aspikmas kecamatan dan kabupaten.

2. Menginformasikan kepada pelaku usaha di desa masing-masing informasi yang berasal dari pengurus Aspikmas kabupaten melalui Aspikmas yang ada di kecamatan.

6. Pengurus Aspikmas Periode 2023

- a. Ketua Umum : Pujiyanto, S.E.
- b. Ketua I : Sri Waryati
- c. Ketua II : Suyati
- d. Ketua III : -
- e. Sekretaris Umum : Kukuh Prasetyo, S.E.
- f. Bendahara Umum : Sumiyati
- g. Wakil Bendahara Umum : Yuni Susanti
- h. Bidang I : 1. Zakaria Asidiq, S.Pd.
2. Wahyu Cahyoko
- i. Bidang II : Desi Wijayanti, S.Sos.
- j. Bidang III : Muhammad Irfan Bahtiar, A.Md.
- k. Korcam di 27 Kecamatan di Kabupaten Banyumas

7. Klaster UMKM di Aspikmas

Klaster UMKM merupakan kelompok UMKM yang memiliki kesamaan jenis usaha atau produk dan bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas UMKM. Dalam Aspikmas pembentukan klaster UMKM dapat menjadi salah satu strategi dalam mengembangkan UMKM di Kabupaten Banyumas. Aspikmas dapat membantu dalam identifikasi, verifikasi, dan validasi klaster UMKM di wilayah Banyumas. Berikut merupakan pembagian klaster UMKM di wilayah Banyumas :

- a. UMKM makanan & minuman: Dari hasil wawancara dengan ketua Aspikmas dapat disimpulkan UMKM makanan dan minuman lebih banyak dibandingkan dengan UMKM kerajinan tangan dan tekstil. UMKM ini menempati sekitar 80% dari persentase 100% jumlah UMKM di Aspikmas.

- b. UMKM kerajinan tangan & tekstil : Dari jumlah sekitar kurang lebih 5.000 UMKM Aspikmas, UMKM kerajinan tangan diperkirakan menempati 20% nya saja dari klaster UMKM yang ada. Namun kerajinan tangan tetap menjadi jenis usaha yang penting dan memiliki nilai seni dan keunikan yang tinggi.

8. Jenis UMKM Kerajinan Tangan di Banyumas

Berikut beberapa jenis UMKM kerajinan tangan yang terdaftar di Aspikmas Kabupaten Banyumas

- a. Kerajinan Tangan Anyaman
- b. Kerajinan Tangan Batik
- c. Kerajinan dan Ukiran Sangkar Burung
- d. Kerajinan Tangan dari Kain seperti Kain Flanel, Perca, Tenun
- e. Kerajinan Tangan Rotan dan Bambu
- f. Kerajinan Tangan *Ecoprint*
- g. Kerajinan Tangan Bordir
- h. Kerajinan Tangan Rajut
- i. Kerajinan Tangan Keramik
- j. Kerajinan Tangan Kuningan
- k. Kerajinan Tangan Eceng gondok

B. Optimalisasi Peran Aspikmas dalam Meningkatkan Kinerja UMKM

1. Permasalahan UMKM kerajinan tangan di Banyumas

Berdasarkan wawancara dengan anggota Aspikmas ditemukan beberapa permasalahan umum yang dihadapi oleh UMKM sering juga menjadi faktor penghambat serta kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut :

- a) Keterbatasan Finansial

Dalam kebanyakan kasus, modal awal bersumber dari tabungan atau sumber tidak resmi lainnya, namun sumber ini seringkali tidak mencukupi untuk kegiatan produksi dan investasi sehari-hari.

b) Kesulitan Pemasaran

Salah satu faktor kunci dalam pengembangan UMKM sering dianggap pemasaran, aspek pemasaran seperti kampanye periklanan, meningkatkan standar produksi dan tingkat output dan mempersulit UMKM untuk bersaing di pasar terbuka.

c) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah sumber daya manusia, yang mempengaruhi manajemen, pengembangan produksi, struktur organisasi, akuntansi data, strategi pemasaran dan bidang lainnya. Untuk meningkatkan produktivitas dan pangsa pasar, perlu menggunakan semua pengetahuan dan kemampuan seseorang untuk meningkatkan kualitas produksi.

d) Keterbatasan Teknologi

Keterbatasan teknologi juga merupakan kendala bagi UMKM di Banyumas karena umumnya masih banyak dalam hal produksi menggunakan teknologi yang tradisional, seperti alat-alat atau mesin-mesin produksi yang bersifat manual.

e) Kemampuan Manajemen

Keterbatasan UMKM dalam menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan masih sangat kurang sehingga hal tersebut membuat pelaku usaha menjadi sangat terbatas.

f) Masalah Bahan Baku

Masalah bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya menjadi kendala bagi UMKM di Banyumas juga, tetapi hal itu juga membuat pelaku usaha harus pintar memutar otak untuk memanfaatkan bahan baku disekitar yang berguna demi perkembangan usaha nya. Terutama bagi UMKM kerajinan tangan yang membutuhkan bahan baku dari daerah lain yang pastinya memerlukan waktu dan biaya operasional untuk mendapatkan bahan baku tersebut, sehingga dibutuhkan kreativitas dalam memanfaatkan sesuatu disekitar tempat usaha nya.

Dalam hal pengetahuan tentang teknologi penulis mendapatkan data dari hasil wawancara bahwa pelaku usaha kerajinan tangan di Banyumas masih belum memasukan produknya ke dalam katalog secara online. Pelaku usaha juga belum memiliki perangkat elektronik yang memadai untuk melakukan penjualan secara online. Selain perangkat elektronik juga masih terkendala terhadap jaringan online. Selain dari pada itu juga masih terdapat kendala yakni masih minimnya pengetahuan terhadap marketing dalam dunia online.

Kurangnya permodalan menjadi permasalahan dalam UMKM kerajinan tangan di banyumas. Berdasarkan hasil wawancara terhadap pelaku usaha kerajinan tangan di Banyumas masih mengeluhkan kurangnya modal sehingga usaha sulit untuk berkembang. Selain kurangnya permodalan UMKM kerajinan tangan di banyumas juga masih belum melakukan pencatatan keuangan dengan manual yang belum tersistematis. Sehingga pencatatan keuangan yang kurang baik tersebut menjadi kendala dalam berjalannya usaha.

Mayoritas dari pelaku usaha kerajinan tangan di banyumas belum melakukan pengemasan terhadap produk mereka. Padahal fungsi kemasan cukup signifikan mengingat manfaat dari kemasan produk cukup tinggi yakni bisa sebagai identitas produk dan juga meningkatkan nilai dari produk itu sendiri.

2. Peran Aspikmas Untuk UMKM di Banyumas

Aspikmas (Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas) merupakan sebuah organisasi yang berperan dalam berbagai hal serta memiliki peranan yang signifikan dalam meningkatkan kinerja UMKM. Aspikmas adalah mitra dari Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kabupaten Banyumas yang membantu melakukan pendampingan UMKM dalam pengembangan bisnis usahanya. Aspikmas dipilih sebagai wadah untuk para pelaku usaha dalam memulai bisnisnya, sebagaimana hasil wawancara bersama Ibu Fivin selaku pelaku UMKM craft menyatakan :

“Karena waktu itu saya lagi mengawali usaha, saat itulah dibutuhkan komunitas yang pas untuk bisa maju paling tidak itu menginspirasi ya menyemangati diri saya jika ketemu dengan orang-orang yang satu frekuensi itu akan benar-benar mendorong untuk jadi punya semangat yang sama untuk maju itu awalnya memang seperti itu memang butuh cantelan untuk mengembangkan diri butuh wadah yang pas yaitu Aspikmas. Alhamdulillah setelah berkumpul dengan teman-teman yang frekuensi semangat tetap menyala meskipun naik turun ya tetapi ya semangat juang tetap ada setelah masuk Aspikmas.

Aspikmas hadir juga karena banyaknya permasalahan yang datang dari UMKM maka dari itu UMKM memerlukan perhatian khusus dari pihak pemerintah agar dapat mendukung peningkatan taraf hidup perekonomian masyarakat khususnya di wilayah Kabupaten Banyumas, tidak hanya itu saja Aspikmas juga membantu Dinas dalam memberikan pelatihan untuk meningkatkan sumber daya kinerja UMKM. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Ibu Sri Waryati selaku Ketua Bidang Peningkatan Usaha dan Anggota di Aspikmas :

“Aspikmas hadir pertama kali dari permasalahan para UMKM yang ada seperti kurangnya akses permodalan, kurangnya keterampilan mengenai sumber daya dan kinerja bisnis, dan kendala dalam hal memasarkan produk sehingga dibutuhkanlah mitra pemerintahan yang strategis untuk menangani kendala para UMKM dan sebagai pendamping mereka dalam hal pengembangan bisnis usaha nya.”

Meskipun banyak UMKM yang hingga kini masih aktif dan eksis, tidak dapat dipungkiri juga banyak para pengusaha mikro kecil dan menengah yang mendapat permasalahan serta kendala dalam menjalankan usahanya, salah satunya yaitu mengenai permodalan. Aspikmas membantu menjembatani para pengusaha UMKM untuk mendapatkan akses permodalan yang telah di fasilitasi oleh pemerintah, Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Heni selaku Pengusaha UMKM

“ Waktu itu kebetulan bersamaan dengan bulan Agustus 2020 ada bantuan Banpres untuk UMKM waktu itu kan online, kita dimasukan kedalam grup namanya UMKM Kedungbanteng lalu dikasih link untuk diisi dan alhamdulillah dapat ya. Cuma pas tahap ke-2 waktu itu kita ada syarat administrasi untuk memperoleh bantuan itu, jadi waktu itu Aspikmas diperbantukan untuk

mengumpulkan syarat dari pendaftar.” (wawancara dengan Ibu Heni selaku pengusaha UMKM)

“Untuk permodalan dari Aspikmas menyalurkan atau sebagai perantara dari Dinas Koperasi, jadi sistemnya per kelompok itu 10 orang bisa per kecamatan, per desa nanti dapatnya Rp1.000.000 – Rp1.500.000 per UMKM yang tiap bulan harus membayar langsung ke Dinkop.” (wawancara dengan Ibu Arsyi selaku pengusaha UMKM)

Hal tersebut juga sesuai dengan yang disampaikan oleh pengurus Aspikmas pusat bahwa Aspikmas memang membantu menjembatani para pelaku UMKM untuk mendapatkan beberapa bantuan permodalan yang diberikan salah satunya adalah permodalan KUR.

