

**ANALISIS PERAN KONSULTAN PUSAT LAYANAN USAHA
TERPADU KOPERASI DAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
(PLUT KUMKM) JAWA TENGAH DALAM MENINGKATKAN DAYA
SAING UMKM BANYUMAS**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu
Syarat Guna Mmperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:
DELA KUSMAWATI
NIM. 1917201062

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dela Kusmawati
NIM : 1917201062
Jenjang : S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Peran Konsultan Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Jawa Tengah dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Banyumas

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

Purwokerto, 11 Januari 2024
Saya yang menyatakan,



Dela Kusmawati
NIM. 1917201062



**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

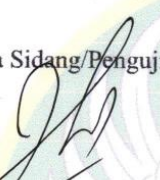
Skripsi Berjudul


**ANALISIS PERAN KONSULTAN PUSAT LAYANAN USAHA TERPADU
KOPERASI DAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (PLUT KUMKM)
JAWA TENGAH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM
BANYUMAS**

Yang disusun oleh Saudara **Dela Kusmawati NIM 1917201062** Program Studi **S-1 Ekonomi Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat, 19 Januari 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.


Ketua Sidang/Penguji

Sekretaris Sidang/Penguji


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007


Naerul Edwin Kiky Aprianto, M.E.
NIP. 19930414 202012 1 004


Pembimbing/Penguji


H. Usaidillah, S.E., M.E.I.
NIP. 19880924 201903 1 008

Purwokerto, 22 Januari 2024

Mengesahkan
Dekan,




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

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada,
Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto
di-
Purwokerto

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Dela Kusmawati NIM. 1917201062 yang berjudul:

**ANALISIS PERAN PUSAT LAYANAN USAHA TERPADU KOPERASI
DAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (PLUT KUMKM) JAWA
TENGAH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E)

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Purwokerto, 11 Januari 2024

Pembimbing,



Ubaidillah, S.E., M.E.I

NIP. 19880924 201903 1 008

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan ada kemudahan”

“Maka demi Tuhan, langit dan bumi, sungguh apa yang dijanjikan itu pasti terjadi seperti apa yang kamu ucapkan”



**ANALISIS PERAN KONSULTAN PUSAT LAYANAN USAHA
TERPADU KOPERASI DAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
(PLUT KUMKM) JAWA TENGAH DALAM MENINGKATKAN DAYA
SAING UMKM BANYUMAS**

Dela Kusmawati

NIM. 1917201062

E-mail : 1917201062@mhs.uinsaizu.ac.id

Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

PLUT KUMKM merupakan sebuah lembaga yang bersifat nirlaba dan senantiasa memberikan layanan kepada koperasi dan para pengusaha mikro kecil dan menengah. Setiap pelaku UMKM tentu memiliki hambatan dalam proses usahanya. Penulisan ini dilatar belakangi karena banyak permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM terutama di daerah Kabupaten Banyumas dan sekitarnya. Sehingga dibutuhkan adanya pemberdayaan dan peran pemerintah untuk mengatasi hal tersebut. Dengan hadirnya PLUT KUMKM Jawa Tengah diharapkan mampu membantu mengatasi adanya hal tersebut. Penulisan ini diarahkan pada peran PLUT KUMKM Jawa Tengah dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Subjek penelitian ini adalah konsultan pendamping yang ada di PLUT KUMKM Jawa Tengah dengan objek penelitian peran dari PLUT Jawa Tengah untuk meningkatkan daya saing pada UMKM. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan juga dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran PLUT KUMKM Jawa Tengah yang dilakukan melalui pemberdayaan dan layanan pendampingan memuat 7 bidang yaitu kelembagaan, SDM, produksi, pembiayaan, pemasaran, IT dan jaringan kerjasama. Permasalahan-permasalahan yang ada pada UMKM tersebut tidak lepas dari permasalahan manajemen seperti legalitas usaha, pemasaran, pembiayaan, produksi, SDM. Dalam mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut PLUT KUMKM Jawa Tengah kemudian melakukan upaya penyelesaian masalah. Dengan mengadakan sosialisasi, pelatihan-pelatihan dan magang. PLUT KUMKM Jawa Tengah juga berupaya memberikan pendampingan yang maksimal kepada para pelaku UMKM yang mengalami permasalahan agar permasalahan tersebut dapat terselesaikan dengan baik.

Kata Kunci: PLUT KUMKM, Peran, UMKM

ANALYSIS OF THE ROLE OF CENTRAL JAVA COOPERATIVE AND MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE INTEGRATED BUSINESS SERVICE CENTER CONSULTANTS (PLUT KUMKM) IN INCREASING THE COMPETITIVENESS OF BANYUMAS MSME'S

Dela Kusmawati

NIM. 1917201062

E-mail : 1917201062@mhs.uinsaizu.ac.id

Shari'ah Economics Study Program, Faculty of Economics and Islamic Business

Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

PLUT KUMKM is a non-profit organization that provides services to cooperatives and micro, small and medium entrepreneurs. Every MSME entrepreneur certainly has obstacles in the business process. This writing is prompted by the numerous problems faced by MSME entrepreneurs, especially in the Banyumas Regency and surrounding areas. So there needs to be empowerment and the role of the government to overcome these problems. The presence of PLUT KUMKM Central Java aims to address these issues. This writing focuses on the role of PLUT KUMKM Central Java in increasing the competitiveness of MSMEs.

The method used in this research was a qualitative method. The subject of this research was a companion consultant at PLUT KUMKM Central Java, with the object of research on the role of PLUT Central Java to increase competitiveness in MSMEs. The data collection techniques used were observation, interviews, and documentation.

The outcomes demonstrate the function of PLUT KUMKM Central Java, which is accomplished through mentoring and empowerment programs encompassing seven domains: organization, human resources, production, finance, marketing, information technology, and cooperative networks. Management issues like business legality, marketing, financing, production, and human resources are inextricably linked to the problems facing MSME. PLUT KUMKM Central Java tried to address these issues by attempting to find a solution. through arranging training sessions, internships, and socialization. Furthermore, to ensure that issues faced by MSME entrepreneurs are adequately resolved, PLUT KUMKM Central Java works to assist those entrepreneurs.

Keyword: PLUT KUMKM, Role, MSME

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

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

A. Konsonan Tunggal

Huruf arab	Nama	Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša	Š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	<u>H</u>	Ha (dengan garis di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Ze (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Šad	<u>S</u>	Es (dengan garis di bawah)
ض	D'ad	<u>D</u>	De (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	<u>T</u>	Te (dengan garis di bawah)
ظ	za	<u>Z</u>	Zet (dengan garis di bawah)
ع	'Ain	·	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	W
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

B. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

مُتَعَدِّدَةٌ	Ditulis	<i>muta' addidah</i>
عَدَّة	Ditulis	Iddah

C. Ta' marbutah di akhir kata bila dimatikan tulis *h*

حِكْمَةٌ	Ditulis	<i>ḥikmah</i>
جِزْيَةٌ	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كِرَامَةُ الْوَالِيَاءِ	Ditulis	Karâmah al-auliya'
-------------------------	---------	--------------------

- b. Bila *ta' marbutah* hidup atau dengan *harakat, fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis *t*.

زَكَاةُ الْفِطْرِ	Ditulis	Zakât al-fitr
-------------------	---------	---------------

D. Vokal pendek

اَ	Fathah	Ditulis	A
اِ	Kasrah	Ditulis	I
اُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal panjang

1	Fathah + alif	Ditulis	A
	جَاهِلِيَّةٌ	Ditulis	Jâhiliyah
2	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تَنْسِي	Ditulis	Tansa
3	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كَرِيمٌ	Ditulis	Karîm
4	Dammah + ya' mati	Ditulis	U
	فُرُودٌ	Ditulis	Furûd

F. Vokal rangkap

1	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بَيْنَكُمْ	Ditulis	<i>Bainakum</i>

2	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قَوْل	Ditulis	Qaul

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

أَنْتُمْ	Ditulis	<i>a' antum</i>
أَعِدَّتْ	Ditulis	<i>u' iddat</i>

H. Kata sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qomariyyah*

الْقُرْآنُ	Ditulis	<i>Al-Qur'ân</i>
الْقِيَّاسُ	Ditulis	<i>Al-Qiyâs</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l (el)* nya

السَّمَاءُ	Ditulis	<i>As-Samâ</i>
------------	---------	----------------

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذَوَى الْفُرُوضِ	Ditulis	<i>Zawi al-furûd</i>
------------------	---------	----------------------



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul Analisis Peran Konsultan Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Jawa Tengah dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Banyumas. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan para pegikutnya yang telah membawa umatnya dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang seperti sekarang ini.

Penlis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan karena adanya keterbatasan penulis. Namun demikian, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari doa, bimbingan, dukungan dan juga kerja sama dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terimakasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
3. Prof. Dr. H. Sul Khan Chakim, M.M., Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
8. Dr. H. Chandra Warsito, M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

9. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah
10. Dewi Laela Hilyatin, M.S.I selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah
11. H. Sochimim, Lc., M.Si., Koordinator Prodi Ekonomi Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
12. H. Ubaidillah, S.E., M.E.I selaku Dosen Pembimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini.
13. Segenap Bapak Ibu Dosen dan Staff Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah memberikan banyak ilmu dan pengalaman.
14. Kedua orang tua, Bapak Kusmanto dan Ibu Ani Priatin yang selalu memberikan doa, dukunga, kasih sayang serta motivasi.
15. Keluarga besar dan saudara-saudara penulis yang selalu memberikan doa dan dukungan.
16. Teman-teman saya tercinta, M. Nur Syaefulloh, Miftahul Ngalim, Liana Mutiara Karim, Iip Rodotul Saripah, Elen Sekar Tamala F.S, Sabrina Febri Wulandari, Sevia Ajeng Azzahra, Ratna Saputri. Egi Nurohmah, Atif Aryawangsa Pambudi yang telah meluangkan waktunya untuk membantu, memberikan semangat dan mendengarkan keluh kesah saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
17. Teman-teman seperjuangan prodi Ekonomi Syariah yang selalu belajar Bersama dan memberikan kesan yang tidak pernah terlupakan.
18. Keluarga besar PLUT KUMKM Jawa Tengah yang telah berbagi ilmu, pengalaman dan motivasi.
19. Serta seluruh pihak yang telah membantu khususnya kepada informan yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan informasi demi kelancaran penelitian dan penyusunan skripsi.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan seluruh pihak yang telah turut andil dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat. Aamiin...

Purwokerto, 11 Januari 2024



Dela Kusmawati

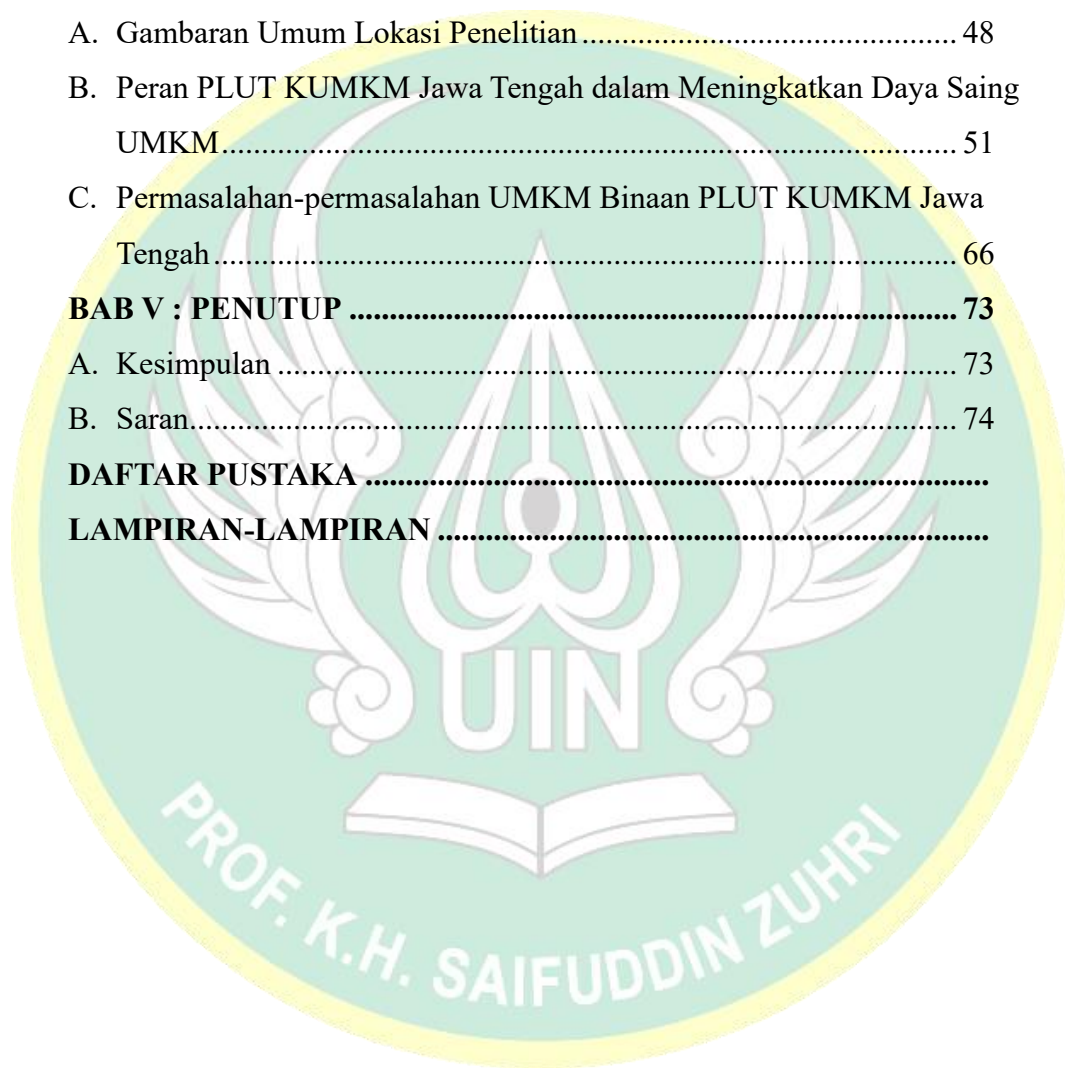
NIM. 1917201062



DAFTAR ISI

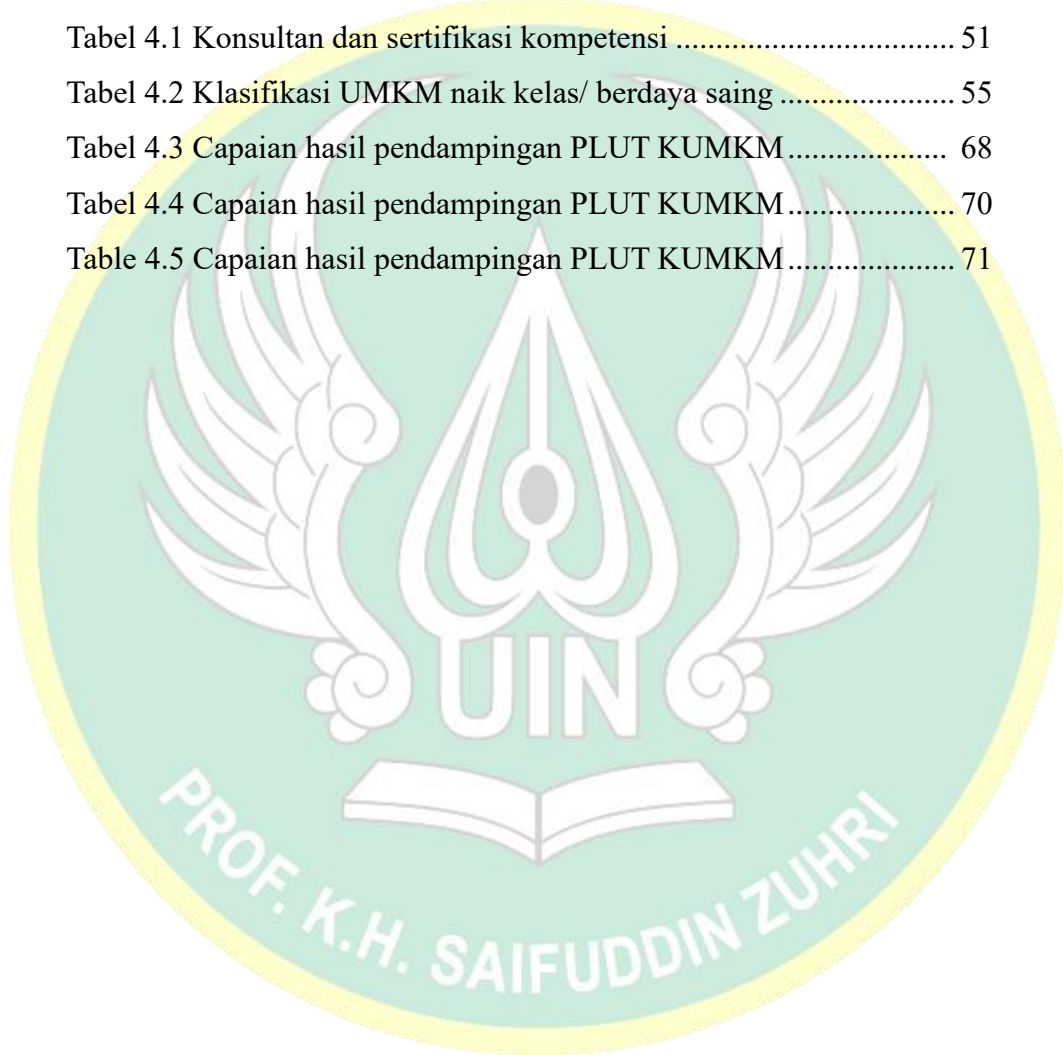
HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
MOTTO	iv
ABSTRAK	v
ABTRACT	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA	vii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional	6
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
E. Sistematika Pembahasan	9
BAB II : LANDASAN TEORI	11
A. Peran.....	11
B. Metode Pendampingan Kerja UMKM.....	11
C. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	21
D. Daya Saing	29
E. Kajian Pustaka.....	33
F. Landasan Teologis.....	38
BAB III : METODE PENELITIAN	43

A. Jenis Penelitian.....	43
B. Sumber Data.....	44
C. Teknik Pengumpulan Data	44
D. Metode Analisis Data	45
E. Keabsahan Data.....	47
BAB IV : PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	48
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	48
B. Peran PLUT KUMKM Jawa Tengah dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM.....	51
C. Permasalahan-permasalahan UMKM Binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah	66
BAB V : PENUTUP	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN



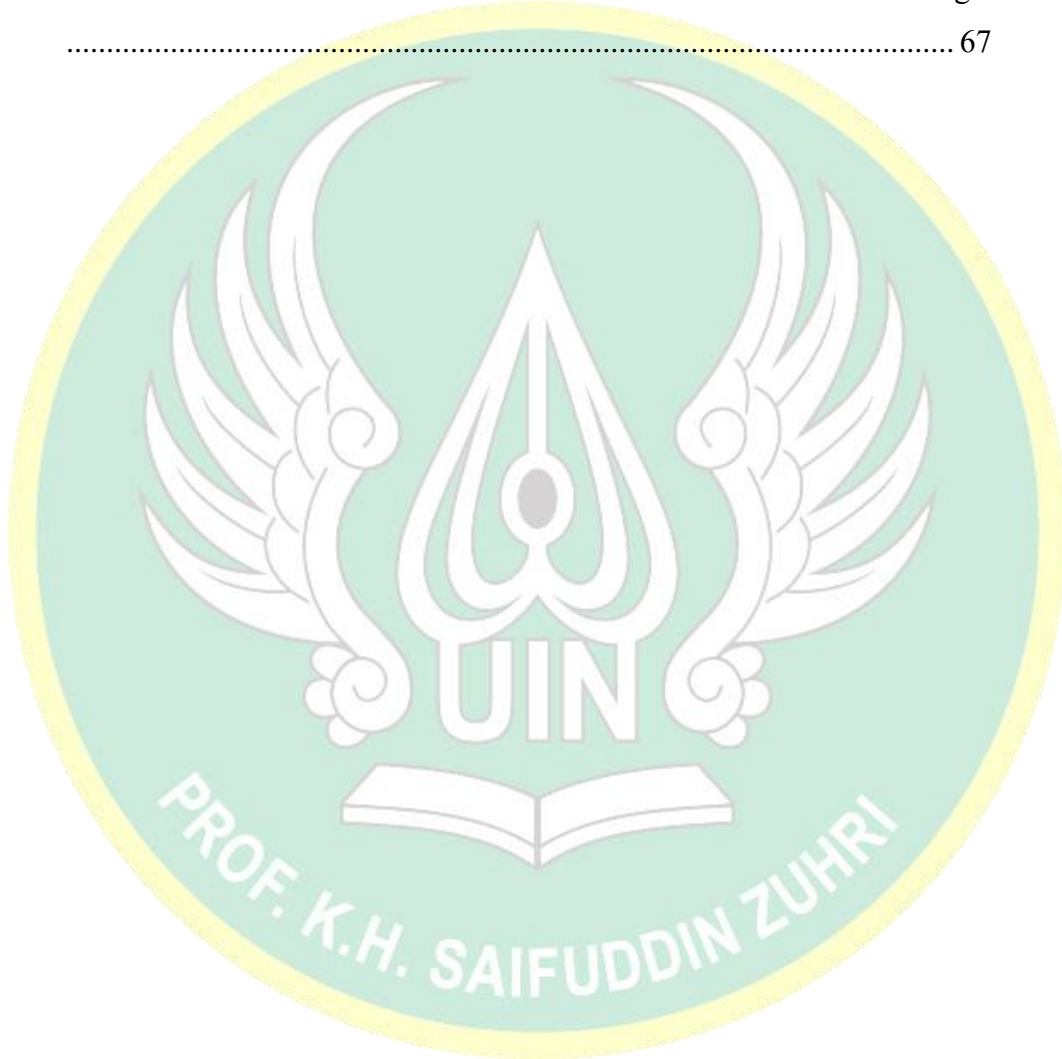
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Sebaran wilayah dampingan PLUT KUMKM Jawa Tengah ..	5
Tabel 2.1 Perbedaan konsultan dengan coach.....	15
Table 2.2 Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu	35
Tabel 4.1 Konsultan dan sertifikasi kompetensi	51
Tabel 4.2 Klasifikasi UMKM naik kelas/ berdaya saing	55
Tabel 4.3 Capaian hasil pendampingan PLUT KUMKM.....	68
Tabel 4.4 Capaian hasil pendampingan PLUT KUMKM.....	70
Table 4.5 Capaian hasil pendampingan PLUT KUMKM.....	71



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Jumlah UMKM berdasarkan jenis usaha	58
Gambar 4.2 Capaian kinerja perizinan.....	60
Gambar 4.3 Permasalahan UMKM binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah	67



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Lampiran 2 Dokumentasi

Lampiran 3 Riwayat Hidup



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu bentuk pembangunan ekonomi daerah adalah pembangunan riil atau sektoral usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Menurut Undang-Undang No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Bab 1 Pasal 1 UMKM didefinisikan sebagai usaha produktif yang berdiri sendiri, berbadan hukum atau tidak berbadan hukum, dimana dalam kegiatan usahanya memenuhi kriteria usaha mikro, kecil ataupun menengah (Kustanto, 2022). UMKM merupakan salah satu kekuatan utama di balik pertumbuhan ekonomi daerah. Pertumbuhan sektor UMKM dapat dilihat sebagai penopang pertumbuhan ekonomi yang lebih besar dan lapangan kerja yang lebih luas. UMKM relatif banyak, beragam, dan terbuka kepada siapa saja.

UMKM sangatlah penting, terutama di negara-negara berkembang seperti Indonesia, karena dua alasan. Pertama, UMKM terbukti mempunyai daya serap tenaga kerja yang cukup tinggi. Kedua, melalui peningkatan penguatan pada UMKM akan mempercepat proses distribusi pendapatan dan mengurangi kesenjangan pendapatan antar kelompok masyarakat. Oleh karena itu, tidak ada alasan bagi pemerintah daerah untuk tidak mendorong dan memberikan perhatian yang serius terhadap UMKM, karena UMKM mempunyai potensi besar dalam berkontribusi terhadap pertumbuhan perekonomian daerah.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kementerian KUKM) pada tahun 2021 jumlah pelaku UMKM di Indonesia mencapai 6,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau Rp 8.573,89 triliun. Dalam hal ini, UMKM mampu menyerap 97% dari total angkatan kerja dan mampu menghimpun hingga 60,4% dari total investasi di Indonesia. Dari data tersebut UMKM dapat menjadi potensi bagi Indonesia dalam hal ekonomi karena

memiliki potensi yang kuat dengan jumlah UMKM yang banyak dan daya serap tenaga kerja yang sangat besar.

Di wilayah Jawa Tengah menurut data yang diterbitkan oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah menyatakan bahwa UMKM yang berada di wilayah Jawa Tengah berjumlah 141.769 UMKM.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan pokok terpenting dalam perekonomian Indonesia. Keberadaan UMKM yang ada di Indonesia sudah memberikan pengaruh terhadap perekonomian di Indonesia. Tugas UMKM pada perekonomian nasional terdiri dari beberapa hal diantaranya yaitu jumlah industrinya yang banyak dan masuk dalam setiap bidang ekonomi, kemampuan yang besar dalam pengambilan tenaga kerja, selain itu juga berkontribusi dalam penciptaan Produk Domestik Bruto (PDB) (Firdaus, Azizah, & Sa'adah, 2022).

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri. Selain itu juga diharapkan mampu memiliki daya saing tinggi, berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas (Rengganawati & Taufik, 2020). Selain mempunyai tujuan, UMKM juga memiliki tiga peranan cukup besar bantuannya dalam kehidupan masyarakat kurang mampu, yaitu sebagai salah satu fasilitas untuk mengurangi kemiskinan, sebagai alat dalam proses lebih memeratakan tingkat perekonomian masyarakat kurang mampu serta sebagai salah satu sumber pendapatan negara (Aliyah, 2022).

UMKM juga memiliki kelemahan dalam melaksanakan kegiatannya. Kelemahan atau permasalahan tersebut terbagi dalam dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Terdapat beberapa faktor internal yang menjadikan sebuah usaha mengalami masalah atau hambatan diantaranya adalah masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia, kendala pada pemasaran produk dimana fungsi-fungsi pemasaran kurang bisa menjangkau konsumen secara luas dan bebas, konsumen cenderung belum mempercayai

mutu produk dari UMKM dan kendala permodalan usaha yang relatif kecil. Sedangkan untuk faktor eksternal dapat dikatakan sebagai masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang dipaksakan atau tidak disesuaikan dengan keadaan (Rengganawati & Taufik, 2020).

Otonomi daerah juga sebagai salah satu bentuk desentralisasi dari kebijakan pemerintah, dimana hakikatnya ditujukan untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat secara keseluruhan. Dengan demikian, pelayanan yang diberikan cenderung akan lebih merata dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang ada di daerah bersangkutan (Guntoro, 2021). Penerapan otonomi daerah juga ditujukan untuk mengembangkan potensi-potensi ekonomi yang ada di setiap daerah. Setiap daerah diharapkan mampu meningkatkan perekonomiannya dari potensi yang ada, sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan perekonomian nasional. Dengan adanya hal tersebut merupakan salah satu upaya untuk mewujudkan keberhasilan otonomi daerah melalui pembangunan ekonomi daerah.

Pembangunan ekonomi daerah adalah suatu proses dimana pemerintah daerah dan masyarakat mengelola sumber daya yang ada dan membentuk suatu pola kemitraan antara pemerintah daerah dengan sektor swasta untuk menciptakan suatu lapangan kerja baru dan merangsang perkembangan kegiatan ekonomi (pertumbuhan ekonomi) dalam wilayah tersebut (Arnold, Nainggolan, & Damanik, 2020). Setiap upaya pembangunan daerah yang dilakukan mempunyai tujuan utama yaitu untuk meningkatkan jumlah dan jenis peluang kerja untuk masyarakat daerah.

Upaya yang dilakukan untuk menunjang ekonomi daerah diantaranya adalah dengan mengembangkan potensi ekonomi rakyat. Potensi ekonomi kerakyatan dapat dikembangkan sedemikian rupa sehingga masyarakat dan lingkungannya dapat berkontribusi terhadap produksi dan pertumbuhan nilai tambah ekonomi dengan meningkatkan produktivitas sumber daya manusia atau alam yang ada. Di era sekarang UMKM sudah harus meningkatkan

kapasitas dirinya untuk menjadi UMKM yang berkualitas dan berdaya saing. Persaingan yang semakin ketat dan pesat memaksa setiap pelaku usaha untuk terus meningkatkan kemampuannya baik dalam hal kelembagaan, SDM, produksi, pembiayaan dan pemasaran. Karena hal tersebut maka daerah membutuhkan lembaga yang bertugas untuk membantu atau mendampingi para pelaku UMKM dalam pelaksanaan kegiatannya.

Permasalahan-permasalahan yang muncul dalam UMKM tentunya akan menghambat perkembangan daya saing UMKM. Di Banyumas banyak pelaku UMKM yang mengalami permasalahan atau hambatan selama menjalankan usahanya. Pelaku UMKM belum memahami akan pentingnya legalitas usaha, sumber daya manusia yang masih kurang, kurangnya pengetahuan tentang perkembangan ilmu teknologi, sehingga produk-produk yang dihasilkan atau ditawarkan kurang diminati konsumen dan jangkauan pemasarannya masih kecil. Selain permasalahan tersebut, pelaku UMKM di Banyumas juga mengalami masalah atau hambatan terkait dengan usahanya berkaitan dengan pembiayaan atau modal untuk mengembangkan usahanya. Dari hal tersebut dapat diketahui bahwa daya saing yang dimiliki UMKM masih rendah.

Selama ini produk-produk yang dihasilkan oleh pelaku UMKM di Banyumas relative setandar, kemasan yang digunakan tidak menarik, pemasaran yang masih offline dan hanya disekitar tempat usaha. Kurangnya inovasi dan kreativitas para pelaku UMKM menjadikan produk yang dihasilkan kurang diminati.

UMKM membutuhkan dukungan dan kerja sama dari banyak pihak, terutama dari pemerintah daerah setempat. Dalam hal ini dukungan diberikan kepada para pelaku UMKM oleh pemerintah daerah yaitu dengan adanya Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) tingkat Provinsi Jawa Tengah. Dalam hal ini PLUT KUMKM Jawa Tengah menampung atau membina UMKM yang melakukan konsultasi berjumlah 3.046 UMKM.

Tabel 1.1
Sebaran Wilayah Dampingan PLUT KUMKM Jawa Tengah

No	Kabupaten/ Kota	Jumlah UMKM
1.	Banyumas	2.454
2.	Purbalingga	235
3.	Banjarnegara	152
4.	Kebumen	59
5.	Cilacap	59
6.	Brebes	17

(Sumber data PLUT KUMKM Jawa Tengah 2022)

Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) merupakan salah satu program terobosan yang dirancang untuk menjadi wadah bagi UMKM dan Koperasi dalam mendapatkan informasi jaringan, hingga pendampingan dalam meningkatkan kapasitas usaha. Keberhasilan dalam pemberdayaan UMKM tidak hanya dipengaruhi dari faktor manusia, budaya dan lingkungan tetapi juga perencanaan dan pengelolaan dalam pendampingan. Melakukan pendampingan yang efektif, efisien dan tepat sasaran dapat memberikan dampak yang luas tidak sekedar memberikan kontribusi untuk meningkatkan aset maupun omset. Namun juga memberikan perubahan positif bagi perilaku pengusahanya bahkan lingkungan sosialnya.

PLUT KUMKM diharapkan mampu menjadi fasilitator bagi UMKM yang ingin meningkatkan kapasitas dan kualitas usahanya agar dapat berkembang lebih maju. Sarana dan prasarana pendukung yang diberikan seperti adanya konsultan bisnis, pendamping/ mentoring bisnis, akses pembiayaan, promosi dan pemasaran produk, pelatihan, networking dan info peluang bisnis serta pustaka entrepreneur. Dengan metode kerja pendampingan yang terencana dan terpola akan membantu tahapan-tahapan dalam melakukan pendampingan terhadap pelaku UMKM. Dari uraian diatas dalam penelitian ini, peneliti ingin mengkaji dan meneliti lebih dalam terkait dengan peranan konsultan PLUT KUMKM Jateng untuk UMKM. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul **“Analisis Peran Konsultan Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Jawa Tengah Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Banyumas”**

B. Definisi Operasional

Untuk mengurangi risiko salah tafsir dalam penelitian yang dilakukan dengan judul Analisis Peran Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Jawa Tengah Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM ada beberapa istilah yang peneliti batasi yaitu:

1. Peran

Peran merupakan pelaksanaan hak dan kewajiban yang dilakukan oleh seseorang sesuai dengan kedudukannya. Dalam suatu lembaga peran dapat diartikan sebagai tugas dan fungsi, yaitu dua hal yang tidak dapat dipisahkan dalam pelaksanaan pekerjaan oleh seseorang atau lembaga. Peran juga dikategorikan dalam beberapa dimensi diantaranya adalah peran sebagai suatu kebijakan, artinya peran merupakan suatu kebijaksanaan yang tepat dan baik untuk dilaksanakan.

Kemudian yang kedua, peran merupakan suatu strategi untuk mendapat dukungan dari orang lain atau masyarakat. Ketiga, peran dianggap sebagai alat komunikasi, dimana peran diartikan sebagai instrumen untuk mendapatkan informasi dalam proses pengambilan keputusan. Selain itu peran juga digunakan sebagai suatu cara untuk mengurangi atau meredam konflik melalui usaha pencapaian dari pendapat-pendapat yang ada.

2. Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM)

Pusat Layanan Usaha Terpadu atau yang sering disingkat dengan PLUT adalah salah satu program Kementerian Koperasi dan UKM (KemenkopUKM) untuk mendorong UKM naik kelas. Program PLUT ini dimulai dijalankan sejak tahun 2014 dengan dikeluarkannya Peraturan Kemenkop (Permenkop) No 9 Tahun 2013. Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) bagi koperasi dan UMKM adalah salah satu program yang diselenggarakan oleh Kementerian Koperasi dan UKM dalam rangka memberikan layanan jasa yang komprehensif dan terpadu bagi pengembangan Koperasi dan UKM.

Berdasarkan peraturan tersebut, PLUT termasuk tugas pembantuan KemenkopUKM yang diberikan kepada daerah-daerah dengan otonomi yang cukup luas. Dengan demikian, peran pendirian PLUT diberikan kepada pemerintah daerah. Pemerintah daerah diminta untuk menyediakan alokasi dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) untuk kepentingan PLUT.

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjabarkan definisi sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif dimiliki oleh orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan. Usaha yang dijalankan harus memenuhi kriteria yang telah diatur dalam Undang-Undang.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan tidak terkait sebagai anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau usaha besar.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha dan tidak terkait baik secara langsung maupun tidak langsung sebagai anak perusahaan atau cabang dari usaha kecil ataupun usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Hal tersebut sesuai dengan kriteria yang telah diatur dalam Undang-Undang ini.

4. Daya Saing

Menurut Ansoff dalam (Mohammad & Niode, 2020) daya saing memiliki fungsi identifikasi dimensi produk pasar yang sesuai bagi *potitioning* perusahaan. Daya saing merupakan salah satu kriteria dalam menentukan keberhasilan tercapainya sebuah tujuan yang telah direncanakan oleh suatu perusahaan. Daya saing sering dihubungkan dengan produktivitas yaitu sejauh mana sebuah entitas atau usaha dapat menghasilkan output yang lebih banyak untuk setiap input yang digunakan. David (2006) menjelaskan bahwa daya saing (*competitive*

advantege) mencakup semua aspek yang dikuasai dan dilakukan dengan baik oleh perusahaan dibanding pesaingnya.

Keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) merupakan elemen penting dalam membedakan perusahaan dari pesaingnya. Ketika sebuah perusahaan dapat melakukan sesuatu yang lebih atau memiliki kemampuan yang unik yang membuatnya lebih unggul dari pesaingnya, maka hal tersebut menggambarkan adanya keunggulan kompetitif yang penting untuk keberhasilan dan kelangsungan dalam jangka panjang sebuah perusahaan (Mohammad & Niode, 2020). Sumber daya yang dimiliki oleh sebuah usaha juga dapat mempengaruhi tingkat persaingan. Menurut Penrose (1959), sudut pandang ini disebut dengan *Resource Based View* (RBV) atau perspektif yang didasarkan pada sumber daya internal perusahaan. Sumber daya tersebut meliputi alat, teknologi, karyawan yang memiliki kualitas baik dan lain-lain.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana peran konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah dalam meningkatkan daya saing UMKM Banyumas?
2. Apa saja permasalahan-permasalahan UMKM binaan PLUT KUMKM a Jawa Tengah?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Untuk menganalisis peran konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah dalam meningkatkan daya saing UMKM Banyumas.
2. Untuk menganalisis permasalahan yang ada dalam upaya meningkatkan daya saing UMKM.

Setelah pemaparan terkait tujuan penelitian, penelitian ini juga diharapkan memiliki manfaat diantaranya:

1. Manfaat Akademis

Adanya penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka penulis berharap penelitian ini dapat menciptakan landasan yang kuat, menghasilkan penelitian yang relevan, sehingga dapat dijadikan sebagai sumber bacaan atau rujukan bagi peneliti selanjutnya baik dilingkungan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto ataupun lingkungan akademis lainnya. Penelitian ini juga diharapkan dapat membantu dalam menyusun penelitian yang berhubungan dengan peran suatu lembaga dalam peningkatan daya saing UMKM.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, penelitian ini digunakan untuk mengimplementasikan teori-teori yang telah didapatkan selama perkuliahan dan memvalidasi pemahaman teori dengan situasi yang konkret dalam konteks ekonomi syariah. Penelitian ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan akademis yang diperlukan untuk kelulusan, sehingga dengan adanya penelitian ini peneliti dapat meraih gelar sarjana ekonomi di UIN Prof. K.H. Syaifuddin Zuhri Purwokerto.
- b. Bagi yang memiliki kepentingan, adanya penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai pemberian informasi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian terkait dengan peran suatu lembaga dalam peningkatan daya saing UMKM.

E. Sistematika Pembahasan

Kerangka penelitian yang berfungsi sebagai peta jalan pembahasan sistematis memberikan gambaran tentang struktur organisasi yang tercakup dalam penelitian ini. Peneliti telah membagi penelitian menjadi lima bab untuk membantu memudahkan pembahasan dalam penelitian.:

Bab I Pendahuluan. Pada bab pertama ini berisi tentang latar belakang penelitian ini dilakukan dilanjutkan dengan definisi operasional, rumusan masalah dan tujuan penelitian ini dilakukan.

Bab II Dasar teori. Bab ini menguraikan tentang studi kepustakaan yang digunakan sebagai refleksi dalam menelaah kesulitan-kesulitan yang ditemui dalam penelitian ini, misalnya

dengan memasukkan sejumlah studi kepustakaan yang memuat publikasi-publikasi penelitian terdahulu.