“Dari Dinas UMKM memberikan dana yang namanya dana bergulir yang sangat murah bunga atau administrasinya. Rp 1.000.000 itu tidak sampai Rp 20.000 dalam satu tahun satu UMKM harus ada satu kelompok yang mengajukan minimal anggota 10 orang dengan sistem nya tanggung renteng artinya dalam satu kelompok terdapat satu orang yang nunggak maka yang sembilan ini harus menggotong karena ini kan bunga nya sangat ringan.” (wawancara dengan Ibu Sri Waryati selaku pengusaha UMKM)

Dalam hal kemajuan teknologi juga merupakan kendala bagi UMKM, tentunya para pengusaha ini menginginkan agar produk nya mereka diterima dan dikenal oleh para konsumennya namun karena terbatasnya pemahaman mengenai pemasaran digital dengan mempromosikan diberbagai sosial media atau *marketplace* Aspikmas ini melakukan pelatihan mengenai *digital marketing* untuk mengembangkan bisnis mereka hingga ke mancanegara. Hal ini sesuai yang telah diungkapkan oleh Ibu Heni

“...Pelatihan macam-macam mba seperti serial kalo tidak salah ada 4 serial pelatihan, tapi semuanya hubungannya dengan digital marketingnya. kadang sama BI, pernah juga sama Unsoed jadi UMKM itu didampingi oleh mahasiswa.

Dalam pelatihan digital marketing Aspikmas menggandeng para mahasiswa dari Unsoed, Amikom dan UMP untuk membantu para UMKM dalam hal digital marketing, Aspikmas telah menjalin hubungan dengan

lembaga kampus sesuai dengan MoU yang telah disepakati dan ditandatangani bersama, hal ini sesuai yang diungkapkan oleh Pengurus Aspikmas Kabupaten Banyumas.

“..Penambahan SDM jika ada pelatihan-pelatihan, seperti pelatihan foto produk kita dengan Amikom, waktu dengan UMP permodalan dan fasilitas-fasilitas yang diberikan. Jadi ada MOU jelas antara Ketua Umum dan Rektor ada tandatangan kerjasama, legalitas nya jelas Aspikmas dan sudah berbadan hukum juga.” (Wawancara dengan Sri Waryati, Ketua Bidang 1, 16 Mei 2023)

Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Banyumas merupakan salah satu organisasi mitra pemerintah yang menaungi hampir 5000 UMKM dengan 27 kecamatan dan 301 desa yang ada di Kabupaten Banyumas. Untuk susunan kepengurusan pusat yaitu Ketua Umum, Sekretaris dan Bendahara dibantu dengan Ketua Bidang 1 Peningkatan Kapasitas Usaha & SDM, Ketua Bidang II Izin Usaha dan Pembiayaan, dan bidang III Promosi dan Pemasaran dimana masing-masing dari bidang tersebut mempunyai tupoksi dan ranah masing-masing dalam membantu UMKM, tidak hanya kepengurusan pusat saja mereka juga dibantu oleh Korcam (Koordinator Kecamatan) dan Kordes (Koordinator Desa) setempat. Adapun peran dari Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah berdasarkan 3 bidang dalam memabntu pengembangan dan meningkatkan kinerja UMKM di Kabupaten Banyumas antara lain:

1. Bidang 1 dalam Program Peningkatan Kapasitas Usaha dan SDM

Bidang peningkatan kapasitas usaha dan SDM merupakan salah satu peran Aspikmas dalam membantu pengembangan UMKM khususnya untuk meningkatkan kinerja dari UMKM tersebut. Peningkatan kapasitas merupakan pendorong utama dalam menciptakan sebuah perubahan yang besar bagi UMKM. Kegiatannya jelas bertujuan untuk meningkatkan ketrampilan, pengetahuan, serta menambah relasi antar UMKM baik bagi individunya maupun dari sisi usaha bisnisnya. Peningkatan kinerja SDM merupakan salah satu upaya dalam kemampuan perseorangan agar dapat memanfaatkan segala potensi dan

keahlian yang ada dalam diri individu tersebut (Soeherlan S, 2019). Peran dalam peningkatan usaha ini dengan mengadopsi berbagai sistem manajemen kinerja yang efektif untuk mengukur, mengevaluasi, dan meningkatkan kinerja karyawan dengan melibatkan penetapan tujuan yang jelas, umpan reguler serta pengakuan dan penghargaan atas pencapaian kinerja UMKM yang terbaik.

Berikut peran terkait program kerja bidang 1 yaitu :

- a. Membuat pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kapasitas sumber daya manusia (SDM) dan produksi Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
- b. Berkoordinasi dengan dinas/instansi pemerintah, swasta, dan pihak lainnya untuk mengakses informasi pelatihan yang bersumber dari dana pemerintah, swasta atau pihak lainnya
- c. Menjalankan, mengkoordinir dan mendampingi pelaksanaan pelatihan dari pemerintah, swasta, atau pihak lainnya.

Peran Aspikmas ini berupa pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan bersama dengan dinas/instansi pemerintah dan pihak yang diajak kerjasama seperti :

- Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah
- Bappedalitbang Banyumas
- Badan Pelaksanaan Penyuluhan Pertanian, Perikanan Kehutanan dan Ketahanan Pangan
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banyumas
- Dinas Pemuda, Olahraga, Kebudayaan Dan Pariwisata Kabupaten Banyumas
- Dinas Sosial Dan Pemberdayaan Masyarakat Dan Desa
- Dinas Komunikasi dan Informasi Kabupaten Banyumas
- Dinas Kesehatan Kabupaten Banyumas
- Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan
- Dinas Perikanan dan Peternakan
- Dinas Pendidikan
- Bank Indoneisa
- LPPM Unsoed
- LPPM IAIN Purwokerto

- LPPM Universitas Muhammadiyah Purwokerto
- LPPM Universitas Harapan Bangsa
- LPPM Universitas Amikom
- Forum CSR Banyumas
- BRI
- BRI Syariah
- BNI
- BNI Syariah
- BCA
- BCA Syariah
- Bank Mandiri
- Bank Syariah Mandiri
- Bank Jateng
- BKK Purwokerto

Dengan menjalin kerjasama dengan instansi terkait tersebut dalam bentuk pelatihan dan pendampingan guna untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan keahlian serta kinerja UMKM yang nantinya pelatihan ini akan diselenggarakan 3-4 kali setiap bulan.

Tabel 4.2 Program Kerja Bidang 1

NO	Sasaran	Program	Kegiatan
1	Informasi terdistribusi merata	Pemerataan akses informasi	Pendistribusian informasi secara merata.
2	UMKM <i>go online</i>	1. Membangun asset digital dan persiapan UMKM <i>go online</i> . 2. Pengelolaan media sosial sebagai	Pelatihan foto produk dan pelatihan pengelolaan media sosial.

		sarana untuk promosi	
3	UMKM <i>akuntable</i>	Pengelolaan pencatatan keuangan UMKM	Pelatihan manajemen keuangan secara sederhana
4	Kesadaran pentingnya <i>packaging</i> dan <i>branding</i> UMKM	Peningkatan kualitas <i>packaging</i> dan <i>branding</i> UMKM	Pelatihan <i>packaging</i> dan <i>branding</i> UMKM

2. Bidang II Program Perizinan Usaha dan Pembiayaan

Bidang Perizinan Usaha dan Pembiayaan merupakan salah satu bidang di Aspikmas yang menangani akses perizinan usaha atau legalitas hukum mengenai bisnis usaha yang dijalankan oleh masing-masing pelaku usaha di wilayah Kabupaten Banyumas. Yang menjadi tupoksi dalam bidang II ini yaitu fasilitasi usaha, perencanaan dan pembiayaan.

a. Perizinan Usaha

- 1) Di banyak negara, UMKM perlu untuk mengurus izin usaha khusus yang sangat diperuntukan bagi sektor mikro kecil dan menengah
- 2) Tanda Daftar Usaha (TDU), di beberapa negara memerlukan UMKM untuk mendaftarkan usahanya secara resmi dan mendapatkan TDU. TDU ini biasanya berfungsi sebagai identifikasi resmi dan memungkinkan UMKM untuk melakukan kegiatan bisnis secara legal.
- 3) Izin Lingkungan dan Zonasi, UMKM yang beroperasi di sektor yang mempengaruhi lingkungan atau berada di wilayah tertentu yang mungkin memerlukan izin lingkungan atau izin

zonasi. Izin ini memastikan bahwa usaha UMKM mematuhi peraturan dan persyaratan yang telah ditetapkan pemerintah untuk lingkungan setempat.

- 4) Izin Perdagangan, UMKM yang bergerak di sektor perdagangan memerlukan izin khusus, seperti izin usaha perdagangan, izin toko atau izin operasional untuk beroperasi secara legal.

Dalam hal perizinan usaha Aspikmas membantu para UMKM dalam mendirikan sebuah usaha itu membutuhkan dokumen-dokumen penting seperti NIB (Nomor Induk Berusaha), PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga), sertifikasi halal untuk produk makanan dan saat ini Aspikmas sedang menuju pengurusan *brand identity*.

b. Pembiayaan untuk UMKM

- 1) Kredit Usaha Mikro, pemerintah atau lembaga keuangan menyediakan program khusus untuk UMKM dengan suku bunga rendah dan persyaratan yang lebih mudah. Program ini bertujuan untuk membantu UMKM dalam memperoleh akses ke pembiayaan yang diperlukan dalam mengembangkan usaha mereka.
- 2) Modal Ventura, UMKM dapat mempertimbangkan pendanaan dari modal ventura atau investor swasta yang bersedia berinvestasi dalam usaha kecil dengan potensi pertumbuhan yang tinggi pula. Modal ventura ini biasanya berupa investasi saham atau pinjaman yang akan dikembalikan jika usahanya.
- 3) Pinjaman bank, UMKM dapat mengajukan pinjaman dari bank komersial untuk mendapatkan dana yang dibutuhkan untuk modal kerja, pengadaan peralatan, atau ekspansi usaha. Karena bank memiliki program khusus untuk UMKM dengan suku bunga dan persyaratan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

- 4) Pembiayaan Peer to Peer (P2P), platform P2P lending atau *crowdfunding* dapat menjadi sumber pembiayaan alternatif bagi UMKM. UMKM dapat mengajukan pinjaman melalui platform ini dengan berbagai tingkat suku bunga dan persyaratan.
- 5) Subsidi dan Bantuan Pemerintah, pemerintah dapat menyediakan subsidi atau bantuan langsung kepada UMKM untuk memfasilitasi pembiayaannya. Hal ini bisa berupa subsidi suku bunga, bantuan modal atau program pengembangan usaha lainnya.

Tabel 4.3 Program Kerja Bidang II

No	Sasaran	Program	Kegiatan
1	Terpenuhinya legalitas usaha	Sosialisasi perizinan UMKM	Melakukan sosialisasi kepada UMKM mengenai perizinan usaha, setelah itu menata UMKM untuk dibantu membuat dokumen legalitasnya seperti NIB, PIRT, dan Sertifikat Halal
2	Perizinan UMKM	Pendampingan perizinan UMKM	Melakukan pendampingan perizinan usaha, bila terjadi

			kendala pengurus Aspikmas akan menindaklanjuti
3	Pemerataan program pembiayaan	Sosialisasi akses pembiayaan usaha	Membantu UMKM dalam mempermudah program pembiayaan usaha baik dalam hal mencari modal dan lain sebagainya

3. Bidang III Promosi dan Pemasaran

Promosi dan pemasaran UMKM merupakan kunci untuk meningkatkan kesadaran merek, menarik pelanggan serta meningkatkan jumlah penjualan. Berikut strategi yang dapat digunakan dalam promosi dan pemasaran UMKM :

- a. Identifikasi target pasar, menentukan target pasar caranya dengan pahami profil pelanggan potensial, minat, dan preferensi mereka. Hal ini tentunya akan membantu dalam menyusun strategi promosi yang tepat.
- b. Pembuatan merek yang melekat, bangun identitas merek yang menarik dan konsisten untuk UMKM. Hal ini meliputi desain logo yang menarik moto atau slogan yang mencerminkan nilai-nilai bisnis UMKM tersebut dan gaya visual yang konsisten dalam materi pemasaran.
- c. Pemasaran digital, memanfaatkan *digital marketing* untuk meningkatkan jangkauan dan kesadaran merek dengan buat dan

kelola situs web yang menarik, aktif di media sosial dan memanfaatkan strategi pemasaran konten untuk menarik perhatian pelanggan potensial.