Bab III

Strategi penelitian. Bagian ini membahas tentang metode dan jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data dan strategi pengumpulan data, pemeriksaan keabsahan data, dan strategi analisis data. Bab ini memberikan penjelasan secara gamblang tentang bagaimana penelitian diolah dan dilaksanakan sesuai dengan metodologi penelitian yang dijadikan kerangka umum penelitian.

Bab IV

Hasil dan Diskusi. Temuan penelitian diuraikan pada bagian pembahasan dan hasil, yang memberikan gambaran luas mengenai permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini.

Bab V

Kesimpulan. Merupakan kesimpulan yang merangkum temuan pembahasan peneliti serta beberapa kata penutup setelah pembahasan proposal.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Peran

Rober Linton (1936), telah mengembangkan teori peran. Teori peran menggambarkan interaksi sosial dalam terminologi aktor-aktor yang bermain sesuai dengan apa-apa yang ditetapkan pada budaya. Sesuai dengan teori ini harapan-harapan peran merupakan pemahaman bersama yang menuntun kita untuk berperilaku dalam kehidupan sehari-hari. Peranan merupakan aspek yang dinamis dari kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukannya maka dia berarti menjalankan suatu peranan (Rafsanjani, 2021).

Teori peran (*Role Theory*) merupakan perpaduan berbagai teori, orientasi maupun disiplin ilmu. Selain dari psikologi, teori peran berawal dari dan masih tetap digunakan dalam sosiologi dan antropologi. Dalam ketiga bidang ilmu tersebut, istilah “peran” diambil dari dunia teater. Dalam teater, seorang aktor harus bermain sebagai seorang tokoh tertentu dan dalam posisinya sebagai tokoh itu ia diharapkan untuk berperilaku secara tertentu (Rafsanjani, 2021).

Posisi aktor dalam teater (sandiwara) itu kemudian dianalogikan dengan posisi seseorang dalam masyarakat. Sebagaimana halnya dalam teater, posisi orang dalam masyarakat sama dengan posisi aktor dalam teater, yaitu bahwa perilaku yang diharapkan daripadanya tidak berdiri sendiri, melainkan selalu berada dalam kaitan dengan adanya orang-orang lain yang berhubungan dengan adanya orang-orang lain yang berhubungan dengan aktor tersebut. Dari sudut pandangan inilah disusun teori-teori peran

B. Pendampingan Kerja UMKM

Secara umum ada lima strategi pendekatan dalam metode kerja pendampingan yaitu sebagai fasilitator, trainer, konsultan, mentor atau coach. Dalam memilih strategi pendampingan disesuaikan dengan permasalahan yang dialami oleh UMKM, kompetensi yang dimiliki pendamping, jam terbang atau pengalaman pendamping.

1. Fasilitator

Fasilitator merupakan seseorang yang membantu sekelompok orang memahami tujuan bersama mereka dan membantu mereka membuat rencana guna mencapai tujuan tersebut tanpa mengambil posisi tertentu dalam pendampingan tersebut. Seorang fasilitator pendampingan UMKM harus menguasai berbagai pengetahuan dan ketrampilan yang dibutuhkan agar mampu memberikan fasilitas yang optimal kepada pelaku UMKM. Secara garis besar ada tiga tahapan yang harus dilakukan oleh fasilitator yang baik yaitu tahap persiapan, tahap pendampingan, dan tahap pasca pendampingan.

Pada tahap persiapan fasilitator harus mampu menyiapkan berbagai hal yang dibutuhkan untuk memperlancar pelaksanaan pendampingan. Misalnya, koordinasi dengan dinas terkait serta pihak yang terlibat dalam pendampingan, penyiapan lembar kerja, serta kesiapan fisik maupun mental selama pendampingan. Persiapan yang baik dan matang akan sangat mempengaruhi keberhasilan tahap selanjutnya sekaligus memberikan kontribusi yang berarti terhadap keberhasilan pendampingan secara menyeluruh.

Tahap pelaksanaan, ketika persiapan dan perencanaan sudah dilakukan dengan baik, namun apabila pelaksanaannya tidak sesuai dengan rencana maka sangat mungkin tujuan pendampingan tidak akan bisa tercapai dengan baik. Banyak hal yang harus dilakukan dan yang tidak boleh dilakukan fasilitator selama pendampingan agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai secara optimal. Pendamping yang berperan sebagai fasilitator harus mampu menjadi agen perubahan bagi UMKM melalui bimbingan, konsultasi dan pelatihan, berperan sebagai inisiator dan lokomotif penggerak upaya pemberdayaan.

Dalam hal pelaksanaan pendampingan, kegiatan dan fasilitas yang diberikan harus sesuai dengan tujuan pendampingan yang telah dirumuskan. Dalam penentuan tujuan sebagai fasilitator pendamping dapat

membuat atau menggunakan rumus-rumus yang mudah dimengerti seperti SMART (*Specific, Measurable, Achievable, Reasonable, Timebound*).

Setelah pendampingan (secara teknis) selesai, bukan berarti semua proses telah selesai. Fasilitator masih mempunyai tugas lain yang harus diselesaikan. Fasilitator harus mengetahui sejauh mana ketercapaian dalam pendampingan, menemukan berbagai permasalahan yang muncul selama pendampingan dan pelatihan-pelatihan yang sudah diberikan, menindak lanjuti hasil dan masalah yang terjadi selama pendampingan dan lain sebagainya (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018).

2. Trainer (Pelatih)

Trainer atau pelatih adalah orang yang memberikan training atau pelatihan kepada peserta training/ trainee, dalam hal ini pelaku UMKM. Pelatihan merupakan salah satu bentuk fasilitasi yang sering diberikan kepada UMKM melalui peran pendamping. Pelatihan yang dilakukan dapat dilakukan di indoor ataupun outdoor. Trainer yang baik adalah yang dapat memenuhi kebutuhan UMKM. Pendamping sebagai trainer yang baik harus mampu membuat peserta training memiliki skill/ keahlian sesuai dengan materi training yang disampaikan. Trainer memiliki peran yang sangat penting dalam mensukseskan proses transfer *knowledge, skill, attitude dan values* pada UMKM (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018). Hal-hal yang diperlukan untuk menjadi seorang trainer yang baik adalah sebagai berikut:

- a. Memahami proses transfer yang mencakup pengetahuan, informasi, pengalaman, ketrampilan dan sikap.
- b. Memahami metodologi pendampingan yaitu paedagogik (teoritis), andragogik (trainer berfungsi sebagai fasilitator), dan kombinasi paedagogik dan andragogik.
- c. Memahami karakteristik UMKM yang mencakup motivasi UMKM dan keterbatasan manusia dalam belajar.
- d. Mampu membangun lingkungan belajar positif.

3. Mentor

Mentor adalah pembimbing, pengasuh. Mentoring adalah proses untuk membantu mengembangkan diri dan usahanya dengan mengandalkan pengalaman dari mentornya. Hubungan antara pelaku usaha yang berpengalaman (mentor) dengan pihak yang memerlukan bimbingan (mentee) adalah agar mentee dapat mencapai tujuan yang telah dirancang (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018). Karakteristik mentoring adalah sebagai berikut:

- a. Dilakukan oleh seseorang pelaku usaha aktif
- b. Subyek mentoring diantaranya kemampuan teknis produksi, kemampuan menjalankan usaha, bagaimana mengatasi masalah dan kendala.
- c. Antara mentor dan mentee mempunyai bidang usaha yang sama
- d. Umumnya dilakukan secara tidak terstruktur dan sistematis berjalan dalam format informal

Mentoring bisnis atau disebut juga bagian dari layanan pengembangan usaha adalah suatu bentuk intervensi kepada usaha kecil dan mikro termasuk wirausaha muda/ pemula untuk memajukan usaha mereka melalui pertemuan tatap muka atau mentoring, pelatihan di kelas dan fasilitas perolehan informasi, akses pasar dan akses permodalan. Tujuan mentoring adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan pedoman bagi konsultan mentoring bisnis untuk mengerjakan penilaian kebutuhan pengembangan usaha.
- b. Memberikan pedoman untuk mengerjakan mentoring bisnis.
- c. Menyediakan fasilitas guna mendokumentasikan setiap proses dan langkah yang dikerjakan sehubungan dengan mentoring bisnis.

4. Konsultan dan Coach

Konsultan secara umum diartikan sebagai tenaga profesional yang menyediakan jasa ke penasihat (*consultacy service*) dalam bidang keahlian tertentu, misalnya akuntansi, pajak, bisnis, koperasi, UMKM dan sebagainya. Konsultan merupakan sparring partner untuk pembuat

keputusan (*decision maker*) bagi pelaku UMKM dalam menjalankan bisnisnya (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018). Sparring partner dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan oleh konsultan dengan memberikan pertimbangan atas berbagai alternatif tindakan seperti pertimbangan risiko, atau memberikan suatu analisis yang mendalam atas suatu masalah untuk diberikan kepada pelaku UMKM sebelum membuat keputusan.

Coach adalah seseorang yang memberikan *coaching*. Secara umum *coaching* adalah program kemitraan antara coach dengan audience, agar klien terinspirasi untuk memaksimalkan potensi dalam dirinya. Seorang coach berbeda dengan terapis, seorang terapis hanya bertanggung jawab memberikan terapi untuk mengatasi masalah pribadi maupun organisasi. Seorang konsultan hanya bertanggung jawab mendiagnosa masalah, menyusun dan mengimplementasikan solusi bagi individu. Seorang mentor adalah seorang yang ahli dalam memberikan kearifan dan bimbingan berdasarkan pengalamannya. Sedangkan seorang trainer hanya memberikan kurikulum secara linier. Oleh karena itu, seorang coach harus melakukan komunikasi *appreciative approach*, yaitu menggunakan komunikasi konstruktif bukan destruktif, curiga, menyalahkan atau memojokan. Seorang coach juga harus bisa mendengar dan menggali, bukan hanya sekedar menggurui atau membatasi.

Tabel 2.1

Perbedaan Konsultan dengan Coach

Konsultan	Coach
Memerlukan pengetahuan spesifik sesuai dengan spesialisnya	Wawasan berpikir
Identifikasi masalah	Sikap persuasi dan empati
Memecahkan masalah	Komunikasi
Mendapatkan solusi	Kemampuan memotivasi dan mengajak berubah
Hubungan dengan klien tidak terlalu penting	Hubungan dengan klien sangat penting
Bekerja Untuk Klien	Bekerja bersama klien

Dari berbagai metode pendekatan yang telah dipaparkan masing-masing memiliki kelebihan dan kelemahan, sehingga pendamping UMKM PLUT harus memiliki kompetensi dasar baik sebagai mentor, coach, fasilitator, trainer maupun konsultan agar memiliki pemahaman yang komprehensif dalam hal pendampingan UMKM. Metode pendekatan pendampingan tersebut merupakan upaya untuk memberikan fasilitas kepada UMKM dalam mengembangkan potensinya secara maksimal dalam rangka mewujudkan kemandirian.

Dalam hal ini fasilitator hanya bertugas memberikan fasilitas atau menjembatani pelaku UMKM dengan stakeholder terkait. Misalnya terkait dengan masalah pembiayaan, maka fasilitator akan menjembatani pelaku UMKM dengan pihak perbankan atau non perbankan sesuai dengan kesanggupan. Namun fasilitator tidak teribat secara mendalam mengenai hasil dari kedua belah pihak. Trainer bertugas memberikan pelatihan-pelatihan kepada pelaku UMKM namun dalam waktu tertentu atau event-event tertentu. Mentor bertugas memberikan edukasi atau ilmu kepada mentee. Sifatnya rutin atau berkala, mentor merupakan orang yang sudah menjalankan aktivitas usaha yang sama dengan mentee namun jangka waktunya lebih lama dan pengalaman yang dimiliki jauh lebih luas. Sedangkan konsultan memiliki tugas yang lebih spesifik, memberikan konsultasi terkait solusi permasalahan UMKM, baik saran, masukan ataupun rujukan. Tugas konsultan lebih mendalam atau lebih terlibat dengan permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM.

Tugas konsultan pendamping terkait dengan tupoksi PLUT diantaranya yaitu memberikan pendampingan dan konsultasi teknis mengenai pengelolaan SDM, keuangan, kelembagaan, pemasaran dan produksi. Ketika memberikan bimbingan, saran, taktik, strategi maupun solusi bisnis yang diberikan kepada UMKM bisa dari formulasi dan kompetensi yang dimiliki pendamping, pengalaman dan dilandasi dasar teori.

Profesi konsultan pendamping bisnis pada dasarnya yaitu memberikan nasihat dan solusi bisnis kepada kliennya. Setiap bisnis yang dijalankan

UMKM selalu dihadapkan pada masalah atau tantangan dan resiko bisnis. Gagal mengelola bisnis maka bisnisnya terancam bangkrut. Untuk menurunkan resiko kegagalan tersebut maka peran konsultan pendamping bisnis untuk UMKM sangat dibutuhkan. Untuk membantu memberikan solusi terhadap permasalahan UMKM sehingga bisnisnya menjadi semakin baik dan memberikan keuntungan. Maka untuk dapat melakukan hal tersebut dibutuhkan kompetensi dasar pendampingan yaitu sebagai berikut:

1. Memahami karakteristik UMKM
2. Memahami cara bekerja yang efektif seorang konsultan KUMKM
3. Memahami kunci utama dalam mengembangkan KUMKM
4. Memahami konsep penilaian dan melakukan diagnostic bisnis serta menyusun rekomendasi tindak lanjut
5. Mampu melakukan analisis pasar dan menyusun strategi pemasaran
6. Memahami konsep keuangan, mampu menyusun laporan keuangan KUMKM dan mampu membaca laporan keuangan
7. Memahami manfaat rencana bisnis dan mampu menyusun rencana bisnis yang aplikatif
8. Memahami skema permodalan KUMKM
9. Memahami perkembangan financial teknologi (Fintech)
10. Mempunyai ketrampilan untuk akses pembiayaan KUMKM
11. Memahami model pendekatan kerja pendamping dan mampu menyusun rencana pendampingan
12. Memahami kompetensi dasar yang harus dimiliki oleh seorang pendamping.

Selain itu, konsultan perlu memiliki kecakapan dan ketrampilan dalam berkomunikasi yaitu mampu menciptakan dan menjalin hubungan yang baik dengan orang lain, memiliki kepekaan terhadap kebutuhan orang lain. Serta menguasai modul buku kerja beserta prosedur-prosedur pendampingan yang ada didalamnya.

Ketika akan memulai pendampingan perlu mempersiapkan beberapa hal diantaranya adalah data awal atau profil UMKM yang akan didampingi, penentuan jangka waktu pendampingan, pembagian wilayah kerja masing-masing konsultan, sasaran dan jumlah pelaku UMKM yang akan didampingi. Penentuan UMKM yang akan didampingi diperoleh dengan menggunakan beberapa cara diantaranya adalah rekomendasi dari dinas, pelaku UMKM yang ikut kegiatan di PLUT, pelaku UMKM yang datang konsultasi ke PLUT atas rekomendasi dari pelaku UMKM lain atau mendapatkan informasi dari masyarakat.

Sasaran pendampingan pada dasarnya adalah mengembangkan dan meningkatkan kemampuan kinerja UMKM, secara khusus sasaran pelayanan diarahkan kepada pelaku UMKM yang membutuhkan pelayanan dari PLUT KUMKM dalam rangka pengembangan usaha (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018). Terdapat tahapan-tahapan dalam pelaksanaan pendampingan, yaitu sebagai berikut:

1. Sosialisasi program pendampingan

Proses pendampingan dapat dimulai secara individual maupun per kelompok atau sentra UMKM. Pembentukan kelompok UMKM per kecamatan atau per wilayah yang akan didampingi akan mempermudah jalannya sosialisasi. Sosialisasi dapat dilakukan secara langsung kepada pelaku UMKM, melalui pemerintah setempat maupun media sosial dan komunitas-komunitas UMKM.

2. Kunjungan lapangan

Tujuan kunjungan lapangan yaitu melakukan pengumpulan data secara langsung ke lokasi usaha dan tempat produksi. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner, wawancara maupun observasi dalam rangka untuk menggali informasi sehingga dapat mengidentifikasi masalah yang muncul.

3. Fasilitas dan kegiatan pendukung

Program pendampingan UMKM adalah model pengembangan UKM yang menitikberatkan pada upaya perbaikan sistem kelembagaan

dan aspek manajerial UKM, dilakukan secara intensif dan berkelanjutan. Dengan melibatkan secara aktif konsultan-konsultan pendamping. Konsultan tersebut bertugas memberikan nasihat dan konsultasi, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan operasional UMKM. Lingkup kerja pendampingan setidaknya meliputi:

- a. Perencanaan, yaitu membantu pengusaha UMKM dalam menyusun rencana dan target usaha ke depan secara terstruktur, terarah dan wajar.
- b. Implementasi, yaitu turut mendampingi pengusaha UMKM dalam menjalankan rencana yang telah disusunnya, membantu mencari solusi ketika pelaku UMKM menghadapi kendala dan permasalahan.
- c. Evaluasi, yaitu turut memberikan penilaian atas kinerja dari sebuah usaha yang telah dicapai dan membantu pelaku usaha dalam menemukan penyebab terjadinya penyimpangan dari rencana yang telah dibuat.
- d. Pengembangan, yaitu turut membantu pelaku UKM dalam menyusun rencana pengembangan dari hasil yang dicapai selama ini.

Program pendampingan UMKM ini menuntut konsultan untuk bersifat proaktif dan intensif, artinya para konsultan pelaksana program secara aktif, *day to day*, terjun ke lapangan membantu para pelaku UMKM yang memiliki kendala. Selanjutnya, pendekatan praktis dan aplikatif artinya berbagai strategi dan kebijakan konsultan secara langsung diuji coba pada tataran praktis sehingga dapat diukur seberapa efektif ide atau *problem solving* konsultan bagi kemajuan UMKM. Kemudian menekankan pada keberhasilan pendekatan personal, artinya program ini membutuhkan kemampuan konsultan dalam mengambil hati pengusaha UMKM. Bagaimana pelaku usaha dapat percaya dan mengikuti saran serta masukan dari konsultan (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018).

Contoh fasilitas dan kegiatan pendukung pendampingan yaitu:

a. Konsultasi

Konsultasi dilakukan ketika kita bertemu dengan UMKM secara langsung, bersifat lebih personal dan tatap muka. Konsultasi pelaku UMKM biasanya bersifat spesifik, sehingga solusi yang diberikan disesuaikan dengan masalah yang dibantu. Dalam proses konsultasi, konsultan membangun hubungan kepercayaan, jujur, dan bersifat positif, tidak menggurui, menempatkan pelaku UMKM sebagai mitra, bukan sebagai objek. Konsultan lebih berfokus kepada masalah.

b. Bimbingan Teknis

Bimbingan teknis dilakukan secara klasikal (kelompok). Tema atau topik lebih bersifat umum dan disesuaikan dengan sebagian besar masalah yang dialami oleh pelaku UMKM. Permintaan tema mengenai bimbingan teknis dapat ditanyakan secara langsung kepada pelaku UMKM ataupun melalui form penilaian assessment yang sudah diberikan. Contoh bimbingan teknis yaitu bimbingan teknis manajemen keuangan sederhana, bimbingan teknis manajemen pemasaran, bimbingan teknis legalitas usaha dan sebagainya.

c. Pelatihan Tepat Guna (TTG)

Pelatihan tepat guna dilakukan secara klasikal (kelompok) lebih bersifat *thematic* sehingga TTG hanya dapat diberikan kepada pelaku UMKM sesuai bidang usaha yang dijalani. TTG selain dapat bermanfaat bagi pelaku UMKM *start up*, juga dapat memotivasi pelaku UMKM lama untuk membuat produk yang lebih kreatif dan inovatif sehingga produknya memiliki nilai tambah yang lebih tinggi.

d. Kegiatan Pendukung

Fasilitas kegiatan pendukung merupakan kegiatan yang mengikutsertakan pelaku UMKM dalam berbagai event atau kegiatan yang dapat mendukung pengembangan usaha UMKM.

Fasilitas yang diberikan misalnya kegiatan pameran, kegiatan bazar, expo. Dalam kegiatan pameran, pelaku UMKM berkesempatan mempromosikan produknya sekaligus memperluas segmentasi pasar. Kegiatan sinergitas atau kerjasama bias dilakukan dengan Perguruan Tinggi, BUMN, Komunitas Bisnis, Swasta, dll. Kegiatan sinergitas dapat berupa pelatihan dan seminar, kurasi produk, pameran, fasilitas perijinan dan sebagainya.

C. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Definisi UMKM

Berdasarkan Undang-undang No. 20 Tahun 2008 definisi UMKM adalah sebagai berikut:

- a. Usaha mikro yaitu, usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Kemudian memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000.
- b. Usaha kecil yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yaitu memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000.
- c. Usaha menengah yaitu 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 yang dengan kriteria yaitu memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 sampai dengan

Rp 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 sampai dengan Rp 50.000.000.000

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha Kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 5 orang sampai dengan 19 orang. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 sampai 99 orang (Dinanti & Nugraha, 2019). UMKM merupakan suatu usaha perorangan atau badan usaha yang berskala kecil dan memiliki batasan-batasan tertentu dalam hal jumlah tenaganya, jumlah penjualan atau omsetnya, serta jumlah asset atau aktivitasnya. Beberapa indikator yang dapat dikenali untuk membedakan antara satu jenis usaha dengan usaha yang lain adalah dapat dilihat dari besarnya volume usaha, besarnya modal, nilai aset, kekayaan bersih, dan besarnya jumlah pekerja yang digunakan pada usaha tersebut.

Definisi UMKM menurut beberapa ahli yaitu sebagai berikut:

- a. Rudjito, UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah usaha yang membantu perekonomian Indonesia. Sebab melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak badan usaha.
- b. Adi M. Kwartono, UMKM ialah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp200.000.000,- di mana tanah dan bangunan tempat usaha tidak diperhitungkan. Selain itu, UMKM juga dapat diartikan sebagai kegiatan ekonomi yang memiliki omzet penjualan tahunan paling banyak, yakni Rp1.000.000.000,- dan milik warga negara Indonesia
- c. Ina Primiana, UMKM merupakan pengembangan kawasan andalan untuk mempercepat pemulihan perekonomian guna mewadahi program prioritas serta pengembangan berbagai sektor dan potensi (Aryanto , et al., 2021, hal. 85).

Definisi UMKM menurut Bank Indonesia yaitu, usaha kecil adalah usaha produktif milik warga negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum seperti koperasi. Bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 200.000.000 per tahun, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki kriteria aset tetapnya dengan besaran yang dibedakan antara industri manufaktur (Rp 200.000.000 s.d Rp 500.000.000) dan non manufaktur (Rp 200.000.000 s.d Rp 600.000.000) (Hidayat, Lesmana, & Latifah, 2022).

2. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. UMKM memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan dengan perusahaan besar. Beberapa karakteristik umum UMKM antara lain (Vinatara, 2023):

- a. Modal Terbatas, pada umumnya UMKM dimulai dengan adanya modal yang terbatas. Pelaku usaha sering bergantung pada tabungan pribadi, pinjaman kecil atau bantuan keuangan dari keluarga atau teman.
- b. Jumlah karyawan terbatas, UMKM biasanya memiliki jumlah karyawan terbatas. Beberapa bahkan dijalankan oleh satu orang atau keluarga pemilik usaha. Tetapi ada juga yang memiliki beberapa karyawan.
- c. Pasar local atau regional, UMKM cenderung focus pada pasar local atau regional. Dimana mereka melayani kebutuhan daerah sekitar mereka, meskipun beberapa juga bias beroperasi secara nasional atau bahkan internasional.

- d. Inovasi dan fleksibilitas, UMKM sering kali memiliki keunggulan dalam inovasi dan fleksibilitas. Mereka dapat dengan cepat menyesuaikan produk atau layanan mereka dengan perubahan tren atau kebutuhan pasar yang baru.
- e. Tingkat kepemilikan yang individual atau keluarga, dalam hal ini UMKM sering kali dimiliki dan dijalankan oleh individu atau keluarga. Hal tersebut memberikan sentuhan pribadi dalam operasionalnya dan pemilik usaha sering kali terlibat secara langsung dalam kegiatan sehari-hari.

Berdasarkan perkembangannya, UMKM diklasifikasikan menjadi 4 jenis yaitu:

- a. *Livelihood Activites*, UMKM jenis ini digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, biasanya dikenal sebagai usaha sektor informal.
- b. *Micro Enterprise*, UMKM yang memiliki sifat pengrajin, tetapi tak bersifat kewirausahaan.
- c. *Small Dynamic Enterprise*, UMKM ini telah memiliki jiwa kewirausahaan serta mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise*, UMKM ini telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (Usaha Menengah Naik Kelas).

UMKM juga memiliki karakteristik dan ciri-ciri berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkannya yaitu kualitasnya belum standar, desain produknya terbatas, mayoritas bekerja berdasarkan pesanan, jenis produknya terbatas, kapasitas dan daftar harga produk terbatas, bahan baku kurang standar dan kontinuitas produk tidak terjamin. Berdasarkan laporan Bank Indonesia (2015), karakteristik usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro, merupakan usaha produktif yang dijalankan orang perorangan atau badan usaha milik perorangan untuk memproduksi

barang dan jasa dengan kriteria yaitu jenis barang atau komoditi tidak selalu tetap. Artinya sewaktu waktu dapat berubah, tempat usahanya tidak selalu menetap, belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai, tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah, umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank, umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. Contohnya adalah usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang pasar, tukang cukur, warung nasi, usaha tambal ban, warung kelontong dan peternak ayam.

- b. Usaha Kecil, merupakan usaha produktif yang dijalankan orang perorangan atau badan usaha milik perorangan untuk memproduksi barang dan jasa dengan kriteria yaitu jenis barang atau komoditi yang diusahakan sudah tetap tidak mudah berubah, lokasi usaha sudah menetap, sudah melakukan administrasi keuangan meskipun masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha, memiliki legalitas usaha, SDM memiliki pengalaman dalam berwirausaha, sudah akses ke lembaga perbankan. Usaha kecil umumnya adalah perusahaan perorangan contohnya koperasi, restoran lokal, usaha laundry, toko pakaian lokal, pedang grosir atau agen dan pedagang pengumpul lainnya.
- c. Usaha Menengah, merupakan usaha produktif yang dijalankan orang perorangan atau badan usaha milik perorangan untuk memproduksi barang dan jasa dengan kriteria yaitu memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik dengan pembagian tugas yang jelas, melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan, telah melakukan

pengelolaan aturan dan organisasi perburuhan, memiliki persyaratan legalitas usaha, memiliki SDM yang terlatih dan terdidik. Contohnya adalah usaha pertambangan batu gunung, konstruksi, tambang marmer buatan, usaha perkebunan, perdagangan ekspor impor, ekspedisi muatan kapal laut dan usaha lainnya.

3. Jenis-jenis UMKM Menurut Sektor Ekonomi

Bank Indonesia membagi sektor ekonomi menjadi sembilan golongan yaitu sebagai berikut:

- a. Sektor pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan mencakup semua jenis kegiatan dan pemanfaatan benda-benda atau barang-barang hidup dari alam untuk memenuhi kebutuhan atau tujuan lainnya.
- b. Sektor pertambangan dan penggalian mencakup aktivitas pengambilan dan pengolahan SDA seperti minyak, gas bumi, dan mineral dari dalam bumi. Dalam sektor ini, terdapat sub sektor minyak dan gas bumi yang meliputi eksplorasi, ekstraksi, dan pengolahan minyak dan gas bumi. Selain terdapat juga sub sektor penambangan non migas seperti penambangan dan pengolahan mineral, batu bara serta sub sektor penggalian yang mencakup aktivitas penambangan bahan galian non-logam dan penggalian batu, tanah liat dan pasir.
- c. Sektor industri pengolahan dapat diartikan sebagai proses transformasi bahan mentah menjadi produk jadi atau setengah jadi serta meningkatkan nilai barang dari yang semula rendah menjadi lebih tinggi. Proses pengolahan dapat dilakukan melalui berbagai cara, baik secara manual maupun dengan menggunakan mesin dan teknologi kimia.
- d. Sektor listrik, gas dan air bersih meliputi kegiatan pembangkitan, transmisi dan distribusi listrik yang digunakan untuk keperluan berbagai sektor seperti sektor rumah tangga, usaha, industri, gedung, kantor pemerintah, penerangan jalan umum dan lain-lain.

- e. Sektor bangunan atau konstruksi meliputi kegiatan yang terkait dengan persiapan pembuatan, pemasangan, perawatan dan perbaikan bangunan atau konstruksi yang terintegrasi dengan tempat.
- f. Sektor perdagangan, hotel dan restoran meliputi berbagai kegiatan ekonomi yang terkait dengan penjualan barang dan jasa. Perdagangan merupakan kegiatan menjual kembali barang baru maupun barang bekas tanpa dilakukan perubahan teknis. Hotel merupakan bagian dari industri penyediaan akomodasi, sementara restoran adalah usaha penyediaan makanan dan minuman di dalam bangunan permanen yang menjual produk secara langsung kepada pelanggan yang datang ke tempat usaha.
- g. Sektor pengangkutan dan komunikasi meliputi aktivitas transportasi dan layanan komunikasi
- h. Sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan meliputi berbagai aktivitas seperti perantara keuangan, perusahaan asuransi, dana pensiun, dukungan perantara keuangan, real estate, usaha persewaan dan layanan jasa perusahaan.
- i. Sektor jasa-jasa mencakup berbagai macam kegiatan pelayanan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, badan usaha, pemerintah dan lembaga-lembaga lainnya. Jasa-jasa ini bertujuan untuk memberikan kemudahan, kenyamanan dan kepuasan kepada pelanggan.

4. Jenis-jenis UMKM Menurut Perspektif Usaha

Perspektif usaha memberikan gambaran mengenai kondisi dan kemampuan UMKM di Indonesia. Berikut ini jenis-jenis UMKM menurut perspektif usaha:

- a. UMKM sektor informal, seperti pedagang kaki lima. Umumnya UMKM sektor informal adalah usaha yang tidak terdaftar secara resmi dan skala usahanya tergolong mikro.

- b. UMKM mikro, yaitu UMKM dengan kemampuan pengrajin tetapi kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha kecil dinamis, kelompok UMKM yang mampu berwirausaha melalui kerja sama (menerima pekerjaan subkontrak) dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* yaitu UMKM yang memiliki kewirausahaan yang mumpuni dan siap untuk bertransformasi menjadi usaha besar.

Pembagian tersebut dapat membantu dalam mengidentifikasi jenis-jenis UMKM dan mempermudah dalam memahami karakteristik masing-masing kelompok. Dengan memahami karakteristik tersebut, pemerintah dan pelaku usaha dapat mengambil langkah-langkah yang sesuai untuk membantu pengembangan UMKM, seperti memberikan bantuan dan keuangan, pelatihan kewirausahaan dan fasilitas pendukung lainnya.

5. Jenis-jenis UMKM Menurut Jenis Usaha

Jika dilihat dari jenis usaha, UMKM di Indonesia bergerak diberbagai bidang usaha. Namun, pada saat ini beberapa jenis usaha UMKM yang sedang populer di Indonesia mulai dari skala rumah tangga sampai skala besar yaitu sebagai berikut:

- a. Usaha kuliner
UMKM kuliner merujuk pada UMKM yang bergerak di bidang makanan atau minuman. UMKM jenis ini termasuk salah satu paling populer di Indonesia. Contohnya adalah warung makan, kedai kopi, toko kue, dan lain sebagainya.
- b. Usaha fashion
UMKM yang bergerak di bidang fashion meliputi penjualan dan pembuatan pakaian, alas kaki, topi, hingga aksesoris.
- c. Usaha agribisnis
Usaha agribisnis adalah suatu industri yang mengandalkan hasil pertanian sebagai bahan baku utama, atau industri yang memproduksi produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam kegiatan pertanian.

- d. Usaha kerajinan tangan
- e. Usaha kosmetik
- f. Usaha jasa

D. Daya Saing

Menurut Porter daya saing adalah produktivitas yang didefinisikan sebagai output yang dihasilkan oleh tenaga kerja. Menurut World Economic Forum, daya saing nasional adalah kemampuan perekonomian nasional untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkelanjutan. Sedangkan menurut Kuncoro daya saing adalah konsep perbandingan kemampuan dan kinerja perusahaan, sub-sektor atau negara untuk menjual dan memasok barang dan atau jasa yang diberikan dalam pasar. Daya saing sebuah negara dapat dicapai dari akumulasi daya saing strategis setiap perusahaan. Proses penciptaan nilai tambah (value added creation) berada pada lingkup perusahaan (Winarti, Purnomo, & Akhmad, 2019).

Menurut Porter (1990), terdapat 4 faktor utama yang menentukan daya saing suatu industri, yaitu faktor sumber daya, permintaan, industri pendukung dan industri terkait serta struktur, persaingan dan strategi perusahaan. Keempat faktor tersebut didukung oleh faktor kesempatan dan faktor pemerintah dalam meningkatkan keunggulan daya saing industri. Secara konsep, daya saing dibagi menjadi dua, yakni keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif. Kedua konsep tersebut pada dasarnya merupakan konsep keunggulan berdasarkan kemampuan untuk menggeser kurva penawaran ke kanan sebagai cara menurunkan harga. Hanya saja konsep keunggulan kompetitif dan kemampuan untuk menurunkan harga bukanlah satu-satunya cara, melainkan harus diikuti dengan berbagai aspek strategi lain yang terkait, baik dari segi produksi, konsumsi, struktur pasar dan kondisi industri itu sendiri (Basuki & Dwi, 2023).

Menurut Russell dan Millar, untuk dapat menghasilkan UMKM yang berdaya saing, ada lima komponen competitive priority yang harus dipenuhi, yakni *Cost* (Biaya), *Quality* (Mutu), *Flexibilitas* (Fleksibilitas), *Delivery* (Pengiriman) dan *Inovation* (Inovasi) :

- a. Biaya, meliputi empat indikator, yaitu produksi, produktifitas tenaga kerja, penggunaan kapasitas produksi dan persediaan.
- b. Mutu, meliputi indikator seperti tampilan produk, jangka waktu penerimaan produk, daya tahan produk, kecepatan penyelesaian keluhan konsumen dan kesesuaian produk terhadap spesifikasi desain.
- c. Waktu, meliputi ketetapan waktu produksi, pengurangan waktu tunggu produksi, serta ketetapan waktu penyampaian produk.
- d. Fleksibilitas yang meliputi berbagai indikator seperti macam produk yang dihasilkan dan kecepatan menyesuaikan dengan kepentingan lingkungan.
- e. Inovasi, menjelaskan bagaimana sebuah perusahaan dapat membuat improvisasi terhadap proses dan produk yang tersedia.

Ahli Ekonomi Swedia, Gunnar Eliasson menyatakan bahwa daya saing dapat didefinisikan sebagai sebuah kemampuan yang dimiliki suatu bangsa untuk memperbaiki dirinya sendiri. Dalam hal ini, daya saing pada akhirnya adalah kemampuan suatu masyarakat untuk merubah dirinya secara terus menerus dalam merespon perubahan ekonomi, politik, dan teknologi. Negara dan kebijakan yang dibuatnya harus memainkan peranan pokok dalam perubahan dan penyesuaian, dalam hal ini pasar tidak dapat melakukan fungsi tersebut tanpa kehadiran negara. Suatu negara harus menganggap isu-isu seperti kegagalan pasar dan aturan menyangkut barang-barang publik sebagai suatu riset dan pengembangan (Zaelani, 2019).

Eliason percaya bahwa daya saing tergantung pada fleksibilitas ekonomi baik dalam penyesuaian harga relatif dan mengurangi struktur industri dengan menghilangkan kegiatan-kegiatan ekonomi yang tidak perlu serta membebaskan modal dan tenaga kerja untuk memfasilitasi perkembangan bisnis baru. Kapasitas ekonomi yang dimiliki oleh suatu bangsa untuk merubah dirinya merupakan karakteristik yang penting dalam situasi global dimana bangsa-bangsa akan mengembangkan keuntungan komparatif di dalam industrinya dan aktivitas ekonominya, yang keduanya sangat penting untuk menunjang kesejahteraan ekonomi dan kekuatan nasional. Indikator daya saing nasional menurut *World Economic Forum* adalah teknologi informasi

dan komunikasi, lingkungan makro ekonomi, inovasi, transfer teknologi, korupsi, perundang-undangan, lingkungan bisnis, lembaga publik, teknologi dan lingkungan makro ekonomi (Zaelani, 2019).

Competitive advantage merupakan keunggulan yang dimiliki oleh industri kreatif tetapi tidak dapat dimiliki oleh pesaingnya, keunggulan ini dapat dilihat dari lingkungan internal dan lingkungan eksternal pada industri kreatif. *Competitive advantage* adalah kemampuan untuk membaca kekuatan, Kelemahan, Peluang dan ancaman pada industri kreatif. Dengan teori ini industri kreatif dapat mengenali produk apa yang dibutuhkan oleh konsumen, setelah mengenali produk dipasaran maka pelaku usaha mengevaluasi produk yang dimiliki. Selain itu mengevaluasi proses produksi pada produk yang akan dijual kepada konsumen, dengan menyesuaikan harga bahan baku dan proses produksi (Putri, Hakimah, & Ratnano, 2023).

Secara umum di PLUT KUMKM Provinsi Jawa Tengah UMKM dikatakan meningkat atau naik kelas terdapat tiga indikator yaitu meningkatnya omset, meningkatnya aset dan meningkatnya tenaga kerja.

a. Omset

Omset penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Arti kata omset adalah jumlah, sedangkan arti penjualan adalah kegiatan menjual barang dengan tujuan mencari laba atau pendapatan (Utami, Faizal, & Choiriyah, 2022). Omset penjualan sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan sebuah usaha. Usaha akan berkembang dan bertahan jika omset penjualannya selalu meningkat dan stabil. Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya omset dibagi menjadi dua faktor yaitu:

- 1) Faktor internal (faktor yang dikendalikan oleh pihak-pihak perusahaan) diantaranya, kemampuan perusahaan untuk mengelola produk yang akan dipasarkan, kebijakan harga dan promosi yang digariskan perusahaan serta kebijaksanaan untuk memilih perantara yang digunakan.

- 2) Faktor eksternal (faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pihak-pihak perusahaan) diantaranya perkembangan ekonomi dan perdagangan baik nasional maupun internasional, kebijakan pemerintah dibidang ekonomi, perdagangan dan moneter dan suasana persaingan pasar.