- d. Promosi di media sosial, gunakan *platform* media sosial seperti Instagram, Facebook, Tiktok dan Whatsapp dalam berinteraksi dengan pelanggan, dengan membagikan konten menarik atau mengadakan konten atau penawaran khusus.
- e. Penyediaan produk atau layanan yang berkualitas, memastikan produk atau layanan UMKM memberikan nilai tambah serta memenuhi kebutuhan konsumen. Kualitas yang baik tentunya akan memberikan kepuasan kepada pelanggan dan berkontribusi pada promosi positif melalui referensi dan ulasan pelanggan.
- f. Kemitraan dengan komunitas lokal, menjalin kemitraan dan kolaborasi dengan komunitas lokal. Hal ini akan membantu meningkatkan visibilitas UMKM di komunitas serta membangun hubungan dengan pelanggan potensial.
- g. Program loyalitas pelanggan, membuat program loyalitas atau penghargaan bagi pelanggan setia kita. Hal ini dapat berupa diskon khusus, kartu loyalitas atau hadiah bagi pelanggan yang sering membeli produk.
- h. Kerjasama dengan influencer, identifikasi influencer yang relevan dalam industri atau komunitas dan jalin kerjasama dengan mereka. Influencer dapat membantu mempromosikan produk atau layanan UMKM kepada *audiens* yang sudah banyak.
- i. Ikut serta dalam pameran dan acara, memanfaatkan pameran dan acara bisnis lokal atau industri terkait untuk memamerkan produk. Hal ini dapat memberikan kesempatan untuk bertemu langsung dengan calon pelanggan, membangun jaringan, serta meningkatkan eksposur merek.
- j. Ulasan dan rekomendasi pelanggan, meminta kepada pelanggan yang puas untuk dapat memberikan ulasan positif dan

merekomendasikan UMKM kepada orang lain. Ulasan dan rekomendasi dari pelanggan yang puas dapat menjadi sumber kepercayaan bagi calon pelanggan baru.

Bidang III promosi dan pemasaran mempunyai tupoksi mengembangkan UMKM dalam hal pemasarannya. Berikut merupakan peran Aspikmas dalam meningkatkan kinerja UMKM pada bidang tiga, yaitu :

Tabel 4.4 Program Kerja Bidang III

No	Sasaran	Program	Kegiatan
1	Meluasnya akses pemasaran usaha	Pembuatan web atau akun media sosial media	Membuat web atau sosial media untuk memasarkan produk UMKM
2	Meluasnya kerjasama Aspikmas dengan outlet penjualan produk	Menjalin kerjasama dengan pengusaha/pemilik toko untuk menjual produk UMKM	Silaturahmi dan MoU kerja sama penjualan produk UMKM

3. Optimalisasi peran Aspikmas

Aspikmas telah melakukan peran dan langkah-langkah dalam membantu perkembangan dan meningkatkan kinerja UMKM kerajinan tangan di Banyumas tetapi tentunya hal tersebut belum dapat menjangkau keseluruhan UMKM binaanya. Hal ini berdasarkan observasi pendahuluan dari pelaku UMKM kerajinan tangan yang merasa bahwa usahanya belum pernah mendapatkan berbagai akses informasi dan pendampingan yang dilakukan oleh Aspikmas secara

langsung, baik berupa bantuan akses permodalan maupun pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan. Hal tersebut bisa terjadi dari faktor internal dan eksternal nya, untuk faktor internal nya dikarenakan UMKM tersebut kurang kesadaran untuk aktif bersosialisasi dan tidak menyadari dengan adanya asosiasi dapat memberikan pendampingan dan dukungan untuk usahanya agar lebih maju. Sedangkan dari faktor eksternal nya karena UMKM binaan dari Aspikmas ini telah mencapai kurang lebih 5.000 dan pengurus Aspikmas yang terbatas sehingga tidak menjangkau semua UMKM yang tersebar di wilayah Kabupaten Banyumas. Hal tersebut membutuhkan dukungan dan jalinan kerja sama yang baik dari pelaku dan pengurus agar terciptanya hubungan peran optimalisasi yang terbaik.

Beberapa cara optimalisasi peran Aspikmas dalam meningkatkan kinerja UMKM yaitu, Peningkatan akses pengetahuan serta pelatihan, Aspikmas menyelenggarakan program pelatihan dan pengembangan untuk para anggotanya. Pelatihan tersebut mencakup berbagai keterampilan yang relevan dengan manajemen UMKM, pemasaran, keuangan, produksi serta inovasi yang diberikan. Hal tersebut juga sesuai dan diperkuat dengan hasil wawancara dengan pelaku UMKM yang menyatakan :

Alhamdulillah ya mba, banyak perubahan yang telah dilakukan oleh Aspikmas terutama untuk usaha kami yang masih merintis ini, banyak perubahan meningkat khususnya bagian pemasaran dan juga manajemen dalam usaha kami sudah sedikit tertata, semoga Aspikmas terus bisa mendampingi UMKM sesuai dengan jargonnya UMKM Naik Kelas. (Wawancara bersama Ibu Heni, 19 Februari 2023)

Dengan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku UMKM. Hal tersebut berkaitan dengan pendampingan dan konsultasi bisnis, Aspikmas menyediakan layanan pendampingan dan konsultasi bagi anggota pelaku UMKM. Para pelaku UMKM sering menghadapi berbagai masalah operasional dan manajerial. Dengan menyediakan

konsultasi, bimbingan serta dukungan yang tepat, Aspikmas dapat membantu UMKM mengatasi hambatan tersebut dan meningkatkan efisiensi bisnis mereka.

Penyediaan akses ke pembiayaan dan modal, Aspikmas dapat menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan atau investor untuk menyediakan akses yang lebih mudah ke pembiayaan bagi usaha nya. Peran ini dapat membantu UMKM mengatasi kendala modal dan mendukung ekspansi usaha mereka.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari pelaku usaha :

“Untuk permodalan dari Aspikmas menyalurkan atau sebagai perantara dari Dinas Koperasi, jadi sistemnya per kelompok itu 10 orang bisa per kecamatan, per desa nanti dapatnya Rp1.000.000 – Rp1.500.000 per UMKM yang tiap bulan harus membayar langsung ke Dinkop.” (Wawancara dengan Ibu Arsyi, 20 Februari 2023)

Mendorong kolaborasi antar jejaring, Aspikmas memfasilitasi pertemuan, diskusi, serta kerjasama antar anggotanya. Hal ini memungkinkan UMKM untuk saling berbagai pengalaman, pengetahuan, dan peluang bisnis. Melalui kolaborasi, UMKM dapat menggabungkan sumber daya mereka dalam menghadapi tantangan bersama, seperti pengadaan bahan baku, distribusi atau pemasaran. Pemasaran dan promosi bersama, Aspikmas dapat mengorganisir kegiatan pemasaran dan promosi bersama untuk anggotanya. Ini dapat mencakup pameran, pasar swalayan, atau platform online. Hal ini juga terkait diperkuat dengan hasil wawancara pelaku usaha yang menyatakan:

“Untuk pemasaran offline nya saya pajang di Galeri UMKM Hetero Space, Bazar-bazar. Karena setelah pandemi mereda ini Aspikmas sering kali mengadakan acara dengan dinas atau lembaga lainnya untuk mengumpulkan para UMKM dalam bazar dan stand.”

Dengan menggabungkan daya tarik dan sumber daya mereka, UMKM dapat meningkatkan visibilitas mereka dan mencapai pangsa pasar yang lebih luas.

Advokasi kebijakan, Apikmas dapat menjadi suara UMKM mengenai kebijakan. Mereka dapat mengadvokasi kepentingan UMKM kepada pemerintah dan lembaga terkait di tingkat Kecamatan, Kabupaten, juga Provinsi. Hal ini sesuai dengan wawancara salah satu pengurus Aspikmas yang menyatakan:

“Pertama, kan kita mengakses kerja sama kepada dinas baik Kabupaten dan Provinsi Jawa Tengah itu untuk mengikut pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh dinas- dinas terkait khususnya dari Dinas UMKM, Disperindag dan dari instansi lainnya lalu ada juga dengan perbankan dan dengan dewan juga. Aspirasi kan kemarin ada pelatihan bisnis online itu ada dari dewan yang membiayai karena kita kerjasama dengan dewan.” (Wawancara dengan ibu Sri Waryati, 16 Mei 2023)

Melalui advokasi yang terselenggara efektif, Aspikmas dapat mempengaruhi kebijakan yang mendukung pertumbuhan dan pengembangan UMKM, seperti akses ke pembiayaan, peraturan yang mendukung berusaha serta insentif fiskal. Monitoring dan evaluasi kinerja, Aspikmas dapat melakukan pemantauan dan evaluasi terhadap kinerja UMKM anggotanya. Hal ini dapat membantu mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan. Berikut merupakan tabel salah satu bentuk pengoptimalan untuk UMKM dari program kerja atau peran yang dijalankan oleh Aspikmas dalam meningkatkan kinerja UMKM.

a) Strategi Optimalisasi

Berikut ini merupakan strategi Optimalisasi yang dilakukan oleh Aspikmas untuk UMKM binaan nya.