Meningkatkan omset penjualan adalah tantangan besar bagi para pelaku usaha karena sukses atau tidaknya suatu usaha sangat ditentukan oleh seberapa banyak produk yang laku di pasaran. Untuk itu, diperlukan strategi khusus dalam pencapaiannya.

b. Aset

Aset merupakan barang yang dalam pengertian aturan disebut benda yang terdiri dari benda tak bergerak serta benda bergerak, baik yang berwujud juga yang terlingkup dalam aktiva atau kekayaan yang berasal dari suatu instansi, organisasi, badan usaha atau individu. (Bestari & Tarigan, 2022). Pada umumnya aset ialah harta atau kekayaan. Pengertian aset secara global merupakan suatu barang yang mempunyai nilai ekonomi, nilai komersial atau nilai tukar yang dimiliki oleh instansi, organisasi, badan usaha ataupun individu . Aset adalah segala sesuatu yang memiliki ekonomi yang dapat dimiliki baik oleh individu, perusahaan, maupun dimiliki pemerintah yang dapat dinilai secara finansial. Aset memiliki banyak bentuk, berdasarkan bentuknya aset diklasifikasikan sebagai berikut:

- 1) Aset Lancar (*Current Aset*) merupakan aset yang diklasifikasikan menjadi aset lancar apabila yang diharapkan segera teralisasi atau dikuasai agar digunakan atau dijual dalam 12 bulan semenjak tanggal pelaporan. Aset yang tidak bisa dicantumkan pada syarat itu diklasifikasikan menjadi aset lancar yang mencakup kas atau setara kas, permodalan jangka pendek, hutang piutang serta persediaan.
- 2) Aset non lancar meliputi aset yang berupa jangka panjang dan juga aset yang tidak bisa dipakai secara eksklusif.

Karakteristik asset:

- 1) Aset merupakan manfaat ekonomi yang diperoleh di masa depan

2) Asset dikuasai oleh perusahaan dalam artian dikendalikan oleh perusahaan

3) Asset merupakan hasil dari transaksi atau peristiwa di masa lalu

c. Tenaga Kerja

Dalam pasal 1 ayat (2) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, menyatakan bahwa tenaga kerja yakni tiap-tiap orang yang dapat melakukan pekerjaan untuk menghasilkan barang dan/atau jasa baik untuk memenuhi keperluan sendiri maupun untuk orang lain. Pengertian tenaga kerja dalam Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 tentang Ketenagkerjaan tersebut menyempurnakan pengertian tenaga kerja dalam Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1969 tentang Ketentuan Pokok Ketenagakerjaan yang memberikan pengertian tenaga kerja yakni tiap orang yang dapat melakukan pekerjaan dengan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja demi menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi keperluan masyarakat.

Payaman Simanjuntak menyatakan tenaga kerja ialah penduduk yang telah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan, serta yang melaksanakan kegiatan lainnya seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Pengertian tenaga kerja serta bukan tenaga kerja menurutnya ditentukan oleh umur/usia. Batas umur minimum tenaga kerja di Indonesia yakni antara 13 tahun hingga 15 tahun untuk melakukan pekerjaan yang ringan sepanjang tidak mengganggu perkembangan dan kesehatan fisik, mental dan sosial (Suwandi & WArdana, 2022).

E. Kajian Pustaka

Pada bagian ini penulis menguraikan beberapa hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu yang cukup signifikan. Bagian ini menjadi pembeda antara penelitian sedang peneliti lakukan dengan penelitian sebelumnya, berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai acuan dalam penelitian ini:

Penelitian pertama yang dilakukan oleh (Isabella & Sanjaya, 2022) “Efektivitas Pendampingan Konsultan Pendamping UMKM Terhadap Kinerja UMKM: Studi Kasus Pada UMKM Kabupaten Mesuji”. Dalam penelitian tersebut peneliti menggunakan kuisisioner dan observasi sebagai metode pengumpulan data. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa pendampingan UMKM yang dilakukan oleh konsultan pendamping baru terealisasi 425 UMKM dari 8.620 UMKM yang ada di Mesuji. Hal tersebut menunjukkan bahwa belum seluruhnya jumlah UMKM yang terdata mendapatkan pendampingan dari konsultan pendamping UMKM di Mesuji.

Penelitian kedua dilakukan oleh (Rifai, Prihantoro, & Suwarno, 2022) dengan judul “Peran Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Kabupaten Tulungagung Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat”. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Dalam penelitian ini menyatakan bahwa PLUT KUMKM Tulungagung memiliki andil besar dalam penetrasi UMKM di Tulungagung. Dengan adanya layanan PLUT KUMKM jumlah UMKM di Tulungagung selalu mengalami perkembangan. Dengan adanya pembinaan atau pelatihan yang diberikan oleh pendamping PLUT KUMKM memberikan gambaran kepada pelaku UMKM mengenai prosedur pengurusan legalitas usaha, pengembangan atau inovasi produk usaha dan sebagainya.

Penelitian ketiga yang dilakukan oleh (Salam & Prathama, 2022) dengan judul “Peran Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan UMKM”. Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Dimana penelitian ini dilakukan di Kecamatan Rungkut Kota Surabaya. Hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa pemerintah daerah yaitu Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kota Surabaya telah melaksanakan perannya dalam hal pengembangan UMKM melalui indikator stabilisator, inovator, modernisator dan juga pelopor.

Penelitian keempat yang dilakukan oleh (Irawan, 2020) berjudul “Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha”. Penelitian ini menyatakan bahwa pengembangan lingkungan usaha

yang kondusif bagi UMKM dimaksudkan untuk meningkatkan daya saing UMKM dengan menciptakan peluang usaha seluas-luasnya serta menjamin adanya mekanisme pasar yang sehat. Dijelaskan juga bahwa untuk menunjang pertumbuhan lingkungan usaha yang kondusif bagi UMKM maka diperlukan serangkaian kebijakan ekonomi makro, kebijakan sektoral dan kebijakan pembangunan daerah yang saling melengkapi, selaras dan sinergi dalam rangka memberdayakan UMKM.

Penelitian ke lima oleh (Aisyah, Mashudi, Nurhayati, & Oktavia, 2023) dengan judul penelitian “Peran PLUT-UMKM Dalam Proses Pendampingan dan Kerjasama Permodalan UMKM di Kabupaten Tulungagung”. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa peran PLUT dalam pemberdayaan UMKM melalui kegiatan pendampingan perizinan usaha seperti pembuatan NIB, PIRT, sertifikasi halal, dan perizinan usaha lainnya. Pendampingan pemasaran produk UMKM baik secara digital maupun konvensional juga dilakukan oleh PLUT. Melalui pemberdayaan yang dilakukan PLUT UMKM memberikan kesempatan kepada pelaku UMKM untuk melakukan pengembangan inovasi dalam usahanya.

Tabel 2.2

Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Judul Peneliti	Hasil Pembahasan	Persamaan dan Perbedaan
1.	Astrid Aprica Isabella dan Pipit Novilasari Sanjaya (2022) “Efektivitas Pendampingan Konsultan Pendamping UMKM Terhadap Kinerja UMKM: Studi Kasus Pada UMKM Kabupaten Mesuji”	Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa pendampingan UMKM yang dilakukan oleh konsultan pendamping baru terealisasi 425 UMKM dari 8.620 UMKM yang ada di Mesuji. Hal tersebut menunjukkan bahwa belum seluruhnya jumlah UMKM yang	Persamaan: Dalam penelitian terdahulu dan penelitian sekarang persamaannya terletak pada penelitian yang dilakukan yaitu sama-sama membahas tentang pendampingan UMKM. Perbedaan:

		terdata mendapatkan pendampingan dari konsultan pendamping UMKM di Mesuji	Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang yaitu terletak pada studi kasus penelitian.
2.	Muhtar Rifai, Kasih Prihantoro dan Panji Suwarno (2022) “Peran Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Kabupaten Tulungagung Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat”	Dalam penelitian ini menyatakan bahwa PLUT KUMKM Tulungagung memiliki andil besar dalam penetrasi UMKM di Tulungagung. Dengan adanya layanan PLUT KUMKM jumlah UMKM di Tulungagung selalu mengalami perkembangan. Dengan adanya pembinaan atau pelatihan yang diberikan oleh pendamping PLUT KUMKM memberikan gambaran kepada pelaku UMKM mengenai prosedur pengurusan legalitas usaha, pengembangan atau inovasi produk usaha dan sebagainya.	Persamaan: Persamaan dalam penelitian tersebut dengan penelitian yang sekarang yaitu sama-sama meneliti tentang peran dari PLUT. Perbedaan: Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Muhtar Rifai dkk meneliti tentang bagaimana peran PLUT dalam meningkatkan pendapatan masyarakat. Sedangkan penelitian sekarang difokuskan bagaimana peran PLUT dalam meningkatkan daya saing UMKM.
3.	Monica Dwipi Salam, Ananta Prathama (2022) “Peran Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan UMKM”	Hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa pemerintah daerah yaitu Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kota Surabaya telah melaksanakan perannya dalam hal	Persamaan: Persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang perkembangan UMKM. Perbedaan: Perbedaannya yaitu terletak pada subjek penelitian.

		pengembangan UMKM melalui indikator stabilisator, inovator, modernisator dan juga pelopor.	
4.	Dandan Irawan (2020) “Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha”	Penelitian ini menyatakan bahwa pengembangan lingkungan usaha yang kondusif bagi UMKM dimaksudkan untuk meningkatkan daya saing UMKM dengan menciptakan peluang usaha seluas-luasnya serta menjamin adanya mekanisme pasar yang sehat. Dijelaskan juga bahwa untuk menunjang pertumbuhan lingkungan usaha yang kondusif bagi UMKM maka diperlukan serangkaian kebijakan ekonomi makro, kebijakan sektoral dan kebijakan pembangunan daerah yang saling melengkapi, selaras dan sinergi dalam rangka memberdayakan UMKM.	Persamaan: Persamaan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dandi Irawan dengan penelitian yang sekarang yaitu sama-sama meneliti terkait daya saing UMKM. Perbedaan: Perbedaan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dandi Irawan dengan penelitian yang sekarang yaitu terletak pada lokasi penelitian.
5.	Binti Nur Asiyah, Mashudi, Dwi Astuti Wahyu Nurhayati, Novi Tri Oktavia (2023)	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa peran PLUT dalam pemberdayaan UMKM melalui kegiatan	Persamaan: Persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang peran PLUT. Perbedaan:

<p>“Peran PLUT-UMKM dalam Proses Pendampingan dan Kerjasama Permodalan UMKM di Kabupaten Tulungagung”</p>	<p>pendampingan perizinan usaha seperti pembuatan NIB, PIRT, sertifikasi halal, dan perizinan usaha lainnya. Pendampingan pemasaran produk UMKM baik secara digital maupun konvensional juga dilakukan oleh PLUT. Melalui pemberdayaan yang dilakukan PLUT UMKM memberikan kesempatan kepada pelaku UMKM untuk melakukan pengembangan inovasi dalam usahanya.</p>	<p>Perbedaannya terletak pada lokasi dan fokus penelitian.</p>
---	---	--

F. Landasan Teologis

UMKM punya peran penting dalam Pembangunan Nasional maka diperlukan produk keunggulan yang berdaya saing, dan nilai alami atau absolut dan nilai yang diperoleh. Dengan manfaat tersebut maka pengetahuan UMKM, keterampilan mengelola UMKM, kemampuan pengembangan UMKM, sikap disiplin mengatur keuangan UMKM dan perilaku yang proposional sangat diperlukan dalam mengelola UMKM (Ichsan, Lubis, Hartin, & Panggabean, 2023). Untuk mendorong terwujudnya hal tersebut maka diperlukan sumber daya insani yang berkualitas. Dukungan dan kerjasama serta kolaborasi dalam membangun UMKM juga sangat diperlukan.

Bisnis dalam pandangan Islam sering dikenal dengan nama Ijarah, yakni mengelola harta benda yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Dalam bisnis islam mencari keuntungan tersebut bukan hanya terfokus pada materi saja, namun untuk memperoleh ridho Allah SWT. Oleh karena itu bisnis syariah atau bisnis Islam merupakan bisnis yang berpedoman pada Al-Quran

dan Hadits yang tidak hanya memuat mengenai urusan di dunia melainkan di akhirat.

Islam memiliki dasar dalam mengerjakan berbagai amalan, dasar tersebut ialah Al-Quran dan Hadits. Sebagaimana sumber ajaran agama islam menerapkan prinsip Islam dalam melakukan usaha yang disesuaikan dengan perkembangan zaman hal ini sering kali menjadi tantangan kehidupan. Al-Quran dapat dibagi sebagai pedoman untuk meningkatkan usaha dengan lebih baik atas tatanan kehidupan berwirausaha.

1. Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha menurut perspektif ekonomi Islam adalah suatu usaha yang tidak boleh bertentangan dengan prinsip-prinsip islam, dengan berpegang teguh pada Al-Quran dan Hadits. Hal tersebut menjadi suatu landasan yang dapat mengarahkan agar tetap menjalankan bisnis dengan adil dan benar. Landasan-landasan inilah yang menjadi dasar atau hukum dalam menjalankan suatu usaha. Nabi Muhammad merupakan salah satu suri tauladan bagi seluruh umat. Nabi Muhammad diturunkan untuk menyempurnakan ajaran-ajaran Tuhan yang sebelumnya telah ada, Allah SWT berfirman pada QS. Al-Ahzab (33) 21:

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ
وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا

Artinya: Sungguh, telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari Kiamat dan yang banyak mengingat Allah.

Nabi Muhammad selain sebagai pedagang yang sukses beliau juga sebagai pemimpin negara yang sukses. Maka sebenarnya kita telah menemukan figure teladan dan juga wajib dijadikan sebagai contoh dalam berbisnis. Nabi Muhammad menyarankan umatnya untuk berbisnis (usaha) karena dengan melakukan suatu usaha dapat menimbulkan sebuah kemandirian tanpa bergantung terus menerus kepada orang lain.

Allah berfirman dalam QS. An-Naba (78) ayat 11:

وَجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًا

Artinya: dan kami menjadikan siang untuk mencari penghidupan,

Dari ayat tersebut dapat diketahui petunjuk yang telah diberikan oleh Allah SWT untuk melakukan dagang atau usaha serta beberapa kegiatan lain agar seseorang dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

Allah juga berfirman dalam QS. Al-Jumu'ah (62) ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: Apabila salat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi, carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.

Ayat tersebut memberikan motivasi ataupun petunjuk dalam melaksanakan bisnis, dimana ketika kita telah selesai melaksanakan kewajiban kita salah satunya yaitu salat, maka kita dianjurkan untuk mencari karunia Allah dalam kehidupan.

2. Pelayanan

Pelayanan berarti memberikan suatu layanan atau bantuan kepada orang yang memerlukan (Widad, Pauzi, & Prayoga, 2020). Dalam tindakan tersebut tercermin perilaku terpuji. Dalam QS. Ali 'Imran ayat 159 disebutkan bahwa:

فَقَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ
فَقَاعَفْ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ
إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya: Maka berkat rahmat Allah engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu. Karena itu maafkanlah mereka dan mohonkanlah ampunan untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian, apabila

engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sungguh Allah mencintai orang-orang yang bertawakal.

Dari ayat tersebut dijelaskan bahwa Allah menjadikan nabi Muhammad SAW sebagai sosok yang mudah berinteraksi, santun dalam bertutur kata dan memberi nasihat dengan penuh kelembutan. Seandainya Nabi Muhammad SAW berjiwa keras dan berhati kasar, tentu orang-orang akan menjauhinya. Dalam konteks manajemen pelayanan ayat tersebut mengandung beberapa pedoman.

Pertama karakter lemah lembut harus ada disetiap orang yang terlibat dalam interaksi dengan orang lain. Dalam hal ini hubungan antara konsultan pendamping dengan para pelaku UMKM yang melakukan konsultasi harus dilandasi dengan sikap lemah lembut. Ketika konsultan pendamping memberikan arahan atau pengertian dan juga penjelasan kepada para pelaku UMKM dengan lemah lembut maka akan lebih mudah dipahami dan mendapat kesan yang baik pula bagi para pelaku UMKM yang melakukan konsultasi. Kemudian disamping sifat lemah lembut yang harus tampak dalam hubungan sosial juga harus tertanam dalam hati. Agar dapat melahirkan perasaan saling memaafkan dan ampunan diantara mereka ketika terdapat benturan antara konsultan pendamping dengan pelaku usaha.

Pelayanan prima seharusnya diterapkan secara konsisten. Apabila pelayanan dilakukan dengan kurang sopan atau tidak baik maka akan memberikan kesan yang tidak sehat. Dalam hadits riwayat Abu Dawud dijelaskan bahwa:

“bekerjalah semaksimal yang kamu bias lakukan, karena sesungguhnya Allah tidak pernah bosan sampai kalian bosan sendiri. Hanya saja, amal perbuatan yang paling dicintai oleh Allah adalah sedikit namun kontinyu”.

Nilai kontinuitas akan melahirkan kesan yang baik. Apabila pelayanan prima dilakukan setiap waktu maka citra atau kesan baik juga akan didapatkan. Pada akhirnya apabila pelayanan yang diberikan oleh

PLUT KUMKM Jawa Tengah itu prima maka para pelaku usaha yang berkonsultasi akan merasa nyaman.

3. Daya Saing

Daya saing merupakan cara bagaimana suatu perusahaan bertahan diantara lingkungan-lingkungan persaingan dengan meningkatkan kemampuan internal perusahaan ntuk menghadapi dinamika lingkungan eksternal sehingga perusahaan memiliki keunggulan dengan tujuan agar perusahaan tetap survive. Islam mengajarkan ita bagi pelaku usaha untuk memperhatikan kualitas dan keberadaan produk. Dalam QS. Al-Baqarah ayat 267 disebutkan bahwa:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ ۗ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِأَخِيذِهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ ۗ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

Artinya: Wahai orang-orng yang beriman! Infakanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untukmu. Janganlah kamu memilih yang buruk untuk kamu keluarkan, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata (enggan) terhadapnya. Dan ketahuilah bahwa Allah Mahakay, Maha Terpuji.

Berdasarkan ayat diatas, islam mengajarkan apabila ingin memberikan hasil usaha yang baik berupa barang maupun pelayanan atau jasa hendaknya memberikan yang berkualitas, jangan memberikan yang buruk atau tidak berkualitas kepada orang lain. Islam mengajarkan kualitas pelaynan yang baik harus dilakukan pada segala kegiatan termasuk kegiatan ekonomi.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif sering disebut metode naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (natural setting). Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2017, hal. 9).

Peneliti menggunakan penelitian metode kualitatif guna untuk menganalisis peran Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) dalam meningkatkan UMKM berdaya saing. Analisis data yang dilakukan bersifat induktif berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan dilapangan dan kemudian dikonstruksikan menjadi hipotesis atau teori. Metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam (Sugiyono, 2017, hal. 9).

1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Jawa Tengah yang beralamat di JL. Kembaran No. 30 Desa Dukuh Waluh Kecamatan Kembaran. Peneletian ini dilakukan sejak April 2023-Desember 2023.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah informan yaitu konsultan-konsultan yang berada di PLUT KUMKM Jawa Tengah yang terdiri dari Rina Yulianti S.H, Rahayu Budi Artini S.Pd, Yanuar Diah Laveti S.Pd, Agus Mustofa S.E., MM, Agus Nur Widodo S.E, Ade Setiyawan S.T, dan Trias Adi

Pramono S.E. Objek penelitian dalam penelitian kualitatif menurut Spradley dinamakan situasi sosial, terdiri dari tiga komponen yaitu place (tempat), actor (pelaku), dan activities (aktivitas) (Sugiyono, 2017, hal. 229). Dalam penelitian ini objek penelitiannya adalah peran PLUT KUMKM dalam mengembangkan UMKM yang berdaya saing.

B. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari dua sumber yaitu:

1. Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang secara langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2017, hal. 225). Untuk memperoleh data primer pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada informan yaitu para konsultan yang berada di PLUT KUMKM Jawa Tengah yang terdiri dari Rina Yulianti S.H, Rahayu Budi Artini S.Pd, Yanuar Diah Laveti S.Pd, Agus Mustofa S.E., MM, Agus Nur Widodo S.E, Ade Setiyawan S.T, dan Trias Adi Pramono S.E.

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang tidak secara langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2017, hal. 225) Dalam hal ini data disajikan atau diberikan lewat perantara atau dokumen. Sumber-sumber yang diperoleh berkaitan dengan penelitian dapat berasal dari buku, e-book, jurnal, penelitian terdahulu, artikel ilmiah maupun skripsi yang sesuai dengan penelitian.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini meliputi:

1. Observasi

Nasution (1988) menyatakan bahwa observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data tersebut dikumpulkan dan sering dengan bantuan alat yang sangat canggih,

sehingga benda-benda yang sangat kecil (proton dan elektron) maupun benda yang sangat jauh (benda ruang angkasa) dapat di observasi dengan jelas (Sugiyono, 2017, hal. 226). Dalam hal ini peneliti mengamati apa saja hal-hal yang dilakukan oleh para konsultan selama melakukan pendampingan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono, 2017, hal. 231). Peneliti melakukan wawancara dengan konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah untuk memperoleh informasi yang jelas dan detail. Konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah yaitu Rina Yulianti S.H, Rahayu Budi Artini S.Pd, Yanuar Diah Laveti S.Pd, Agus Mustofa S.E., MM, Agus Nur Widodo S.E, Ade Setiyawan S.T, dan Trias Adi Pramono S.E.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain (Sugiyono, 2017, hal. 240). Dalam hal ini peneliti menggunakan dokumen berbentuk foto ataupun gambar untuk menunjang penelitian.

D. Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung setelah selesai pengumpulan data pada periode tertentu (Sugiyono, 2017, hal. 246). Peneliti menyusun dan mengumpulkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi. Proses analisis data dilakukan menggunakan beberapa langkah sebagai berikut:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mempermudah mencari bila diperlukan. Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai (Sugiyono, 2017, hal. 249). Dalam penelitian ini peneliti mereduksi data-data terkait dengan analisis peran PLUT KUMKM Jawa Tengah.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya (Sugiyono, 2017, hal. 249). Dengan mendisplaykan data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. *Concluding Drawing/ Verification*

Setelah melakukan langkah-langkah diatas maka langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dengan demikian, kesimpulan dalam penelitian penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada dilapangan (Sugiyono, 2017, hal. 252-253).

E. Keabsahan Data

Penetapan data memerlukan teknik analisis, peneliti menggunakan teknik triangulasi sebagai alat untuk menganalisis keabsahan data. Tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan (Sugiyono, 2017, hal. 241).

Triangulasi dalam pengujian keabsahan data ini diartikan sebagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Oleh karena itu, triangulasi dibagi menjadi 3:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2017, hal. 274).

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik digunakan untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Data diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi atau kuesioner. Apabila berdasarkan teknik pengumpulan data tersebut didapatkan hasil yang berbeda maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain untuk memastikan data yang benar atau mungkin semuanya benar karena sudut pandang yang berbeda-beda (Sugiyono, 2017, hal. 273-274).

3. Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Oleh karena itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda (Sugiyono, 2017, hal. 274).

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

PLUT KUMKM merupakan sebuah lembaga yang bersifat nirlaba dan senantiasa memberikan layanan kepada koperasi dan para pengusaha mikro kecil dan menengah. PLUT-KUMKM mengintegrasikan berbagai layanan dalam satu atap dan mampu memberikan solusi bagi pelaku KUMKM secara komprehensif dan efektif. Bentuk-bentuk layanan dalam satu atap meliputi konsultasi, pelatihan, pendampingan dan advokasi, pengembangan kelembagaan koperasi dan UMKM maupun lembaga PLUT-KUMKM sendiri. Dan promosi serta rujukan layanan yang spesifik, baik bersifat finansial maupun non finansial (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018).

Pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2014 menghadirkan Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) ditengah masyarakat dengan visi “Menjadi pusat layanan terpadu yang memampukan Koperasi dan UMKM dalam mengembangkan potensi unggulan daerah”. Selain itu PLUT juga memiliki misi yaitu :

1. Menjadi pendamping dan pembina yang dapat memberikan solusi permasalahan pada KUMKM (*center of problem solving*).
2. Menjadi mediator dan sumber informasi yang dapat memberikan rujukan yang tepat pada KUMKM untuk mendapatkan solusi yang spesifik (*center of referal*).
3. Menjadi etalase dan sumber inspirasi yang dapat menghadirkan praktik terbaik dari pengembangan KUMKM (*center for best practice*).

PLUT KUMKM didirikan agar mampu menyinergikan seluruh potensi yang dimiliki Pemerintah Pusat maupun Pemerintah Daerah untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi KUMKM. PLUT KUMKM diharapkan mampu memfasilitasi KUMKM yang ingin meningkatkan kapasitas dan kualitas usaha agar tumbuh dan berkembang lebih maju. Fungsi dari PLUT KUMKM adalah untuk meningkatkan kinerja produksi, pemasaran,

pembiayaan, dan pengembangan SDM melalui kapasitas kewirausahaan teknis dan managerial guna meningkatkan daya saing UMKM (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018).

Pusat Layanan Usaha Terpadu bagi koperasi dan UMKM adalah salah satu program yang dirancang bersama oleh Kementerian PPN/ Bappenas dan Kementerian Koperasi dan UKM sejak tahun 2012. Dalam hal ini Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Jawa Tengah diresmikan pada 24 Februari 2014 oleh Menteri Koperasi UKM RI Dr. Sjarifuddin Hasan, MM. MBA, dan Dinas Koperasi UKM Provinsi Jawa Tengah sebagai penanggung jawab. PLUT KUMKM Jawa Tengah beralamat di JL. Senopati No. 30 Desa Dukuhwaluh, Kecamatan Kembaran, Kabupaten Banyumas.

PLUT KUMKM merupakan Lembaga yang dibentuk khusus untuk memberikan pendampingan dan pemberdayaan pada koperasi dan Umkm, diharapkan dapat menjadi rumah bagi UMKM yang sifatnya bimbingan dan pendampingan secara komprehensif dan terpadu. Komprehensif dalam arti seluruh aspek pemberdayaan, seperti pendampigan kelembagaan, aspek produksi, pemasaran, pembiayaan, sumber daya manusia sampai kepada bagaimana dapat memberikan pendampingan dalam pengembangan di bidang IT.

Dalam Pergub Jateng No. 17 tahun 2016 tentang organisasi dan tata kerja Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah bagian ke tujuh pasal 36 ayat (2) huruf h “menyiapkan bahan pengembangan UMKM Center dan Pusat Layanan Usaha terpadu (PLUT) Jawa Tengah pada bidang restrukturisasi dan pembiayaan)”. PLUT KUMKM Jawa Tengah didirikan agar mampu mensinergikan seluruh potensi yang dimiliki baik pusat maupun Pemerintah Daerah untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi KUMKM. PLUT KUMKM diharapkan mampu memfasilitasi KUMKM yang ingin meningkatkan kapasitas dan kualitas usaha agar tumbuh dan berkembang lebih maju lagi.

PLUT KUMKM Jawa Tengah juga memiliki fungsi meningkatkan kinerja produksi, pemasaran, pembiayaan dan pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan teknis dan managerial guna meningkatkan daya saing UMKM. PLUT KUMKM Provinsi Jawa Tengah juga memiliki visi dan misi:

Visi :

“Menjadi Pusat Layanan Usaha Terpadu yang memampukan Koperasi dan UMKM dalam mengembangkan potensi unggulan daerah”

Misi:

1. Menjadi pendamping dan pembina yang dapat memberikan solusi permasalahan pada KUMKM (center of problem solving).
2. Menjadi mediator dan sumber informasi yang dapat memberikan rujukan yang tepat pada KUMKM untuk mendapatkan solusi yang spesifik (center of referral).
3. Menjadi etalase dan sumber inspirasi yang dapat menghadirkan praktik terbaik dari pengembangan KUMKM (center for best practice)

Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Jawa Tengah memiliki 10 layanan yang dapat diberikan kepada para pelaku UMKM sebagai berikut:

1. Konsultasi Bisnis
2. Pendampingan Usaha
3. Perizinan usaha
4. Pelatihan
5. Standarisasi Produk
6. Produk Unggulan
7. Akses Pemasaran
8. Akses Pembiayaan
9. Kemitraan dengan Stakeholder
10. Inkubasi Bisnis

Tabel 4.1
Konsultan dan Sertifikasi Kompetensi

No.	Bidang	Nama	Alamat	Sertifikasi Kompetensi
1.	Kelembagaan	Rina Yulianti, S.H	Jl. Susukan Gg Kemuning II Rt 9 Rw 2 Bobosan , Purwoketo Utara, Banyumas	Pendamping UKM, Trainer/ instruktur muda, digital marketing
2.	SDM	Yanuar Diah Laveti, S.Pd	Perum Adhyaksa Residence Blok N5 Karanggintung, Kec. Sumbang, Banyumas	Pendamping UKM, Trainer/ instruktur muda, digital marketing
3.	Produksi	Trias Adi Pramono, S.E	Desa Karangtengah Rt 6 Rw 4, Kec. Kemangkong, Purbalingga	Pendamping UKM, Trainer/ instruktur muda, digital marketing
4.	Pembiayaan	Agus Mustofa, S.E., MM	Desa Surotrunan Rt 2 Rw 2, Kec. Alian, Kebumen	Pendamping UKM, Trainer/ instruktur muda, digital marketing
5.	Pemasaran	Ade Setiyawan, S.T	Desa Karangjambe Rt 1 Rw 3, Kec. Padamara, Purbalingga	Pendamping UKM, Trainer/ instruktur muda, digital marketing
6.	Teknologi dan Informasi	Rahayu Budi Arthani, S.Pd	Cluster Diamond Regency No. 2, Sokaraja Wetan, Sokaraja, Banyumas	Pendamping UKM, Trainer/ instruktur muda, digital marketing
7.	Jaringan Kerjasama	Agus Rahmat Widodo, S.E	Jl. Pinus 3 No. 42 Perum Bumi Tanjung Elok, Kel. Purwokerto Selatan	Pendamping UKM, Trainer/ instruktur muda, digital marketing

B. Peran Konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Banyumas

Dalam melakukan pendampingan PLUT KUMKM Jawa Tengah bersinergi dengan berbagai stakeholder baik dari pemerintah daerah, kedinasan, BUMN, swasta, perguruan tinggi maupun organisasi atau kelompok. Konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah memiliki tugas untuk

memberikan pendampingan dan konsultasi teknis mengenai pengelolaan SDM, keuangan, kelembagaan, pemasaran dan produksi. Permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM diselesaikan secara bertahap disertai dengan pendampingan yang konsisten oleh konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah.

Penguatan KUMKM perlu dilakukan untuk meningkatkan produktivitas, daya saing dan nilai tambah. Upaya penguatan tersebut tidak hanya difokuskan pada penanganan masalah dan tantangan eksternal, namun yang lebih penting adalah penanganan masalah dan tantangan internal seperti yang sudah dijelaskan diatas. Salah satu akselerasi pemberdayaan UMKM yang dirancang Kementerian Koperasi dan UKM adalah Gerakan Satu Juta Usaha UMKM Naik Kelas. Definisi naik kelas yaitu usaha yang mengalami perubahan positif atas omset, asset, pembiayaan, jumlah tenaga kerja, jaringan kerjasama, perizinan dan aspek pengelolaan SDM. Secara kualitatif ada perubahan dari perilaku pengusahanya dengan mengembangkan sifat-sifat kewirausahaan seperti motivasi yang tinggi untuk berkembang, optimis, kreatif, inovatif, mampu menggunakan teknologi digital, memiliki jaringan bisnis yang luas, kuat menghadapi tekanan atau krisis, serta dapat memberi pengaruh terhadap lingkungan sosial ekonomi pada masyarakat sekitar.

Secara teori menurut Porter, daya saing merupakan produktivitas yang didefinisikan sebagai output yang dihasilkan oleh tenaga kerja. Artinya daya saing suatu perusahaan atau usaha itu dinilai atau ditentukan oleh kemampuan industri perusahaan atau pelaku usaha dalam hal ini pelaku UMKM melakukan inovasi dan meningkatkan kemampuannya untuk meningkatkan mutu sebuah produk ataupun kapasitas sebuah produk. Dimana untuk meningkatkan mutu dan kapasitas diperlukan proses produksi yang baik dan benar.

Indikator UMKM naik kelas atau berdaya saing merupakan metode untuk mengukur kinerja UMKM. Namun indikator tersebut bersifat dinamis dan fleksibel dengan memberi ruang untuk dilakukannya perubahan sesuai dengan perkembangan bisnis yang fluktuatif. Adapaun secara global, UMKM berdaya

saing atau UMKM naik kelas dapat dilihat dari beberapa indikator-indikator sebagai berikut (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018):

1. Asset usaha meningkat
2. Peningkatan omset selama setahun
3. Peningkatan akses pembiayaan dan bankable
4. Peningkatan jumlah tenaga kerja
5. Peningkatan jaringan pemasaran/ networking
6. Peningkatan kapasitas produksi dan mutu produk
7. Peralihan alat atau sarana kerja menjadi lebih modern
8. Memiliki perizinan/ legalitas (PIRT, Halal, HKI, IUMK, Merk, dll)
9. Memanfaatkan teknologi
10. Peningkatan kelembagaan/ badan usaha
11. Perubahan perilaku positif dalam kewirausahaan

Berdasarkan data penelitian di PLUT KUMKM Jawa Tengah disebutkan atau dijelaskan bahwa faktor atau komponen yang digunakan sebagai pengukuran bahwa UMKM tersebut dikatakan naik kelas atau memiliki daya saing dilihat dari asset, omset dan juga tenaga kerjanya. Seperti yang dikatakan oleh Mba Rahayu Budi Arthini, S.Pd:

“Dalam kategori UMKM dikatakan naik kelas atau berdaya saing, PLUT KUMKM Jawa Tengah terdapat 3 unsur yang nantinya UMKM itu dikatakan naik kelas yaitu omset, asset dan tenaga kerja”

Sedangkan Porter menyatakan bahwa faktor utama yang menentukan daya saing suatu industri adalah faktor sumber daya, permintaan, industri pendukung dan industri terkait, serta struktur persaingan dan strategi perusahaan. Jika dikaitkan dengan faktor-faktor yang dikemukakan oleh Porter maka faktor-faktor atau komponen yang dimiliki PLUT KUMKM Jawa Tengah sudah memenuhi sebagai industri atau usaha yang memiliki daya saing.

Aset jika dikaitkan dengan faktor yang disebutkan Porter maka masuk ke dalam faktor industri pendukung dan industri terkait. Karena industri pendukung terdiri dari teknologi, mesin-mesin, peralatan lain dan material-material pendukung untuk kebutuhan industri. Dimana aset itu mencakup

segala sesuatu yang mempunyai nilai ekonomi, nilai komersial atau nilai tkr yang dimiliki oleh perusahaan atau individu.

Kemudian menurut PLUT KUMKM Jawa Tengah selain faktor yang menentukan daya saing usaha selanjutnya adalah omset. Menurut Chaniago Omset adalah jumlah keseluruhan dari suatu penghasilan yang didapat dari hasil penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu.

Jika dikaitkan dengan yang dikemukakan oleh Porter maka masuk dalam faktor permintaan dan persaingan strategi perusahaan. Karena permintaan mempengaruhi kapasitas produksi suatu usaha. Dengan permintaan yang meningkat atau bertambah banyak, maka kapasitas produksi suatu produk akan meningkat yang tentunya akan menaikkan jumlah omset sebuah usaha. Kemudian omset yang meningkat juga dipengaruhi oleh adanya strategi yang dimiliki perusahaan dalam menghadapi persaingan, dalam hal ini dapat dikatakan sebagai strategi pemasarannya. Semakin luas jangkauan pemasaran dari suatu usaha maka kemungkinan besar akan meningkatkan penjualan dan memperoleh omset yang lebih baik.

Faktor yang ketiga adalah faktor tenaga kerja, faktor tenaga kerja bias disebut juga sebagai faktor sumber daya. Dengan kaulitas tenaga kerja atau sumber daya manusia yang memadai maka kegiatan usaha akan berjalan dengan lancar. Sumber daya tenaga kerja yang dapat memahami bagaimana sebuah usaha atau perusahaan dapat membuat improvisasi terhadap proses dan produk yang tersedia.

Guna meningkatkan daya saing pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), dalam hal ini pemerintah terus mendorong berbagai macam upaya untuk mengelola UMKM. Kebijakan di bidang koperasi dan UMKM pada tahun 2015-2019 diarahkan untuk meningkatkan daya saing koperasi dan UMKM sehingga dapat bertumbuh menjadi usaha yang berkelanjutan dengan skala yang lebih besar atau naik kelas dalam rangka mendorong perekonomian nasional (Samsul, Wicaksana, Tibyan, & Setyahadi, 2018).

Definisi UMKM naik kelas atau berdaya saing yaitu usaha yang mengalami perubahan positif atas omset, asset, pembiayaan, jumlah tenaga kerja, jaringan

pemasaran, dan/atau perizinan dan aspek pengelolaan SDM. Secara kualitatif ada perubahan dari perilaku pengusahanya dengan mengembangkan sifat-sifat kewirausahaan seperti motivasi yang tinggi untuk berkembang, optimis, kreatif, inovatif, mampu menggunakan teknologi digital, memiliki jargon bisnis yang luas, kuat dalam menghadapi tekanan atau krisis serta dapat memberi pengaruh terhadap lingkungan sosial ekonomi pada masyarakat sekitar.

Tabel 4.2

Klasifikasi UMKM Naik Kelas atau Berdaya Saing

Klasifikasi	Arti
Sangat Baik	Kinerja UMKM mengalami perubahan dan perkembangan yang sangat baik dalam hal penyelesaian problem usaha dan peningkatan minimal dalam lima aspek yaitu perijinan dan legalitas usaha, produksi, pemasaran, SDM dan pembiayaan.
Baik	Kinerja UMKM mengalami perubahan dan perkembangan yang baik dan peningkatan dalam beberapa aspek pengembangan usaha.
Cukup	Kinerja UMKM mengalami peningkatan dan perkembangan usaha yang cukup baik dalam beberapa aspek usaha namun ada problem yang masih belum terselesaikan.

Peranan yang dilakukan oleh PLUT KUMKM dalam meningkatkan UMKM yaitu dengan memberikan pendampingan dan pembinaan kepada para pelaku usaha atau pelaku UMKM secara komprehensif sehingga mampu meningkatkan produktifitas dan daya saing UMKM. Pemberdayaan dan pendampingan tersebut dilakukan oleh PLUT KUMKM Jawa Tengah seperti yang disampaikan oleh Mba Rahayu Budi Arthini, S.Pd :

“Dalam program pemberdayaan UMKM untuk menuju UMKM yang naik kelas atau memiliki daya saing, di PLUT KUMKM Jawa Tengah terdapat 10 layanan yang disediakan dan 7 konsultan pendamping yang aktif dalam melakukan pendampingan kepada pelaku UMKM yang melakukan konsultasi.”

Dari pernyataan tersebut untuk memperoleh atau mewujudkan UMKM yang naik kelas atau memiliki daya saing peran PLUT KUMKM sangat dibutuhkan. Dalam hal ini PLUT KUMKM Provinsi Jawa Tengah khususnya

memiliki 10 layanan yang diberikan kepada para pelaku UMKM yang melakukan konsultasi yang memuat 7 bidang pengampu yaitu bidang kelembagaan, bidang SDM, bidang produksi, bidang pembiayaan, bidang pemasaran, bidang teknologi dan informasi dan juga bidang jaringan kerja sama.

1. Layanan Pendampingan

Pendampingan yang dilakukan oleh PLUT KUMKM memiliki tujuan untuk memberikan layanan berupa pendampingan kepada para pelaku UMKM yang melakukan konsultasi. Dengan layanan pendampingan pelaku UMKM berharap permasalahan-permasalahan yang dihadapi saat melakukan usaha dapat diatasi atau memiliki solusi. Layanan pendampingan di PLUT KUMKM Jawa Tengah memuat 7 bidang. Dimana masing-masing bidang memiliki peran dan tanggung jawabnya masing-masing. Namun secara riil dalam konteks pendampingan, aspek-aspek manajemen seperti permodalan, SDM, legalitas, pemasaran, teknologi, produksi dan jaringan kerja sama para konsultasn diharapkan mampu menguasai dan paham terkait aspek-aspek tersebut. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Agus Mustofa S.E., M.M:

“Semua bidang yang terdapat di PLUT KUMKM Jawa Tengah itu saling berkaitan, sehingga masing-masing konsultan harus dapat memahami aspek-aspek manajemen yang memuat 7 bidang tersebut.”

Di PLUT KUMKM Jawa Tengah yang beralamat di JL. Senopati N0.30 Desa Dukuwaluh Kec. Kembaran Kabupaten Banyumas selain memberikan jasa layanan konsultasi juga memberikan atau menyidakan beberapa fasilitas lain untuk para pelaku UMKM. Fasilitas yang diberikan yaitu adanya Galery UMKM yang terlatak dibagian tengah Gedung PLUT KUMKM Jawa Tengah. Selain itu juga terdapat ruang-ruang yang digunakan untuk pelatihan-pelatihan, ruang konsultasi, ruang yang digunakan untuk foto produk dan beberapa alat yang disediakan untuk

menunjang peningkatan UMKM. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Agus Mustofa., S.E., M.M:

“Dalam meningkatkan pemberdayaan UMKM PLUT KUMKM Jawa Tengah menyediakan beberapa fasilitas yang dapat digunakan pelaku UMKM salah satunya adalah Galery UMKM. Di Galery UMKM, para pelaku UMKM dapat memajang produk-produk yang dihasilkan. Selain itu juga terdapat beberapa ruang yang digunakan untuk memfasilitasi pelaku UMKM yang ingin melakukan foto produk, belajar pengemasan dan lain sebagainya.”

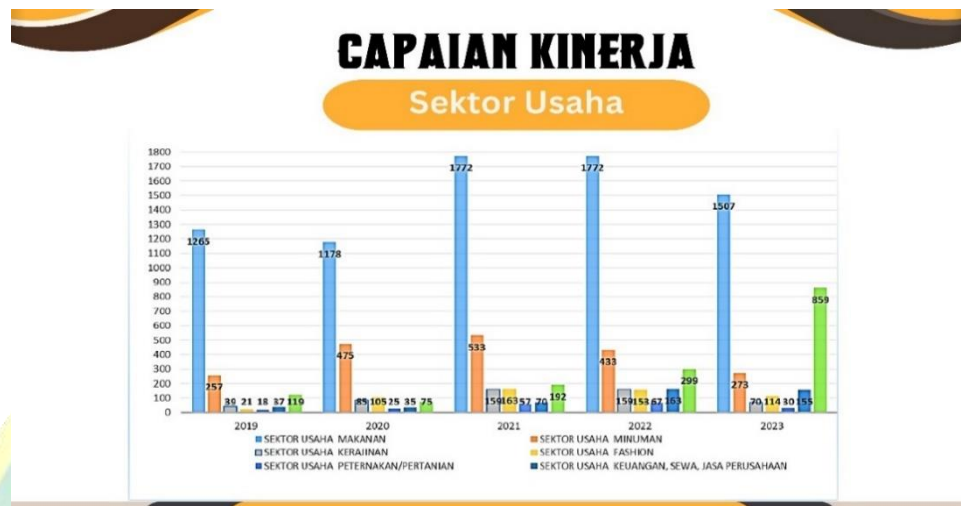
Dari uraian diatas maka dapat dijelaskan bahwa PLUT KUMKM Jawa Tengah memiliki fungsi salah satunya memberikan layanan pendampingan kepada pelaku UMKM. Dimana layanan pendampingan tersebut disediakan 7 bidang dan disetiap bidangnya terdapat konsultan pendamping yang berperan aktif dalam segala proses layanan pendampingan. 7 bidang tersebut meliputi bidang kelembagaan, bidang SDM, bidang produksi, bidang pembiayaan, bidang pemasaran, bidang IT dan bidang jaringan kerjasama.

2. Pembinaan

Dalam pemberdayaan UMKM di PLUT KUMKM Jawa Tengah juga melakukan pembinaan terhadap pelaku-pelaku UMKM binaanya melalui beberapa pelatihan, bimtek, sosialisasi dan juga magang. Untuk mendapatkan akses pembinaan dari PLUT KUMKM para pelaku UMKM harus menjadi anggota dari UMKM binaan PLUT KUMKM. Tidak ada persyaratan khusus, yang terpenting pelaku memiliki produk atau jasa yang dapat dikatakan sebagai sebuah usaha. Pelaku UMKM binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah mayoritas adalah mereka para pelaku usaha yang melakukan konsultasi baik secara langsung maupun online. Dalam hal ini juga disampaikan oleh Ibu Rina Yulianti, S.H:

“Bagi para pelaku UMKM yang ingin berkonsultasi terkait dengan masalah usaha yang sedang dihadapi, mereka bisa langsung datang ke kantor PLUT ataupun bias secara online. Ketika mereka melakukan konsultasi dan melakukan pendampingan, mereka sudah terdaftar dalam UMKM binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah.”

Gambar 4.1
Jumlah UMKM Berdasarkan Jenis Usaha



Dari data gambar diatas dapat dilihat bahwa jenis usaha terbanyak yang masuk dalam daftar binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah berasal dari jenis usaha yang berkecimpung di sektor makanan. Ketika sudah menjadi anggota binaan PLUT KUMKM maka para pelaku usaha akan lebih mudah untuk mengakses segala informasi termasuk juga dengan bertambahnya jaringan kerjasama.

Tujuh bidang di PLUT KUMKM Jawa Tengah:

1. Bidang Kelembagaan

Bidang kelembagaan di PLUT KUMKM Jawa Tengah diampu oleh Ibu Rina Yulianti, S.H. Dimana bidang ini memiliki tugas atau fungsi untuk memberikan pemahaman baik secara teori maupun praktiknya mengenai perizinan usaha atau legalitas usaha. Berdasarkan hasil wawancara bersama dengan Ibu Rina Yulianti, S.H pada tanggal 5 Januari 2024 di PLUT KUMKM Jawa Tengah menyatakan bahwa:

“Secara garis besar 50% dari para pelaku usaha yang terdaftar di PLUT KUMKM Jawa Tengah belum memahami mekanisme dari legalitas itu sendiri”

Dari pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa pelaku UMKM itu belum semuanya memahami apa itu legalitas usaha atau seberapa penting adanya legalitas usaha. Dalam kenyataannya dizaman sekarang, legalitas usaha sangatlah dibutuhkan. Karena dengan adanya legalitas usaha konsumen atau pembeli lebih percaya bahwa produk barang atau jasa yang didapatkan itu memiliki kualitas dan pengaruh yang baik. Legalitas usaha bermacam-macam jenisnya, seperti NIB (Nomor Ijin Berusaha), PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga), Halal, HKI (Hak Kekayaan Intelektual), IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil), Merk dll. Ibu Rina Yulianti S.H menyatakan:

“Dalam memberikan pemahaman kepada pelaku usaha mengenai legalitas sendiri itu dilakukan melalui sosialisasi jika dalam jumlah besar. Namun ketika memang pelaku usaha itu melakukan konsultasi langsung kepada kami, maka disitu kami juga berkewajiban memberikan arahan secara langsung tidak hanya di ikut sertakan dalam kegiatan sosialisasi.”

Pernyataan diatas menjelaskan bahwa dalam rangka memberikan edukasi dan juga penambahan pengetahuan tentang legalitas kepada para pelaku UMKM, PLUT KUMKM memiliki beberapa program sosialisasi salah satunya adalah program sosialisasi mengenai legalitas usaha. Dalam hal ini diharapkan setelah adanya sosialisasi para pelaku UMKM lebih memahami tentang seberapa pentingnya legalitas sebuah usaha. Bagi pelaku UMKM yang langsung melakukan konsultasi kepada konsultan PLUT maka pelaku UMKM tersebut dapat langsung memperoleh arahan, bimbingan dan juga pendampingan dari konsultan. Dalam kegiatan wawancara pada tanggal 5 Januari 2024 Ibu Rina Yulianti S.H juga menyatakan bahwa:

“PLUT itu bekerjasama dengan stakeholder atau lembaga lain untuk setiap kegiatan sosialisasi. PLUT KUMKM Jawa Tengah memiliki kegiatan sosialisasi yang bernama JUGURAN (Jagong Golet Ilmu lan Seduluran). Setiap kegiatan JUGURAN yang dilaksanakan memiliki tema yang berbeda, dan disini PLUT itu fleksibel. Bisa diundang atau kami yang mengundang.”

Para pendamping atau para konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah selain mengadakan kegiatan di area lokasi PLUT juga bekerjasama dengan stakeholder atau lembaga lain yang memang terjun atau berhubungan dengan UMKM. Ketika dari lembaga lain mengadakan kegiatan yang bertemakan UMKM dan mengundang konsultan PLUT untuk hadir mengisi acara maka para pendamping atau konsultan siap untuk melakukan kegiatan tersebut. Mengenai jumlah legalitas usaha yang ditangani oleh konsultan pendamping, Ibu Rina Yulianti, S.H menyatakan bahwa:

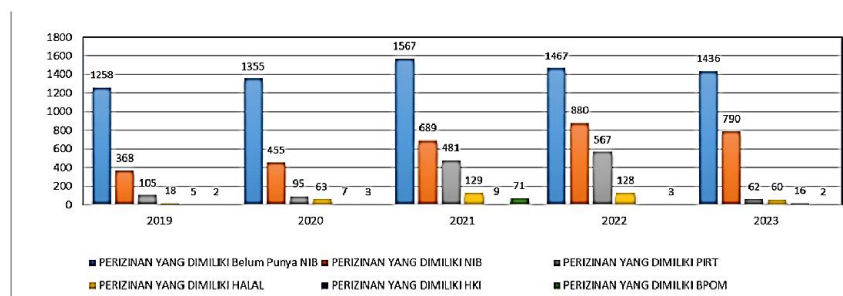
“Legalitas usaha sendiri terbagi menjadi ijin usaha dan ijin edar. Di PLUT KUMKM Jawa Tengah mayoritas legalitas usahanya jenis makanan dengan ijin edar paling banyak yaitu PIRT. Karena PIRT sendiri merupakan ijin edar paling rendah resiko dan yang paling tinggi resikonya adalah BPOM. Selain PIRT, legalitas usaha yang banyak dibuat oleh para pelaku usaha atau UMKM yaitu NIB”.

Di PLUT KUMKM Jawa Tengah pelaku saha paling banyak adalah membuat legalitas usaha jenis PIRT. Karena PIRT sendiri memiliki resiko ijin edar yang paling rendah dari pada yang lain. Artinya legalitas usaha jenis PIRT tingkat resiko mengenai potensi terjadinya suatu bahaya terhadap kesehatan, keselamatan, dan yang lainnya masuk kedalam kategori rendah.

Gambar 4.2
Capaian Kinerja Perizinan

CAPAIAN KINERJA

Perizinan yang Dimiliki



Selama ini ijin usaha atau legalitas usaha yang banyak digunakan atau dibuat adalah NIB dan PIRT. Dimana PIRT memiliki resiko paling rendah dalam jenis legalitas usaha ijin edar makanan.

“Dalam proses pendampingan pada pelaku UMKM yang akan membuat legalitas usaha, dilakukan mulai dari pelaku usaha tersebut belum apa-apa atau masih 0 sampai nantinya pelaku usaha tersebut memiliki legalitas usaha. Dimulai dari identifikasi usaha, apa yang dibutuhkan di usaha tersebut. Dimulai dari ijin usaha kemudian jika ijin usaha sudah maka melanjutkan ke legalitas selanjutnya dilihat dari jenis usahanya. Jika makanan dan minuman berarti PIRT. Dan pelaku usaha yang terdaftar di PLUT dalam legalitas usaha tidak semua pelaku usaha itu berproses dari 0, ada yang sudah memiliki salah satu legalitas usaha kemudian tinggal melanjutkan jenis legalitas usaha lain yang memang dibutuhkan.”

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa proses pendampingan yang dilakukan oleh para pendamping atau konsultan dilakukan mulai dari identifikasi sampai nantinya pelaku usaha mendapatkan legalitas usaha yang dibutuhkan. Pendamping atau konsultan mengarahkan apa yang dibutuhkan disetiap pembuatan legalitas usaha. Dalam kegiatan legalitas usaha di PLUT KUMKM Jawa Tengah tidak dipungut biaya seperti pembuatan sertifikasi halal, NIB, hak merk, dan lain-lain.

2. Bidang Sumber Daya Manusia (SDM)

Bidang sumber daya manusia di PLUT KUMKM Jawa Tengah diampu oleh Mba Yanuar Diah Laveti, S.Pd. Sumber daya manusia sangat penting dalam sebuah perusahaan. Sumber daya manusia juga dapat sebagai kunci untuk menentukan meningkat atau tidaknya sebuah usaha. Dalam wawancara bersama Mba Yanuar Diah Laveti, S.Pd pada tanggal 5 Januari 2024 mengatakan bahwa:

“Untuk menunjang Sumber Daya Manusia (SDM) pelaku usaha atau UMKM PLUT KUMKM Jawa Tengah memiliki beberapa program-program diantaranya yaitu ada program sosialisasi, program pelatihan-pelatihan dan magang.”

Kegiatan-kegiatan penunjang peningkatan Sumber Daya Manusia (SDM) sangatlah dibutuhkan. Agar pelaku UMKM atau pelaku usaha memiliki pandangan yang baik untuk kedepannya. Program-program

yang ada di PLUT KUMKM Jawa Tengah sudah dirancang dan dikonsep sedemikian rupa agar para pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan tersebut dapat menyerap ilmu atau teori yang disampaikan. Sehingga dapat meningkatkan kualitas SDM atau tenaga kerjanya. Berdasarkan hasil wawancara Mba Yanuar Diah laveti, S.Pd juga mengatakan:

“Kegiatan pelatihan yang berkaitan dengan SDM yang dilakukan bulan November lalu itu salah satunya yaitu kegiatan mengenai pengembangan kapasitas SDM bagi usaha mikro unggulan di Provinsi Jawa Tengah yang dihadiri oleh Asisten Deputi Pengembangan Kapasitas Usaha Mikro dibawah Deputi Bidang usaha Mikro Kementerian Koperasi dan UKM. Selain itu juga tim PLUT KUMKM Jawa tengah menyampaikan mater tentang manajemen keuangan mikro dan pemasaran digital dari level dasar sampai advance.”

Dari pernyataan tersebut PLUT KUMKM Jawa Tengah berperan sebagai fasilitas bagi UMKM dalam meningkatkan pengetahuannya melalui kegiatan sosialisasi dan pelatihan tersebut. Melalui adanya kegiatan tersebut juga PLUT memiliki peran startegis sebagai ujung tombak UMKM melalui pendampingan yang inklusif dalam pengembangan kewirausahaan dan mendorong UMKM naik kelas.

3. Bidang Produksi

Bidang produksi di PLUT KUMKM Jawa Tengah diampu oleh Bapak Adi Trias Pramono, S.E. bidang produksi disini meliputi beberapa langkah atau step yang akhirnya para pelaku dapat menentukan harga pokok penjualan. Dimana kita harus memperhatikan mulai dari bahan baku sampai dengan nantinya pemasaran. Baik dalam peningkatan mutu produk atau kapasitas produk sebuah usaha. Seperti yang Bapak Adi Trias Pramono sampaikan bahwa:

“Dalam peningkatan mutu produk yang pertama dilihat dari perijinan. Perijinan edar seperti PIRT sama Halal. Dari adanya ijin edar sudah dapat dilihat bahwa produk tersebut memiliki kualitas atau mutu yang baik. Karena dari awal sudah mendapatkan pendampingan, mulai dari persiapan bahan baku sampai produk itu jadi. Dimana terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan, mulai dari kualitas bahan baku sampai produk jadi, mulai dari proses pembuatan apakah

itu higienies atau tidak, apabila menggunakan mesin maka mesin-mesin yang digunakan harus sesuai standar agar menghasilkan sesuatu yang bagus. Setelah higienies lanjut ke halal atau haram. Dalam meningkatkan kapasitas produksi, dapat dilakukan dengan memperbaiki alur produksi. Dimana ketika alur produksi itu baik, mulai dari bahan baku sampai barang jadi maka akan meningkatkan kapasitas produksi.”

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa dalam melakukan produksi suatu barang harus memperhatikan beberapa faktor diantaranya seperti kebersihan, kehalalan (bagi muslim). Dengan memperhatikan alur produksi yang baik juga akan menghasilkan mutu atau kualitas produk yang baik juga. Dengan kualitas atau mutu produk yang baik, tentunya akan memberikan nilai positif bagi produk tersebut. Dengan penilaian yang positif dari konsumen maka akan berdampak juga pada kapasitas produksi karena permintaan yang meningkat akibat terciptanya mutu produk yang baik. Dalam hal ini PLUT KUMKM memiliki program sosialisasi mengenai alur produksi dari bahan baku sampai barang jadi. Dimana didalamnya memuat bagaimana kita mendapatkan bahan baku yang standar, bagaimana proses produksi itu dikatakan higienies dan bagaimana produk itu memiliki mutu yang berkualitas.

4. Bidang Pembiayaan

Bidang pembiayaan di PLUT KUMKM Jawa Tengah diampu oleh Bapak Agus Mustofa, S.E., M.M. Bidang pembiayaan mencakup penyusunan rencana bisnis, proposal usaha, fasilitas dan mediasi ke lembaga keuangan Bank ataupun Non-Bank, pengelolaan keuangan dan laporan keuangan. Dalam hal ini Bapak Agus Mustofa, S.E., M.M menjelaskan bahwa:

“PLUT KUMKM Jawa Tengah dalam hal pembiayaan atau permodalan bukan merupakan lembaga yang menyediakan finansial. Namun disini PLUT KUMKM Jawa Tengah berperan untuk menjembatani para pelaku usaha atau pelaku UMKM yang membutuhkan modal atau pembiayaan. PLUT memfasilitasi permodalan melalui KUR, menjembatani UMKM dengan perbankan (BRI, BNI, Mandiri, BSI). Selain itu juga PLUT berkolaborasi dengan

Disnakerkop UKM Banyumas dalam program pembiayaan Namanya dana bergulir (danlir) yang dikelola oleh disnakerkop UKM Banyumas. Kemudian juga bekerjasama dengan PNM Mekar (modal kelompok) dan juga dengan pegadaian (kredit ultra mikro).”

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa PLUT KUMKM Jawa Tengah bukan merupakan lembaga penyedia modal bagi para pelaku UMKM yang membutuhkan modal atau pembiayaan. PLUT KUMKM bertugas menjembatani atau memfasilitasi juga memberikan pendampingan atau arahan terkait pembiayaan jenis apa yang biasa pelaku usaha atau pelaku UMKM gunakan melihat dari situasi kondisi pelaku usaha dan usahanya.