Tabel 4.5 Optimalisasi Peran Aspikmas

No	Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Mengadakan pelatihan yang dirancang dan diselenggarakan oleh Aspikmas Kabupaten Banyumas												

2.	Mengadakan Training Need Assessment (TNA) agar dapat permasalahan dan kebutuhan dari pelaku UMKM di Banyumas																		
3.	Membuat daftar jenis-jenis pelatihan berdasarkan TNA																		
4.	Mengkomunikasikan daftar pelatihan (hasil TNA) dengan dinas/instansi pemerintah, swasta, dan pihak lainnya agar dapat didanai																		
5.	Melaksanakan pelatihan peningkatan kapasitas SDM dan Produksi UMKM. Bekerjasama dengan dinas/instansi pemerintah, swasta, dan pihak lainnya																		
6.	Berkoordinasi dengan dinas/instansi pemerintah, DPR/DPRD, swasta dan pihak lainnya dalam berkolaborasi.																		
7.	Mendampingi dan mengkoordinir pelaksanaan pelatihan mulai dari membuat desain pelatihan sampai pasca-pelatihan																		
8.	Melakukan evaluasi terhadap program kerja yang telah dilakukan																		

- a. Mengadakan pelatihan yang dirancang dan diselenggarakan oleh Aspikmas Kabupaten Banyumas. Beberapa jenis pelatihan yang diadakan adalah :
- 1) Pelatihan pencatatan keuangan yang sederhana karena banyak sekali pengusaha UMKM belum punya pencatatan keuangan padahal hal tersebut penting sebagai edukasi. Untuk pendampingan pencatatan keuangan dari Aspikmas menggandeng aplikasi SiApik dan Catat dari Jakarta dan pelatihan tersebut untuk semua pengusaha UMKM di 27 kecamatan yang ada di Kabupaten Banyumas.
 - 2) Pelatihan foto produk bisnis, Aspikmas membuat katalog produk mereka dalam bentuk Aplikasi Sidolanmas yang sudah diberikan oleh Dinakerkopukm.
 - 3) Pelatihan *packaging* dan *branding*, terkhusus untuk para pelaku UMKM Aspikmas yang *packaging*nya masih biasa dan sederhana, besar harapan pemikiran dan *mindset* para pengusaha bisa berubah walaupun pendapatan naik tapi produk tersebut bisa terserap dan masuk ke pasar yang lebih luas baik dalam negeri maupun luar negeri.
- b. Mengadakan *Training Need Assesment* (TNA) agar mendapatkan permasalahan dan kebutuhan pelatihan dari pelaku UMKM di Banyumas.
- Dengan adanya *Training Need Assesment* (TNA) maka dapat diketahui permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM dan juga kebutuhan apa agar kita dapat merencanakan dan membuat pelatihan apa yang dapat menjawab permasalahan tersebut. Sehingga pelatihan yang diberikan pihak Aspikmas tetap sasaran dan tujuan bersama akan tepat.
- c. Membuat daftar jenis-jenis pelatihan berdasarkan *Training Need Assesment*

Langkah selanjutnya setelah TNA dilakukan, maka akan diperoleh data mengenai masalah dan kebutuhan dari para pelaku UMKM. Dari data tersebut kemudian dilakukanlah oleh data serta analisa data, sehingga dapat disusun daftar jenis-jenis pelatihan yang nantinya akan diselenggarakan oleh Aspikmas Kabupaten Banyumas secara tepat.

- d. Mengkomunikasikan daftar pelatihan (hasil TNA) dengan dinas/instansi pemerintah, swasta, dan pihak lainnya agar mendapatkan fasilitas dana

Pihak Aspikmas berusaha menjalin hubungan dengan pihak eksternal baik instansi pemerintah maupun swasta, dikarenakan memang jumlah UMKM Aspikmas di Kabupaten Banyumas banyak terkadang aliran dana untuk mengadakan pelatihan tidak selalu terpenuhi, maka dari itu Aspikmas berusaha adil kepada UMKM dengan melakukan pelatihan secara bergilir juga tentunya harus dengan bantuan banyak pihak secara bersama-sama dalam memfasilitasi baik berupa dana dan lain sebagainya.

- e. Melaksanakan pelatihan peningkatan kapasitas SDM dan Produksi UMKM. Bekerjasama dengan dinas/instansi pemerintah, swasta, dan pihak lainnya

Dalam hal pelatihan untuk UMKM Aspikmas tentu membutuhkan kolaborasi dengan banyak pihak dalam proses pelaksanaannya agar tetap berjalan secara teratur. Kerjasama dengan banyak pihak merupakan salah satu langkah strategis mencapai pengembangan UMKM agar naik kelas.

- f. Berkoordinasi dengan dinas/instansi pemerintah, DPR/DPRD, swasta dan pihak lainnya dalam rangka mensukseskan program pelatihan untuk UMKM

Koordinasi merupakan hubungan yang tepat dan terarah dalam mensukseskan program pelatihan untuk UMKM karena banyak ide baru dan inovasi yang diberikan baik oleh instansi dinas maupun swasta yang

tentunya ide serta inovasi tersebut kita kembangkan agar menjadi pelatihan yang memang sangat bermanfaat untuk UMKM tersebut.

- g. Mendampingi dan mengkoordinir pelaksanaan pelatihan mulai dari membuat desain pelatihan sampai pasca-pelatihan

Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Banyumas selalu mendampingi para UMKM dari awal pelatihan sampai akhir, karena Aspikmas mempunyai jumlah pengurus yang memadai baik tingkat kabupaten, kecamatan sampai tingkat desa. Aspikmas selalu mengkoordinir sampai pasca pelatihan untuk memastikan pelatihan tersebut sesuai dan berjalan dengan baik jika ada kendala pengurus Aspikmas akan membantunya.

- h. Melakukan evaluasi terhadap program kerja yang telah dilakukan

Evaluasi merupakan salah satu hal yang terpenting setelah menjalankan program kerja karena kegiatan tersebut terencana untuk mengukur, menilai keberhasilan suatu program kerja yang sudah dilaksanakan. Dalam proses evaluasi Aspikmas menyelesaikan juga kendala apa saja yang terjadi selama proses pelatihan berlangsung serta mencari solusi agar kita dapat memberikan kualitas yang bagus dan bermanfaat untuk proses pelatihan kedepannya.

Sejalan dengan tahun dibentuknya Aspikmas yang sampai saat ini telah mencapai usia 3 tahun peran dan kontribusi yang diberikan untuk UMKM sangat berarti dan pengoptimalan yang diberikan sudah sesuai dengan kondisi UMKM tersebut. Karena hal ini juga sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

“Alhamdulillah mba, berkat saya bergabung dan belajar dengan Aspikmas banyak hal baru yang saya dapatkan untuk meningkatkan perkembangan usaha saya baik dari sisi kualitas produksi, manajemen, pemasaran meningkat. Saya rasa Aspikmas sudah berusaha memberikan pengoptimalan dalam setiap langkahnya.”
(Wawancara dengan Ibu Arsyi, 20 Februari 2023)

Hasil penelitian wawancara ini sesuai dengan teori indikator kinerja usaha dengan penelitian yang dilakukan oleh Musran Munizu bahwa kinerja usaha dapat diukur dengan meningkatnya transaksi penjualan di dalam pertumbuhan pasar dan pastinya laba atau keuntungan bagi UMKM tersebut juga meningkat.

Dari peran dan program kerja diatas dapat disimpulkan bahwa program optimalisasi dalam meningkatkan kinerja UMKM di Banyumas baik dalam internal dan eksternal UMKM tersebut dapat dibuktikan dengan teori dan kondisi di lapangan :

- 1) Teori Kemitraan : Aspikmas berperan aktif dalam membantu UMKM kerajinan tangan dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang dalam mengelola bisnis, UMKM kerajinan tangan terbantu dengan peningkatan baik dari segi produksi, pemasaran maupun pengembangan bisnis.
- 2) Teori Pemberdayaan : Pemberdayaan yang dilakukan Aspikmas untuk UMKM dapat dikatakan meningkat dikarenakan pelaku UMKM telah merasakan manfaatnya dengan mengikuti berbagai pelatihan yang diselenggarakan dengan maksud untuk pengembangan kapasitas usaha mereka.
- 3) Teori Jaringan : Aspikmas membantu UMKM dalam meningkatkan jaringan akses sumber daya, seperti akses keuangan, bahan baku dan teknologi. Dan akses informasi dengan berbagai program dan kegiatan seperti pameran produk atau *bazar*.
- 4) Teori Kolaborasi: Dalam Kolaborasi terdapat beberapa pihak yang Aspikmas gandeng seperti Pemerintah, Lembaga Keuangan dan Pelaku Usaha, tujuan dari kolaborasi ini meningkatkan kinerja baik dari segi produksi, pemasaran dan pengembangan bisnisnya.

b) Dampak Optimalisasi Peran Aspikmas Terhadap Kinerja UMKM

Mengutip Jerry Harbour (1997) dalam buku *The Basics of Performance Measurement* yang membagi kinerja menjadi 6 kategori berbeda antar lain :

- 1) Produktivitas : Peran Aspikmas memberikan dampak pada peningkatan produktivitas, salah satu caranya dengan memanfaatkan teknologi digital. Dengan adanya teknologi digital meningkatkan nilai tambah UMKM dalam hal pemasaran secara luas yang tentunya terdapat kenaikan pendapatan dan menciptakan lapangan kerja baru.
- 2) Kualitas : Produk binaan Aspikmas mengalami peningkatan dalam hal kualitas cenderung lebih tahan lama, memiliki performa yang baik dan memberikan nilai tambah bagi pelanggan dengan pendirian legalitas usaha. Peningkatan kualitas produk juga dapat membantu kepercayaan konsumen terhadap produk UMKM Aspikmas.
- 3) Ketepatan waktu : Setelah didampingi oleh Aspikmas, UMKM mengalami peningkatan ketepatan waktu dalam hal pengiriman produk, penyediaan layanan pelanggan dan penerapan manajemen rantai pasokan yang efektif.
- 4) Sumber Daya : Peningkatan sumber daya manusia membantu meningkatkan kualitas dan kuantitas produk UMKM, peran Aspikmas tersebut berupa memberikan pelatihan dan kompetensi untuk meningkatkan kapasitas SDM UMKM, setelah itu menciptakan budaya kerja yang sehat dan positif, dan meningkatkan keselamatan dan kesejahteraan pelaku UMKM.
- 5) Biaya : Aspikmas telah melakukan pendampingan berkaitan dengan biaya produksi barang atau penyediaan jasa, seperti halnya biaya bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, biaya tenaga kerja dan biaya pemasaran. Hal tersebut tentunya sangat dibuthkan oleh para pengusaha UMKM pemula yang baru menjalankan usahanya. Sehingga jelas antara presentase pengeluaran, pemasukan dan omset yang didapatkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Aspikmas adalah sebuah asosiasi atau komunitas yang mempunyai peran sebagai mitra pemerintah dalam memberikan dukungan yang besar terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) agar lebih maksimal. Aspikmas mempunyai tiga bidang yang berbeda yang menangani persoalan dan kendala yang dialami oleh UMKM. Bidang I mengenai Peningkatan Kapasitas Usaha & SDM, Bidang II Perencanaan, Fasilitasi Usaha dan Pembiayaan, Bidang III Promosi dan Pemasaran. Aspikmas telah memberikan strategi pengoptimalan yang terbaik dalam meningkatkan kinerja UMKM khususnya kerajinan tangan di wilayah Banyumas dalam hal produktivitas yang meningkat, penciptaan kualitas produk yang terbaik, peningkatan ketepatan waktu dalam hal pesanan dan pengiriman produk, kinerja sumber daya yang meningkat tentunya menambah omset penjualan, dan dapat meminimalisir biaya yang besar akibat proses produksi dan laporan keuangan UMKM yang sudah tersistem.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, terdapat beberapa saran sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan lebih lanjut, adapun saran tersebut sebagai berikut :

1. Untuk Pengurus Aspikmas, terdapat beberapa dari pengurus Aspikmas yang kurang aktif dalam menjalankan tugasnya dalam meningkatkan kinerja UMKM, sehingga hal tersebut menjadi tumpang tindih bagi pengurus lain karena tugas dan fungsinya dialihkan kepada pengurus yang aktif yang membuat terhambatnya pelaksanaan program dengan baik dan efektif. Kedepannya pengurus harus bertanggung jawab dan amanah dalam menjalankan tugasnya dengan baik.

2. Untuk UMKM anggota Aspikmas. Ikutilah program dan pendampingan yang diberikan oleh pengurus Aspikmas dengan rajin dan teratur, seperti mengikuti pelatihan, giat promosi, melengkapi dokumen usaha. Sebaiknya ikuti semua prosedur dan program yang telah dirancang oleh Aspikmas yang memang tujuannya untuk membantu dalam mengembangkan usahanya seperti jargonnya agar UMKM naik kelas.
3. Untuk peneliti selanjutnya. Diperlukan penelitian mengenai Apsikmas dengan metode yang berbeda yaitu kuantitatif, karena banyaknya penelitian sejenis yang menggunakan deskriptif kualitatif. Dengan menggunakan kuantitatif bisa tergambar secara jelas seberapa besar tingkat pengoptimalan dalam mengukur kinerja UMKM.



DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, R. 2021. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga
- Ade Raselawati, O., & Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, J. (2011). *Pengaruh Perkembangan Usaha Kecil Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pada Sektor Ukm Di Indonesia*.
- Amelia, D. (2021). *Optimalisasi Pendampingan Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT-UMKM) Lampung Dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Sentra Tapis Desa Negeri Katon, Kabupaten Pesawaran)*.
- Azmi, Z., Riau, U. M., & Nasution, A. A. (2020). *Memahami Penelitian Kualitatif dalam Akuntansi Memahami Penelitian Kualitatif Dalam Akuntansi*. August 2018. <https://doi.org/10.15408/akt.v11i1.6338>
- Burhanudin Ahmad Yani, Ratna Damayanti, I. (2018). *Fokus ekonomi*. 1(1), 92–103.
- Dita, K. (2022). Pemberdayaan masyarakat melalui Asosiasi UMKM di Kabupaten Grobogan. 2005–2003 ,8.5.2017 ,7787.
- Fadel Bahtiar Yuswono. (2022). *Strategi Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (ASPIKMAS) Dalam meningkatkan Kemandirian UMKM Banyumas*.
- Falahiyah, N. (2021). *Optimalisasi Produksi dalam Pencapaian Keuntungan Maksimum UMKM Bakso “Bening Sahabat” Ciputat Timur, Tangerang Selatan*.
- Gula, U., Dusun, K., Benda, R., Karangmoncol, K., Kh, U., Wahab, A., Kh, U., Wahab, A., Kh, U., & Wahab, A. (2022). *Abstract* : 4(1), 60–66.
- Happy, F., Surur, A. T., & Adinugraha, H. H. (2021). Prospek Bisnis Dan Pemberdayaan Ukm Dalam Perspektif Ekonomi Islam: Studi Kasus Pada Usaha Permen Jahe Fadhilah. *Tamwil*, 7(2), 1. <https://doi.org/10.31958/jtm.v7i2.3197>
- Hj Sakilah, D. (2013). Belajar dalam Perspektif Islam. *Menara*, 12, 159.
- Huddin, M. N., & Nafiudin, N. (2021). Pendampingan Peningkatan Ekonomi Kreatif Kelurahan Pabuaran Kecamatan Walantaka Kota Serang Melalui Implementasi Kano Model dan E-commerce. *KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 3(2), 121–129. <https://doi.org/10.31092/kuat.v3i2.1432>
- Indah, W. (2022). *Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Dan Menengah Kabupaten Banyumas (Aspikmas) Dalam Pengembangan Ukm Di Desa*

Kutasari <http://repository.iainpurwokerto.ac.id/12883/>

- Jimek, J., No, V., Kasus, S., Di, M., & Mantingan, D. (2022). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi*. 2(3).
- kesuma, J. F. I. (2022). Implementasi Prinsip Ekonomi Syariah Dalam Perilaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam, IV*(Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam (JIMEKI) Vol. 4 No.2, November 2022), 125–138. <https://jim.unsyiah.ac.id/EKI/article/view/23058/10830>
- Lathifah, A. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Asosiasi Mekarsari Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang. *Jurnal: Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 10.
- Jayanti, Mita Nur. (2022). Peran Asosiasi Petani Kelapa Indonesia (APKI) dalam Pengembangan Kelapa Kopyor di Kabupaten Pati (Studi Kasus DEsa Ngagel, Kecamatan Dukuh Sesti. Pati. <https://digilib.uns.ac.id/>
- Mokodompit, M. (2019). *Profita: Komunikasi Ilmiah Akuntansi dan Perpajakan*. 12(2), 242–248. <https://doi.org/10.22441/profita.2019.v12.02.005>
- Musran Munizu. (2010). Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 12(1), pp.33-41. <http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/man/article/view/17987>
- Muna. (2020). Peran Asosiasi Aspakusa Makmur Boyolali Dalam Pemberdayaan Petani". Boyolali. library.uns.ac.id
- Nilamsari, N. (2014). *Memahami studi dokumen dalam penelitian kualitatif*. XIII(2), 177–181.
- Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah. *Journal of Applied Business and Economic*, 9(2), 184–204.
- Pid, D., Desa, D. I., & Kabupaten, B. (2020). *Analisis Program Inovasi Desa Dalam Mendorong Pengembangan ekonomi Lokal Oleh Tim Pelaksana Inovasi Desa (PID) Di Desa Bangunharja Kabupaten Ciamis*. 7, 68–75.
- Putri, S. I., Yuliardi, P. M., Gezon, Q. Al, Putri, R. R., Ilmu, F., & Politik, I. (2017). *Peran Banyumas Kreatif Dalam Pengembangan Potensi Ekonomi Kreatif Berbasis Komunitas di Kabupaten Banyumas* *Ekonomi kreatif di Indonesia Kreatif Indonesia adalah kelembagaan , Kabupaten Magelang , Kota Salatiga menandatangani berita acara hasil uji petik P. III*.
- Rahayu Puji Suci. (2009). Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur). *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 11(1), pp.46-58.

<http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/man/article/view/17745>

- Rodi Syafrizal. (2019). Analisis Kinerja Islamic Human Resources Berdasarkan Metode Masalah Scorecard (Studi Kasus Pada Pt. Inalum). *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam*, 53(9), 1689–1699.
- Rokhayati, I. (n.d.). *Pengukuran Kinerja Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) : Suatu Telaah Pustaka Abstrak* Penulisan artikel ini berusaha menjelaskan tentang bagaimana pengukuran kinerja pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dengan ukuran dan penilaian tentang kin. 94–100.
- Rusdi, A. (2019). *Psikologi Islam Kajian Teoritik Dan Penelitian empirik*. Istana Publishing.
- SARI, N. (2021). *Strategi Dan Inovasi Pengembangan Industri Kreatif Kerajinan Khas Kota Bengkulu Era Industri 4.0*. http://repository.iainbengkulu.ac.id/id/eprint/5878%0Ahttp://repository.iainbengkulu.ac.id/5878/1/NOVITA_EKIS.pdf
- Siti Husnul Hotima. (2019). *Sosialisasi Pemanfaatan Kerajinan Tangan Menggunakan Stik Es Krim*. 2(2).
- Soeherlan S, L. (2019). Penguatan Kapasitas Sumber Daya Manusia Bidang Administrasi Dalam Meningkatkan Pelayanan Publik. *JURNAL DIALOGIKA Manajemen Dan Administrasi*, 1(1), 27–37. <https://doi.org/10.31949/dialogika.v1i1.2158>
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung). Alfabeta.
- Tias, N. M. N. (2021). *Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Tahu Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Abian Tubuh (Studi Kasus Di Kelurahan Abian Tubuh Kecamatan Sandubaya Kota Mataram)*. Muhammadiyah Mataram.
- Wahdino, H. S. (2001). *Ekonomi Makro dan Mikro Islam*. PT Dwi Chandra Wacana.
- Wahyudiono. (2018). Model Optimalisasi Peran Stakeholder Dalam Pengelolaan UMKM Kawasan Wisata Religi di Jawa Timur. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. (Issue Mi).
- Widagdo, H., & Lestari, R. B. (2023). *Optimalisasi Kinerja UMKM Melalui Pemanfaatan Media Sosial*. 12(2).
- Winardi. (1999). *Pengantar Manajemen Penjualan*. PT Citra Aditya Bakti.
- Winbaktianur, Diana Harding, Zahrotur Rusyda Hinduan, A. L. K. (2020). *Penilaian kinerja usaha mikro dan kecil, perlukah?* 4(1).
- Wiridi Maulia. (2022). *Peran Forum UMKM Kecamatan Caringin Dalam Memberdayakan Masyarakat Kelompok Home Industry Boneka*

Kementerian Keuangan. (2021). *Pemerintah Terus Perkuat UMKM Melalui Berbagai Bentuk Bantuan*. Kementerian Keuangan Republik Indonesia. <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/> diakses pada 15 Oktober 2022



LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1: Panduan Wawancara (*Guide Interview*)

Identitas Informan

Nama :

Jabatan :

Alamat :

A. Pengurus Aspikmas

1. Apa saja program yang ada pada bidang peningkatan kapasitas usaha dan SDM?
2. Apa saja yang dilakukan agar informasi terdistribusi secara merata?
3. Apa yang dilakukan dalam rangka persiapan UMKM go online?
4. Bagaimana cara memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi?
5. Apa saja yang diajarkan dalam pengelolaan dan pembuatan catatan keuangan usaha?
6. Apa saja yang dilakukan agar kualitas packaging dan branding pelaku usaha meningkat?

B. Pelaku UMKM

1. Apa yang membuat ibu/bapak tertarik untuk bergabung menjadi anggota Aspikmas?
2. Apa saja program dari Aspikmas yang ibu/bapak ketahui?
3. Setelah bergabung menjadi anggota Aspikmas adakah perubahan yang dirasakan terutama dalam hal pengembangan usaha?
4. Adakah pelatihan khusus mengenai UMKM tertentu, seperti pengelompokan UMKM dalam kriteria makanan, minuman atau kerajinan tangan tentunya?
5. Hal apa saja yang membuat pelaku UMKM kerajinan tangan kesulitan dalam menghadapi persaingan pasar?
6. Apakah ada ide/inovasi yang diharapkan oleh pelaku UMKM kepada Aspikmas?

Lampiran 2: Hasil Wawancara

Identitas Informan

1. Nama : Sri Waryati

Jabatan : Ketua Bidang I (Peningkatan Kapasitas Usaha dan SDM)

Alamat : Cilongok

Peneliti : Apa tujuan dari awal mula Aspikmas ini hadir untuk UMKM Kabupaten Banyumas?

Responden : Aspikmas hadir pertama kali dari permasalahan para UMKM yang ada seperti kurangnya akses permodalan, kurangnya keterampilan mengenai sumber daya dan kinerja bisnis, dan kendala dalam hal memasarkan produk sehingga dibutuhkanlah mitra pemerintahan yang strategis untuk menangani kendala para UMKM dan sebagai pendamping mereka dalam hal pengembangan bisnis usaha nya.

Peneliti : Apa saja program yang ada dalam Bidang Peningkatan Usaha dan SDM?

Responden : Pertama, kan kita mengakses kerja sama kepada dinas baik Kabupaten dan Provinsi Jawa Tengah itu untuk mengikut pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh dinas- dinas terkait khususnya dari Dinas UMKM, Disperindag dan dari instansi lainnya lalu ada juga dengan perbankan dan dengan dewan juga. Aspirasi kan kemarin ada pelatihan bisnis online itu ada dari dewan yang membiayai karena kita kerjasama dengan dewan.

Peneliti : Apa saja pelatihan yang dilakukan untuk pelaku UMKM ?

Responden : Pelatihan manajemen, ada yang boga, bisnis online, legalitas juga, dinas kesehatan juga. Untuk pembuatan legalitas masuknya ke divisi 2 tetapi untuk pelatihan nya masuk ke divisi 1, kemarin kita juga memberangkatkan fashion dengan Balatkop Provinsi Jawa Tengah tiga tingkatan artinya tingkat dasar, tingkat mahir dan launching produk, Alhamdulillah digandeng sekarang dengan Dinas UMKM Provinsi Jawa Tengah kalau ada acara-acara besar di Kabupaten dan Provinsi kita ada *fashion show* dan kemarin ada pelatihan Batik ke Solo.

Peneliti : Berapa banyak tim dalam bidang peningkatan usaha dan anggota di Aspikmas?

Responden : Untuk bidang I di tingkat Kabupaten kan ada yang membantu disebut staf terdapat 4 orang, tetapi staf di tingkat kecamatan kan

ada divisi-divisi yang dikembangkan oleh ketua divisi 1 dalam 27 kecamatan dan 301 desa.

Peneliti : Apa saja yang dilakukan oleh bidang peningkatan usaha agar informasi terdistribusi rata sampai ke pelaku usaha?

Responden : Kita kan ada grup dengan memanfaatkan Whatsapp, Instagram. Kita juga dibantu oleh Aspikmas academy yang dari anak-anak mahasiswa kerjasama dengan Unsoed, UMP. Amikom.

Peneliti : Kerjasama seperti apa yang dilakukan dengan para mahasiswa yang ada di wilayah Purwokerto?

Responden : Penambahan SDM jika ada pelatihan-pelatihan, seperti pelatihan foto produk kita dengan Amikom, waktu dengan UMP permodalan dan fasilitas-fasilitas yang diberikan. Jadi ada MOU jelas antara Ketua Umum dan Rektor ada tandatangan kerjasama, legalitas nya jelas Aspikmas dan sudah berbadan hukum juga.

Peneliti : Apakah setelah adanya covid 19 untuk produk UMKM berbasis online?

Responden : Tidak semuanya, kebanyakan hampir 70% online tapi kita masih menjalankan yang offline itu saat pandemi akhir ya. Karena kita mengejar pemasaran buat pelatihan pemasaran online, manajemen lewat zoom atau g.meet.

Peneliti : Apakah ada pelatihan khusus untuk pengusaha umkm khususnya umkm craft?

Responden : Ada, kita kerjasama dengan Balatkop itu ada pelatihan dari batok kelapa, eceng gondok. Di Banyumas juga kan ada Asosiasi Craft ketuanya Pak Cocos beliau juga ketua Craft Jawa Tengah. Jadi kita juga menjalin relasi dengan mereka.

Peneliti : Bagaimana cara Aspikmas dalam meningkatkan semangat para pengusaha untuk memasarkan produknya?

Responden : Kita adakan pelatihan-pelatihan lalu ada sukses story juga dengan mendatangkan pengusaha yang sudah sukses untuk memberikan motivasi. Kita punya e-katalog setiap produk dalam kecamatan untuk membantu memasarkan produk mereka juga.

Peneliti : Apa saja pelatihan yang dilakukan dalam pengelolaan dan pembuatan catatn keuangan usaha?

Responden : Secara umum kita mengadakan pelatihan manajemen keuangan itu sendiri sesuai dengan klaster-klasternya , aplikasi pencatatan keuangan seperti SiApik juga pernah dikenalkan kita hanya memberikan pelatihan nantinya kembali ke UMKM itu sendiri.

- Peneliti : Untuk setiap bulan nya Aspikmas rutin melakukan penelitian berapa kali?
- Responden : Kalau mengirimkan sering ke dinas terkait misal diminta berapa peserta gitu, kita kan bagi per kecamatan ganti-gantian. Tergantung anggaran turun juga dari dinas terkait terkadang satu bulan bisa 3-5 kali bisa juga dalam satu bulannya tidak ada tetapi kita tidak menutup kemungkinan divisi-divisi di kecamatan mengadakan sendiri apa yang mereka dapatkan ditingkat kecamatan diberikan kepada desa.
- Peneliti : Bagaimana cara agar kualitas packaging meningkatkan branding UMKM tersebut?
- Responden : Kita kerja sama dengan institut teknologi dan inovasi juga, disitu untuk stiker, desain, ketebalan plastik sampai ke kardus itu ada pelatihannya kita memfasilitasi dan mengirimkan sehingga untuk packaging juga sudah bagus. Untuk legalitas juga sudah sampai halal dan sekarang kita lagi maju ke hak paten, sekecil apapun informasi dan pelatihan yang kita dapatkan dari manapun tidak hanya dari dinas pasti kita sampaikan.
- Peneliti : Apa saja kendala yang dihadapi oleh Bidang I dalam mengadakan pelatihan?
- Responden : Kendala nya banyak misalnya UMKM kan sekarang orientasi nya praktis, maksudnya tidak mau diberikan penjelasan yang detail masih ada sebagian yang orientasi nya cari uang saku tapi yang mau belajar juga banyak, ada pemikiran yang juga masih menyepelekan kemasan, kendala kita juga di pembiayaan sebenarnya Aspikmas mampu karena kan kita orientasi nya se Kabupaten kalau kita tidak merata yang lainnya takut iri jadi kita memilih kecamatan yang lebih membutuhkan yang mana untuk kita prioritaskan.
- Peneliti : Bagaimana cara agar produk kita bisa di tampilkan di galeri UMKM Hetero Space?
- Responden : Semua produk baik makanan, minuman atau jenis craft bisa dititipkan di galeri, terutama untuk produk makanan itu harus sudah memakai packaging standing pouch. Kalau itu untuk divisi 3 di bantu oleh Aspikmart dalam mengelola penjualan yang ada disana.
- Peneliti : Apakah ada keluhan kesah dari UMKM yang sudah ditampung Aspikmas?
- Responden : Ada banyak, kebetulan sebelum saya menjadi ketua di Aspikmas kan saya ketua kuliner pratista harsha. Sebenarnya keluhan para umkm yang pertama pemasaran, bahan baku yang ganti harga sedangkan konsumen mau harganya tetap kualitas nya tetap, kalau modal tidak masalah karena kita ada KUR. Dari Dinas UMKM

memberikan dana yang namanya dana bergulir yang sangat murah bunga atau administrasinya. Rp 1.000.000 itu tidak sampai Rp 20.000 dalam satu tahun satu UMKM harus ada satu kelompok yang mengajukan minimal anggota 10 orang dengan sistem nya tanggung renteng artinya dalam satu kelompok terdapat satu orang yang nanggung maka yang sembilan ini harus menggotong karena ini kan bunga nya sangat mudah. Kita kan informasinya satu pintu jadi walaupun dari kecamatan lain mengajukan harus ada izin dari Aspikmas soalnya kalau ada kendala kita kan membantu nya.

2. Nama : Ibu Heni
Jabatan : Pelaku UMKM (Kinara Food)
Alamat : Desa Karangnangka, RT01 RW05

Peneliti : Apa yang membuat ibu tertarik untuk bergabung menjadi anggota Aspikmas?

Responden : Awal mula daftar menjadi anggota Aspikmas karena kan pelaku usaha sebaiknya punya perizinan usaha seperti NIB, saat awal pandemi gabung dengan Aspikmas tahun 2020 diajak oleh tetangga saya Bu Nani. Waktu itu kebetulan bersamaan dengan bulan Agustus 2020 ada bantuan Banpres untuk UMKM waktu itu kan online, kita dimasukan kedalam grup namanya UMKM Kedungbanteng lalu dikasih link untuk diisi dan alhamdulillah dapat ya. Cuma pas tahap ke-2 waktu itu kita ada syarat administrasi untuk memperoleh bantuan itu, jadi waktu itu Aspikmas diperbantukan untuk mengumpulkan syarat dari pendaftar dan kita setornya ke Dinkop.

Peneliti : Apa saja program yang dijalankan oleh Aspikmas kepada pelaku UMKM?

Responden : Kalau Aspikmas pusat ya mba bidang nya ada 3. Yang pertama itu bidang 1 yang mengurus tentang pemberdayaan dan penguatan sumber daya anggota, jadi itu program-programnya seperti pelatihan-pelatihan lalu mencari sumber permodalan. Bidang 2 mengenai legalitas usaha dan perizinan mba, sedangkan bidang 3 kita dibantu pemasaran serta promosinya mba.

Peneliti : Apa saja pelatihan dan relasi dari Aspikmas yang ibu ketahui ?

Responden : Untuk pelatihan Aspikmas bekerja sama dengan pihak dinas, universitas atau lembaga lain. Pas itu saya pernah ikut ya sama Balatkop, jadi dari Dinas Koperasi Provinsi itu menyelenggarakan pelatihan manajemen usaha trus kemarin sama BSI Purwokerto itu

pelatihan macam-macam mba seperti serial kalo tidak salah ada 4 serial pelatihan, tapi semuanya hubungannya dengan digital marketingnya. kadang sama BI, pernah juga sama Unsoed jadi UMKM itu didampingi oleh mahasiswa.

Peneliti : Bagaimana cara Aspikmas dalam mengoptimalkan program kerjanya kepada pelaku UMKM?

Responden : Ada pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa yang tergabung dalam Aspikmas academy seperti manajemen, administrasi, digital marketing dan inovasi bisnis lebih seperti itu, kemarin teman yang didampingi juga cerita seperti itu.

Peneliti : Perubahan apa yang terjadi setelah bergabung dengan Aspikmas?

Responden : Perubahannya banyak mba, yang pertama masalah perizinan maksudnya gini kalo NIB sih masih bisa buat sendiri ya meskipun sebetulnya banyak teman-teman yang tidak bisa karena tidak bisa akses ya namanya orang desa kan apalagi yang sudah sepuh-sepuh jadi dari Aspikmas bikin kegiatan pembuatan NIB 2 kali di Balai desa Beji dan Balai desa Melung, jadi yang tadinya belum punya NIB jadi punya. Terus yang kedua perizinan PIRT mba untuk produk makanan lebih dimudahkan dalam mengurus persyaratannya. Lalu yang ketiga ada sertifikasi halal kemarin untuk kecamatan Kedungbanteng yang terakhir sekitar 17 UMKM yang sudah keluar sertifikatnya. Yang keempat kita kan jadi relasinya banyak ya mba maksudnya temannya banyak jadi peluang untuk mempromosikan produk jadi lebih luas. Sebenarnya kan tujuan dari Aspikmas itu kan Naik Kelas ya maksudnya dari sisi perizinan lengkap, produknya lebih dikenal cuma kan produknya lebih dikenal syaratnya harus bagus ya dalam artian *packaging* nya nah semakin kesini kita jadi lebih memperhatikan kemasan yang tadinya seadanya cuma kan kalau mau dipajang di hetero space harus syaratnya pakai standing pouch jadi mau tidak mau kan kita ngikutin.

Peneliti : Bagaimana proses pemasaran produk di Aspikmas?

Responden : Kemarin ada tim yang membantu untuk marketing online dan offline, jika yang offline kan melalui bazar-bazar, dipajang di hetero dan setiap ada event Aspikmas buat stand. Kalau online kemarin ada bikin e-katalog tapi sepertinya kembali lagi ke UMKM nya ada yang males disuruh kirim foto sehingga dari Aspikmas memfasilitasi untuk memfotokan produknya.

Peneliti : Menurut ibu apakah peran yang dilakukan oleh Aspikmas sudah optimal dilakukan?

Responden : Alhamdulillah ya mba, banyak perubahan yang telah dilakukan oleh Aspikmas terutama untuk usaha kami yang masih merintis ini, banyak perubahan meningkat khususnya bagian pemasaran dan juga manajemen dalam usaha kami sudah sedikit tertata, semoga Aspikmas terus bisa mendampingi UMKM sesuai dengan jargonnya UMKM Naik Kelas.

3. Nama : Ibu Santi (Giant Craft)

Jabatan : Pelaku UMKM

Alamat : Jl Ahmad Dahlan Karang Sari RT01 RW03 Kembaran

Peneliti : Apa yang membuat ibu tertarik untuk bergabung menjadi anggota UMKM di Aspikmas?

Responden : Saya tertarik di Aspikmas karena sebagai wadah UMKM yang sangat bermanfaat karena dari situ kita bisa bertemu, bersosialisasi dan berbagi ilmu dengan sesama anggota dan pengurus. Setidaknya dengan sosialisasi itu kita terus bisa berkembang setidaknya menyeimbangkan kita pribadi internalnya dan eksternalnya. Internal kita semakin bisa saling silaturahmi berbagi ilmu manfaat dan salah satu keuntungannya bisa saling berbagi produk, untuk eksternalnya kita bisa memperkenalkan produk yang kita hasilkan semakin meluas. Saya datar Aspikmas sudah jalan 2 tahun kita baru diikutsertakan. Karena ada salah satu teman yang memperkenalkan yok gabung yok, akhirnya sampai sekarang masih eksis dan saling berkolaborasi antar teman.

Peneliti : Apa saja produk craft yang dijual oleh Giant Craft ini?

Responden : Sepatu, sandal, tas, konektor bahkan stock produk kita ada dihetero galeri UMKM.

Peneliti : Apa saja program dari Aspikmas yang ibu ketahui dan sudah mengikutinya?

Responden : Programnya banyak mba, dari membantu legalitas usaha, membantu pemasaran produk karena sering ada pameran, bazar² kita pelaku UMKM sering diikutsertakan semua anggota terutama yang aktif. Diarahkan kekurangannya dimana pasti mereka membantu melengkapi.

Peneliti : Apa saja perubahan yang telah dirasakan usaha ibu sebelum dan sesudah bergabung dengan Aspikmas?

Responden : Ada banyak, salah satunya mereka semakin mengenal produk kita, kegiatan pelatihan diklat sejenis. Terutama pelatihan tentang keuangan, literasi yang sebelumnya kita tidak tahu menjadi tahu.

Peneliti : Adakah pelatihan yang diadakan oleh Aspikmas untuk pelaku UMKM?

Responden : Ada, biasanya dari penyelenggara dalam setahun ada beberapa kali dan kurasi juga biasanya. Pemilihan peserta ada formnya untuk mendaftar juga memang bisa ikut kita. Biasanya banyak dari yang muda² itu masih pada semangat sekali mba.

Peneliti : Dengan pihak mana saja Aspikmas melaksanaka kerjasama atau menjalin relasi?

Responden : Ada dari Dinas Tenaga Kerja dan Koperasi, Disperindag, Lembaga Keuangan seperti bank juga banyak.

Peneliti : Apakah ada pelatihan khusus untuk pelaku UMKM craft?

Responden : Biasanya jarang ya mba, karena kalo craft gini kan talenta masing² ya. Dulu pernah ya diadakan seperti itu tapi kembali lagi ke personal ya karena masing² ada yg bertalenta disini ada yang tidak juga, tapi setidaknya sudah pernah di perkenalkan tergantung mereka mau mengembangkan itu lebih baik kalo ngga ya talentanya bukan disitu.

Peneliti : Apa saja kesulitan yang dihadapi oleh pelaku umkm khususnya produk craft dalam menghadapi kesulitan pasar ?

Responden : Banyak mba, karena kita harus mempunyai ciri khas sendiri yang jelas kalo bikin tas itu umum yaa mau bentuk bulat oval panjang trus tali panjang atau pendek. Kalo untuk sepatu juga kan setiap kaki berbeda ya ada yang panjang, pendek. Terutama untuk motif itu macam² kita harus mengikuti trend masa kini juga. Kemarin juga saya dapat pesanan sepatu bayi banyak banget yaa dan Alhamdulillah memang penjualan meningkat.

4. Nama : Ibu Arsyi

Jabatan : Pelaku UMKM (Arsyi Craft)

Alamat : Kebumen, Banyumas

Peneliti : Apa yang membuat ibu tertarik untuk bergabung dengan lembaga Aspikmas?

Responden : Ya saya bergabung dengan Aspikmas sudah dari awal berdiri tahun 2020 saat anggota yang masuk baru beberapa. Saya kenal dari teman, saat itu ditawari untuk masuk Aspikmas oleh Bu rus dan Mba Ulfah saat pertama kali kenal Aspikmas. Dan saya tertarik karena

jika sudah bergabung dengan komunitas usaha kita akan bisa dikenal dan tentunya nambah banyak relasi juga ilmu pengetahuan.

Peneliti : Bagaimana kondisi pemasaran UMKM Arsyi Craft setelah bergabung dengan Aspikmas?

Responden : Alhamdulillah, jika untuk kerajinan beda dengan makanan yang setiap hari laku, kalau kerajinan harganya lumayan jadi paling satu atau dua yang laku. Tapi setelah saya bergabung dengan Aspikmas penjualan saya meningkat karena Aspikmas gencar mempromosikan produk umkm baik secara offline seperti bazar maupun online.

Peneliti : Apakah ada pelatihan khusus untuk UMKM Kerajinan tangan dari Aspikmas?

Responden : Untuk sementara belum, pertama yang diutamakan legalitas. Baru kemarin diinfokan kata mas puji mau diadakan pelatihan *knitting* dikarenakan ada job payung *knitting* yang nantinya akan dikirim ke Dubai, jadi mas puji ingin mengumpulkan orang-orang yang bisa bikin *knitting* karena proses yang agak sulit juga.

Peneliti : Apakah perubahan yang terjadi setelah selama ini bergabung dengan Aspikmas?

Responden : Lumayan si mba penjualan meningkat, banyak wawasan dan informasi antar sesama UMKM.

Peneliti : Bagaimana pemasaran untuk UMKM yang difasilitasi oleh Aspikmas dan ibu sendiri?

Responden : Untuk pemasaran offline nya saya pajang di Galeri UMKM Hetero Space, Bazar-bazar. Karena setelah pandemi mereda ini Aspikmas sering kali mengadakan acara dengan dinas atau lembaga lainnya untuk mengumpulkan para UMKM dalam bazar dan stand. Jika online nya saya sering promosi di Whatsapp, Instagram, E-Katalog juga dulu pernah daftar dan masuk

Peneliti : Apakah terdapat bantuan permodalan dari Aspikmas untuk anggotanya?

Responden : Untuk permodalan dari Aspikmas menyalurkan atau sebagai perantara dari Dinas Koperasi, jadi sistemnya per kelompok itu 10 orang bisa per kecamatan, per desa nanti dapatnya Rp1.000.000 – Rp1.500.000 per UMKM yang tiap bulan harus membayar langsung ke Dinkop.

Peneliti : Apa saja pelatihan yang sudah ibu ikuti selama setahun ini?

Responden : Pelatihan digital marketing, pelatihan haki dan merek. Untuk sistemnya terbatas per desa dan juga dibatasi usia, kemarin juga pelatihan Si Apik di BI

Peneliti : Untuk saat ini kendala apa yang sedang terjadi ?

Responden : Untuk divisi I masih kurang ada pelatihan di Aspikmas pusatnya, sebenarnya saya juga masuk ke divisi 1 di desa kadang bingung mau buat pelatihan harus ada budgetnya, jika sudah masalah budget jadi berhenti. Mas Puji paling nyaranin “*pelatihan pembukuan dulu saja bu yang gratis*” dan kemarin rekomendasiin aplikasi buku warung bisa dilaksanakan di hetero space. Kemarin juga ada fashion pelatihan yang di Pekalongan dari anggota Aspikmas dibawa dua orang untuk pergi kesana.

Peneliti : Menurut ibu apakah peran yang diberikan Aspikmas sudah optimal bagi anggota UMKM nya?

Responden : Alhamdulillah mba, berkat saya bergabung dan belajar dengan Aspikmas banyak hal baru yang saya dapatkan untuk meningkatkan perkembangan usaha saya baik dari sisi kualitas produksi, manajemen, pemasaran meningkat. Saya rasa Aspikmas sudah berusaha memberikan pengoptimalan dalam setiap langkahnya.

5. Nama : Ibu Fivin

Jabatan : Pelaku UMKM (fivinyuliasuti)

Alamat : Jl Pemuda Gang Masjid Kedungwuluh, Purwokerto Barat

Peneliti : Mengapa ibu tertarik untuk bergabung dalam Aspikmas ?

Responden : Karena waktu itu saya lagi mengawali usaha, saat itulah dibutuhkan komunitas yang pas untuk bisa maju paling tidak itu menginspirasi ya menyemangati diri saya jika ketemu dengan orang-orang yang satu frekuensi itu akan benar-benar mendorong untuk jadi punya semangat yang sama untuk maju itu awalnya memang seperti itu memang butuh cantelan untuk mengembangkan diri butuh wadah yang pas yaitu Aspikmas. Alhamdulillah setelah berkumpul dengan teman-teman yang frekuensi semangat tetap menyala meskipun naik turun ya tetapi ya semangat juang tetap ada setelah masuk Aspikmas.

Peneliti : Apa saja program dan pelatihan yang ibu ketahui dan pernah ikuti selama bergabung menjadi anggota Aspikmas?

Responden : Programnya banyak sih mba, kemarin itu ada buka bersama terus sering ada pelatihan karena ya butuh sebetulnya mba cuma karena mungkin otak saya sudah tidak muat ya terlalu banyak isinya yang harus dipikirkan seperti bagi waktu, bagi pikiran akhirnya agak rancu. Kemarin terakhir pas ada acara di hetero space ketemu mas Puji disitu ya Alhamdulillah dikasih semangat disitu “*ayok semangat bu Fivin, njenengan ecoprinter satu-satunya disini yang buka stand pas acara bazar Ramadhan*” ya Alhamdulillah

Terimakasih, ya gitu programnya yang saya suka ya ternyata sekarang Aspikmas semakin maju semakin gencar memajukan UMKM, yang kemarin juga ada program dengan pemerintah yaitu Bina UMKM beliau bu Erna gandengan dengan Aspikmas mengadakan program parcel lebaran yang isinya produk dari UMKM isinya macam-macam yang semuanya binaan Aspikmas dan Bunda UMKM itu cuma ya mungkin saat ini baru produk kuliner yang banter kalau *non food* agak lambat perputarannya memang seperti itu mungkin karena dari segi harga juga. Pernah juga dari Aspikmas Purwokerto Barat dapat tempat etalase di Menara Pandang cuma kendalanya ada banyak tikus jadi agak ketakutan barangnya rusak akhirnya hanya bertahan 3 bulan.

Peneliti : Apa saja kesulitan yang dihadapi saat memasarkan produk *craft* ini?

Responden : Kesulitannya ya karena memang satu hal seperti ini konsumennya khusus tidak semua orang suka produk-produk seperti ini ya rata-rata orang yang menghargai seni yang suka tampil beda dari orang lain karena memang seperti ini istilahnya nyeleneh apa ya karena satu dari sisi harga lumayan mahal yang kedua perlu perawatan khusus, kadang kala orang suka yang ngejreng kan seperti batik yang kain-kain print pabrikan yang warna nya cerah kalau ecoprint kan warna nya rata-rata agak kusam gitu.

Peneliti : Bagaimana cara memasarkan produk *craft* ini?

Responden : Selain dari stand selama ini memang rajin upload di facebook, tiktok, shopee cuma memang kalau penjualan yang masuk dari situ masih jarang karena mungkin saya belum optimal dalam mempromosikan saya belum bisa membuat video yang bagus, belum bisa istilahnya membuat konten-konten yang menarik. Mungkin memang itu hal yang perlu diperbaiki ya jika mau digital marketingnya bagus.

Peneliti : Berapa jumlah karyawan yang terdapat dalam UMKM *craft* fivinyuliasuti?

Responden : Saat ini masih saya sendiri paling ya gitu mungkin pas waktu butuh bantuan pada saat memproses *treatment* juga kan butuh tenaga karena prosesnya lumayan capek mba. Pengerjaan kalau hanya sekedar tempel, gulung, kukus paling sehari jadi tapi yang lama proses *treatment* kain nya sebelum dibikin tempel gulung kukus itu ada perawatan tertentu yang sebelumnya membuat daun-daun itu bisa meninggalkan jejak disitu jadi bukan hanya sekedar kain biasa tetapi ada trik-trik khusus karena beda-beda semuanya mba.

Peneliti : Mengapa ibu memilih untuk menjalankan usaha *craft* ini?

Responden :Nilai jualnya tinggi dari satu lembar kain bisa jadi 3 topi sehingga bisa berkali lipat untungnya, yang tadinya harga 250.000 satu lembar kain tapi bisa jadi 600.000, kalau bikin baju juga lumayan tetapi masih mending topi. Dan Alhamdulillah nya bulan ini saya masuk 5 besar penjualan berdasarkan data dari Disperindag.

Peneliti : Apa hal yang ibu rasakan selama ini setelah bergabung dengan Aspikmas untuk usaha nya?

Responden : Selama ini dari Aspikmas sendiri itu menyalurkan dan menginformasikan terkait bantuan modal, dari mereka lebih memasarkan produk kita bagaimana tingkat penjualan kita bisa naik terus.

6. Nama : Pak Mamat / Sekar Arum Craft Tambaknegara

Jabatan : Pelaku UMKM Craft

Alamat : Tambaknegara

Peneliti : Mengapa bapak tertarik untuk bergabung dengan Aspikmas?

Responden : Saya bergabung karena diperkenalkan oleh orang Dinas Kehutanan bahwa ada komunitas Aspikmas yang menampung banyak UMKM untuk didampingi.

Peneliti : Apa sajakah program atau pelatihan yang bapak ketahui?

Responden : Untuk program yang saya ketahui masih terbatas ya mba karena memang tempat tinggal saya yang berada agak jauh dari pusat atau sekre Aspikmas sehingga saya juga jarang mengikuti pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan.

Peneliti : Bagaimana cara Aspikmas untuk mempromosikan produk?

Responden : Dalam hal promosi produk setau saya Aspikmas mempunyai tempat untuk memajang semua produk UMKM binaannya baik makanan, minuman, dan kerajinan tangan seperti craft ini.

Peneliti : Bagaimana perubahan usaha bapak setelah bergabung dengan Aspikmas, dan apakah program kerja yang dijalankan oleh pihak Aspikmas sudah optimal?

Responden : Banyak sekali ya mba perubahan yang terjadi contohnya seperti penjualan meningkat, banyak relasi dan tentunya pemberdayaan Aspikmas ini sudah cukup mengoptimalkan dari segi manapun.

Lampiran 3: Dokumentasi Penelitian

Galeri UMKM Banyumas Raya



Display Produk UMKM di Galeri



Kerajinan Tangan di Galeri UMKM



Sekretariat Aspikmas



Wawancara dengan Pujiyanto Ketua Aspikmas



Wawancara dengan Sri Waryati Pengurus Bidang 1



**Wawancara dengan Ibu Heni Pelaku
UMKM**



**Wawancara dengan Ibu Arsyi
(Arsyi_Craft) pelaku UMKM**



**Wawancara dengan Ibu Santi (Giant Craft)
Pelaku UMKM**



**Wawancara dengan Bapak Mamat (Sekar
Arum Craft) Pelaku UMKM**



**Wawancara dengan Ibu
Fivin_fivinyulastuti Pelaku UMKM**



Ecoprint UMKM binaan Aspikmas



**Produk UMKM Kerajinan Tangan binaan
Aspikmas**



UMKM Kerajinan tangan_Gian Fataya

**Kerajinan tangan dari bahan
bambu_Sekar Arum Tambaknegara**



Bersama Pelaku UMKM binaan Aspikmas



Surat Izin Penelitian di Aspikmas



Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten
Banyumas (ASPIKMAS)
Sekretariat : Jl. Jend. Gatot Subroto No. 67, Situpen, Purwanegara,
Purwokerto Timur, Banyumas
Telp. +6285747160392

SURAT IZIN PENELITIAN

Berdasarkan surat Permohonan Izin Penelitian Individual
3721/Un.19/FEBLJ.ES/PP.009/11/2022 dari Universitas Islam Negeri Prof. K.H.
Saifuddin Zuhri Purwokerto, ASPIKMAS memberikan izin penelitian kepada :

Nama : Agnes Wilujeng Aulia
NIM : 1917201139
Program Studi : Ekonomi Syariah
Alamat Domisili : Ponpes Anwaarul Hidayah Karangnangka, Kedungbanteng
Judul Skripsi : Optimalisasi Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah
Banyumas (ASPIKMAS) Dalam Meningkatkan Kinerja Industri
KreatifUMKM Kerajinan Tangan

Demikian surat izin ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Purwokerto, 08 Mei 2023

Ketua Umum
Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah
Kabupaten Banyumas


ASPIKMAS
Pujianto, S.E.

Lampiran 4 : Sertifikat

Sertifikat PPL



Sertifikat PBM



Sertifikat KKN



Sertifikat PPL



Sertifikat Inggris



Sertifikat Arab



Sertifikat Aplikom

SERTIFIKAT

APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA

Alamat : Jl. Ahmad Yani No. 85A Telp. (071) 833021 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53155



IAIN PURWOKERTO

No. IN.17/UPT-TPD/7020VI/2020

SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF
95-100	A
91-95	A-
86-90	B+
81-85	B-
76-80	C

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	80 / B+
Microsoft Excel	80 / B+
Microsoft Power Point	85 / B

Diberikan Kepada:

AGNES WILUJENG AULIA
NIM: 1917201139

Tempat / Tgl. Lahir: Batangpajene, 14 Agustus 2001

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menenuhkan dan LULUS Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office yang telah diselenggarakan oleh UPT TPD IAIN Purwokerto.





Purwokerto, 17 Des 2020
Kepala UPT TPD



Dr. H. Fajar Harahyana, S.Si, M. Sc.
NIP. 19801215 200501 1 003

Sertifikat BTA PPI



IAIN PURWOKERTO

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH

Jl. Jend. A. Yani No. 85A Purwokerto, Jawa Tengah 53155, Telp: 0281-838034, 838030 | www.iainpurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor: IN.17/UPT.MAJ/14406/14/2020

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

NAMA	: AGNES WILUJENG AULIA
NIM	: 1917201139

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamatan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

# Tes Tulis	=	87
# Tardid	=	85
# Intle	=	85
# Praktek	=	85
# Nilai Tahfidz	=	85

Purwokerto, 14 Agt 2020



ValidationCode



SMA v. 1.0 UPT MA'HAD AL-JAMI'AH IAIN PURWOKERTO - page 1/1

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Agnes Wilujeng Aulia
2. NIM : 1917201139
3. Tempat/Tgl.Lahir : Banjarnegara, 14 Agustus 2001
4. Alamat Rumah : Perum Mustika Tigaraksa Blok D9/14 Kab,
Tangerang, Banten
5. Nama Orang Tua
Nama Ayah : Suprpto Junaedi
Nama Ibu : Rusiyah

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - b. TK/PAUD : RA Al-Fatin tahun lulus 2007
 - c. SD/MI : SDN Kadondong tahun lulus 2013
 - d. SMP/MTs : SMPN 2 Tigaraksa tahun lulus 2016
 - e. SMA/SMK : SMKN 4 Kab. Tangerang tahun lulus 2019
 - f. S.1 : UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto tahun masuk 2019
2. Pendidikan Non Formal
 - a. Pondok Pesantren Mahasiswa Anwaarul Hidayah,
Karangnangka, Kedungbanteng

C. Prestasi Akademik

- a. Juara 3 Lomba *Business Plan Competition* Pekan Seni dan Riset Mahasiswa (PASIRMAS) 1 UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto 2023.
- b. Finalis 10 Besar *Business Plan* se-Jawa Tengah dalam acara Temu Ilmiah Regional (TEMILREG) JATENG 2022.

D. Pengalaman Organisasi

1. Badan Pengurus Harian KSR PMI Unit UIN SAIZU Purwokerto tahun 2021
2. Badan Pengurus Harian KSEI FEBI UIN SAIZU Purwokerto tahun 2021-2022
3. Staff Departemen Peningkatan Kesejahteraan Mahasiswa Bidang Ekonomi GenBI Purwokerto tahun 2022

E. Pengalaman Magang

1. Halal Center UIN SAIZU Purwokerto tahun 2022-2023
2. Otoritas Jasa Keuangan (OJK Purwokerto) tahun 2023

Purwokerto, 17 Juni 2023



Agnes Wilujeng Aulia
1917201139