5. Bidang Pemasaran

Bidang pemasaran di PLUT KUMKM Jawa Tengah diampu oleh Bapak Ade Setyawan, S.T. Bidang pemasaran merupakan bidang yang sangat penting juga. Dimana apabila pelaku usaha tidak pandai dalam hal pemasaran kemungkinan besar volume penjualan tidak bertambah atau meningkat. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Ade Setyawan, S.T:

“Untuk dapat meningkatkan akses pemasaran terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, mulai dari pengemasan, untuk digital marketingnya juga dilihat dari hasil foto produk atau konten. Foto produk yang menarik atau hasil konten yang bagus mengenai suatu produk tentunya akan menarik minat pelanggan.”

Dari hal tersebut dapat diartikan bahwa marketing atau pemasaran memiliki beberapa hal yang digunakan sebagai penunjang adanya peningkatan penjualan. Mulai dari kemasan yang menarik, posisi foto produk yang menarik serta pembuatan konten yang menarik juga akan mempengaruhi minat konsumen. Bapak Ade Setyawan juga mengatakan bahwa:

“Di PLUT KUMKM Jawa Tengah menyediakan fasilitas bagi para pelaku UMKM yang ingin belajar tentang bagaimana cara pengemasan produk yang baik, yang sesuai dan juga bagaimana cara mengambil gambar produk agar terlihat menarik. Selain itu juga PLUT KUMKM terdapat sosialisasi yang diadakan, sosialisasi sekaligus praktik.”

PLUT KUMKM Jawa Tengah menyediakan fasilitas dan program sebagai penunjang para pelaku UMKM yang memiliki masalah dalam hal pemasaran. Pelaku UMKM dapat langsung mendatangi kantor PLUT KUMKM Jawa Tengah dan kemudian langsung mengkonsultasikan permasalahan mengenai hal pemasaran kepada konsultan pendamping. Pelaku UMKM akan diberikan arahan dan dapat menggunakan fasilitas-fasilitas yang telah disediakan oleh PLUT KUMKM Jawa Tengah dalam hal kebutuhan pengemasan, foto produk, dan sebagainya.

6. Bidang Ilmu Teknologi

Bidang Ilmu teknologi (IT) di PLUT KUMKM Jawa Tengah diampu oleh Mba Rahayu Budi Arthini, S.Pd. Di zaman sekarang pelaku usaha dituntut untuk dapat mengelola teknologi. Dalam hal ini bias mencakup media sosial, marketplace, dan segala sesuatu yang berkaitan dengan teknologi agar mampu bersaing dengan pelaku usaha yang lainnya. Mba Rahayu Budi Arthini, S.Pd mengatakan bahwa:

“Di bidang IT sendiri itu saya menyediakan kelas khusus untuk para pelaku UMKM yang ingin mempelajari tentang IT. Dan PLUT KUMKM Jawa Tengah juga memiliki E-Katalog yang memuat produk-produk hasil olahan pelaku UMKM binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah. Dan E-katalog tersebut dapat diakses oleh siapa saja di Instagram PLUT KUMKM Jawa Tengah. Dalam kelas pelatihannya sendiri disitu pelaku UMKM diajarkan mengenai bagaimana cara untuk bias mulai mengakses pasar di dunia digital. Supaya jangkauan pasar bias lebih luas. Sebenarnya pemasaran dan IT saling berkesinambungan. Selain pelatihan-pelatihan secara berkelompok atau kelas, PLUT KUMKM Jawa Tengah juga memfasilitasi bagi para pelaku UMKM yang menambah ilmu dan pengalamannya tentang IT, itu disediakan program JUGURAN dengan tema tentang ilmu teknologi”

Dari uraian tersebut, dapat diketahui bahwa dalam hal IT PLUT KUMKM Jawa Tengah menyediaka fasilitas kelas-kelas untuk para pelaku UMKM yang ingin bisnisnya juga terjun lebih luas lagi jangkauan pasarnya. Dengan pembuatan e-katalog sendiri dan juga hasil produk bisa juga dimasukkan dalam e-katalog milik PLUT KUMKM Jawa Tengah.

7. Bidang Jaringan Kerjasama

Bidang jaringan kerjasama di PLUT KUMKM Jawa Tengah diampu oleh Bapak Agus Rahmat Widodo, S.E. bidang jaringan kerjasama mencakup tentang dengan siapa saja PLUT KUMKM bergandeng tangan atau bekerja sama dengan pihak luar yang sama-sama bergelut dibidang UMKM. Bapak Agus Rahmat Widodo, S.E mengatakan bahwa:

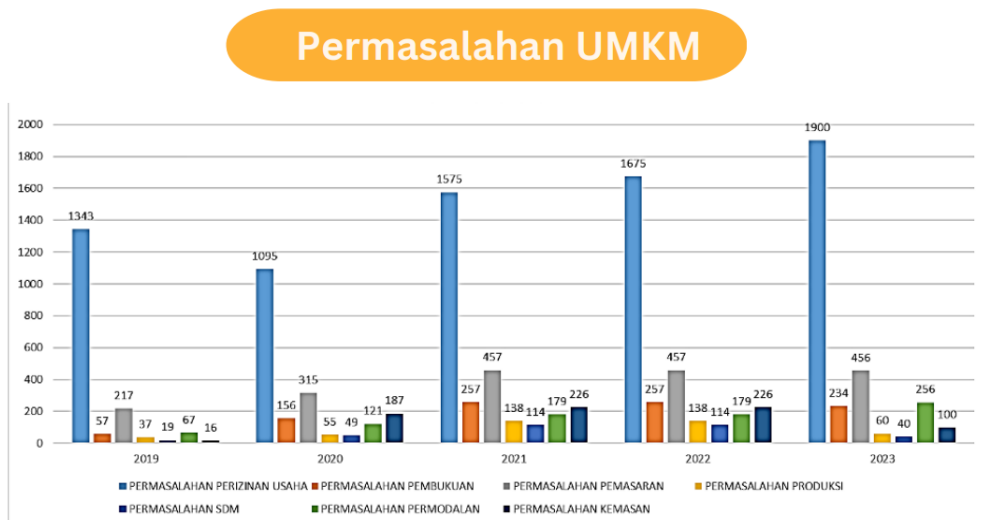
“Jadi saya di PLUT KUMKM membuka kran untuk siapa saja yang ingin berkolaborasi dengan PLUT KUMKM. Dalam hal ini PLUT KUMKM Jawa Tengah sudah memiliki jaringan kerjasama mulai dai lembaga perbankan, lembaga non perbankan dan juga pemerintah daerah. Ketika ada UMKM yang memang membutuhkan kerja sama dengan lembaga dari luar, PLUT KUMKM Jawa tengah akan mendampingi dan memberikan pengarahan-pengarahan yang memang dibutuhkan.”

Dari hal tersebut dapat dilihat bahwa PLUT KUMKM Jawa Tengah terbuka untuk siapapun. Karena PLUT KUMKM Jawa Tengah merupakan wadah sekaligus klinik bagi para pelaku UMKM. Para pelaku UMKM dapat berkonsultasi dengan para konsultan pendamping. Dimana para konsultan pendamping yang berada di PLUT KUMKM Jawa Tengah sudah memiliki sertifikasi kompetensi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan UMKM.

C. Permasalahan-Permasalahan UMKM Binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah

Permasalahan-permasalahan yang dialami oleh para pelaku usaha (UMKM) sangat bervariasi. Para pelaku UMKM berkonsultasi kepada para konsultan pendamping PLUT KUMKM Jawa Tengah dapat secara langsung maupun tidak langsung. Pelaku usaha dapat langsung mendatangi kantor PLUT KUMKM Jawa Tengah untuk melakukan konsultasi terkait masalah bisnisnya. Dari banyaknya jumlah pelaku usaha atau pelaku UMKM binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah permasalahan-permasalahan yang sering dikeluhkan atau dikonsultasikan kepada kosnultan pendamping diantaranya yaitu masalah legalitas usaha, pembukuan, SDM, produksi, kemasan, permodalan, pemasaran.

Gambar 4.3
Permasalahan UMKM Binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah



Dari gambar diatas dapat dilihat bahwa permasalahan yang paling banyak dialami oleh pelaku usaha atau pelaku UMKM dari tahun ke tahun adalah terkait masalah perizinan usaha atau legalitas usaha. Kemudian di tahun 2023 permasalahan yang banyak dialami kedua setelah legalitas usaha adalah terkait pemasaran. Kemudian di tahun 2023 permasalahan yang sering dialami pelaku UMKM selanjutnya adalah permodalan, kemasan, produksi dan SDM. Seperti yang dikatakan oleh pelaku UMKM “Keripik Tempe Niti” yang merupakan binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah yaitu Bapak Landi You:

“Saya mengelola usaha meneruskan tongkat estafet usaha keluarga, seiring berjalannya waktu pasaran usaha saya ini (Tempe Kripik Niti) mengalami beberapa kendala yang akhirnya susah untuk bersaing atau berkompetisi di pasar. Seperti legalitas usaha yang masih belum ada, izin edar seperti PIRT dan Halal juga belum dimiliki dan juga kemasan yang masih belum terlihat menaik untuk memikat konsumen. Kemudian saya memutuskan untuk datang ke PLUT Jateng pada awal tahun 2022 untuk membuat NIB, kemudian dilanun dengan pembuatan PIRT, perbaikan konsep kemasan dan inovasi produk baru dengan merk baru.”

Dari pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa satu pelaku UMKM tidak hanya memiliki satu masalah dalam menjalankan usahanya. Namun masalah-masalah yang ada tersebut ternyata saling berkaitan satu dengan yang lainnya

dimana goal atau endingnya adalah di pemasaran. Bapak Landi You juga mengatakan bahwa:

“Di PLUT saya bertemu dan berkonsultasi dengan konsultan pendamping, disitu saya diberikan pengarahan-pengarahan terkait masalah usaha yang sedang saya alami.”

Bapak Ade Setyawan, S.T selaku konsultan megatakan bahwa:

“Dulu dari kasus atau masalah usaha yang daialami oleh Bapak Landi You tim konsultan pendamping PLUT Jateng memberikan arahan-arahan untuk menggarap market baru yang lebih potensial. Perbaiki manajemen produksi, perhitungan ualng HPP dan peningkatan manajemen SDM. Kemudian beberapa perbaikan dan perubahan diupayakan secara bertahap dan mulai memberikan hasil yang positif.”

Tabel 4.3

**Capaian Hasil Pendampingan PLUT KUMKM Jawa Tengah UMKM
“Keripik Tempe Niti”**

No.	Capaian	Sebelum Didampingi	Sesudah Didampingi
1.	Aset	Rp 2.000.000	Rp 5.000.000
2.	Omset	Rp 5.000.000	Rp 12.000.000
3.	Jumlah TK	2 orang	5 orang
4.	Legalitas	Belum ada	NIB, PIRT, Srtifikasi Halal
5.	Kemasan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Kemasan plastic ✓ Label belum standar 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Standing pouch aluminium foil full print ✓ Desain menarik
6.	Pemasaran	Dalam kota dan masih offline	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dalam dan luar kota ✓ Pemasaran online melalui sosial media dan marketplace
7.	Kemtriaan	Belum ada	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bermitra dengan ekspedisi TIKI ✓ Samator gas sebagai supplier gas nitrogen ULP ✓ PLUT Dinkop UKM Prov. Jawa

			Tengah dalam pendalaman usaha
--	--	--	-------------------------------

Dari uraian table diatas dapat dilihat bahwa setelah melakukan konsultasi dan mendapatkan pendampingan dari pendamping PLUT KUMKM Jawa Tengah, masalah-masalah yang selama ini dihadapi oleh Bapak Landi You dalam usahanya mengalami perubahan dan juga peningkatan pada asset, omset dan juga tenaga kerjanya. Hal ini menandakan bahwa PLUT KUMKM Jawa Tengah telah berkontribusi dan memberikan pelayanan dampingan yang baik sehingga memberikan hasil output yang baik pula. Dari hal tersebut juga dapat diketahui bahwa layanan pendampingan yang diberikan PLUT KUMKM Jawa Tengah mampu meningkatkan mutu produk dan kapasitas produk dalam rangka peningkatan UMKM yang berdaya saing.

Selain itu juga terdapat UMKM lain yang masih berkecimpung juga dalam bidang makanan yaitu UMKM “Mie dan Bakso Nyaple”. Pada tahun 2022 Fitri melakukan konsultasi kepada konsultan pendamping PLUT KUMKM Jawa Tengah dengan permasalahan belum memiliki izin usaha, kemudian Fitri juga mengeluhkan tentang bagaimana cara agar usaha bias bertahan dan berkembang di insdustri kuliner yang semakin kompetitif.

Dari permasalahan tersebut konsultan pendamping melakukan beberapa strategi dan inovasi dengan penguatan branding seperti yang disampaikan oleh salah satu konsultan pendamping yaitu Mba Rahayu Budi Arthini:

“Permasalahan yang dialami Fitri tersebut, konsultan PLUT melakukan treatment yaitu pembuatan legalitas usaha NIB, memfasilitasi proses pendaftaran PIRT dan OSS, memfasilitasi pembuatan NPWP secara online sebagai salah satu syarat mengajukan sertifikasi halal, membantu proses pengajuan sertifikasi halal, fasilitas pembuatan standing pouch, perluasan akses pasar dengan jejaring reseller serta pemanfaatan sosial media, akses pembiayaan melalui PT. PNM Cabang Purwokerto.”

Dari pernyataan yang disampaikan oleh Mba Rahayu Budi Arthini, S.Pd selaku konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah dapat diketahui bahwa peran konsultan pendamping PLUT KUMKM Jawa Tengah sangat kompleks. Mulai

dari periznan usaha sampai pemasaran, pelaku UMKM selalu mendapat dampingan sampai akhirnya usaha tersebut berkembang dengan baik.

Tabel 4.4

Capaian Hasil Pendampingan PLUT KUMKM Jawa Tengah UMKM “Mie dan Bakso Nyaple”

No.	Capaian	Sebelum Didampingi	Sesudah Didampingi
1.	Aset	Rp 25.000.000	Rp 62.000.000
2.	Omset	Rp 12.000.000	Rp 48.400.000
3.	Jumlah TK	2 orang	6 orang
4.	Legalitas	Belum ada	NIB, PIRT, Srtifikasi Halal
5.	Kemasan	Kemasan Plastik	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Stereofom dan mangkok kertas ✓ Desain menarik
6.	Pemasaran	Dalam kota dan masih offline	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dalam dan luar kota ✓ Pemasaran online melalui sosial media Instagram dan TikTok
7.	Kemtriaan	Belum ada	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bermitra dengan beberapa selebgram ✓ PLUT Dinkop UKM Prov. Jawa Tengah dalam pendalaman usaha

UMKM binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah yang melakukan kosultasi juga ada yang bergelut dibidang kerajinan yaitu kerajinan sangkar burung “TN”. Usaha kerajinan ini pemiliknya bernama Pak Tarno yang beralamat di Desa Karangsoka, Kecamatan Kembaran. Permasalahan yang dihadapi oleh Pak Tarno terkit usahanya ini adalah belum memiliki izin usaha, belum melakukan catatan transaksi usaha, pemasaran masih sekitar kecamatan, peralatan masih sederhna belum memiliki mesin gergaji ukir Scroll Saw dan mesin membuat jeruji sangkar burung. Kemudian Pak Tarno melakukan konsultasi kepada konsultan pendamping PLUT. Seperti yang dikatakan oleh Pak Agus Mustofa, S.E., M.M:

“Pak Tarno merupakan pengrajin sangkar burung dimana awal mulanya pemasaran yang dilakukan hanya melalui teman sesame penghobi burung kicau dan usahanya tersebut ternyata belum memiliki legalitas dan beberapa permasalahan usaha lainnya. Dari permasalahan usaha Pak Tarno tersebut

konsultan pendamping melakukan beberapa saran, arahan dan pendampingan kepada Pak Tarno. Dengan memfasilitasi pembuatan NIB melalui website oss.go.id, bekerjasama dengan komunitas burung Kicau Banyumas untuk promosi sangkar brung, memfasilitasi pembuatan pembukuan usaha secara sederhana dan memperkenalkan aplikasi “Buku Kas” ke pemilik UKM sangkar burung, menjalin kerjasama dengan LPPM Unsoed terkait fasilitas peralatan sangkar.”

Pernyataan diatas menjelaskan bahwa permasalahan UMKM beragam dan peran konsultan pendamping dibutuhkan untuk membantu masalah-masalah UMKM tersebut. Karena pada dasarnya PLUT KUMKM Jawa Tengah merupakan klinik atau rumah sakit bagi para pelaku UMKM yang mengalami masalah atau kendala dalam usahanya. Setelah pelaku UMKM konsultasi dengan konsultan pendamping, maka tugas konsultasn pendamping selanjutnya adalah mengecek atau observasi ke tempat usaha tersebut untuk kemudian nantinya dilakukan pendampingan lebih lanjut dan menjadikan usaha tersebut menjadi lebih baik.

Tabel 4.5

Capaian Hasil Pendampingan PLUT KUMKM Jawa Tengah UMKM Sangkar Burung “TN”

No.	Capaian	Sebelum Didampingi	Sesudah Didampingi
1.	Aset	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
2.	Omset	Rp 1.625.000	Rp 2.125.000
3.	Jumlah TK	1 orang	1 orang
4.	Legalitas	Belum ada	NIB
5.	Pemasaran	Dalam kota	Dalam dan luar kota
7.	Kemtriaan	Belum ada	✓ Komunitas penghobi burung ✓ PLUT Dinkop UKM Prov. Jawa Tengah dalam pendalaman usaha

Dari uraian diatas diharapkan setiap pelaku UMKM yang melakukan konsultasi ke PLUT KUMKM Jawa Tengah, masalah-masalah yang menjadi penghambat meningkatnya usaha dapat memperoleh solusi dan teratasi dengan baik. Sehingga UMKM dapat berkembang lebih baik lagi. Pengukuran,

penilaian dan evaluasi pendampingan dilakukan dengan melakukan perbandingan kondisi sebelum pendampingan dan sesudah pendampingan. Evaluasi atau rivew dilakukan untuk perbaikan pada kegiatan pendampingan untuk mengetahui apakah tujuan pendampingan sudah tercapai atau belum.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya dari hasil dilakukannya observasi dan wawancara yang telah dilakukan ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Peran Konsultan PLUT KUMKM Jawa Tengah yaitu:

Melakukan program pendampingan dengan 10 layanan dengan 7 bidang pengampu didalamnya seperti bidang kelembagaan, bidang SDM, bidang produksi, bidang pembiayaan, bidang pemasaran, bidang IT dan bidang jaringan kerjasama. Melakukan program pembinaan dan juga pelatihan-pelatihan terkait dengan hal apa yang dapat meningkatkan daya saing UMKM.

Dalam pelaksanaannya PLUT KUMKM Jawa Tengah memiliki program-program yang dirancang seperti program JUGURAN (Jagongan Golet Ilmu lan Seduluran) yang selalu diadakan beberapa kali dalam setiap tahunnya dengan tema kegiatan yang berbeda-beda. Selain itu juga terdapat pelatihan-pelatihan seperti pelatihan pembukuan baik manual maupun berbasis computer, pelatihan peningkatan penggunaan marketplace dan lain-lain. Kemudian juga terkiat pembuatan legalitas usaha dan perluasan jaringan kerja sama dan juga perluasan jaringan pemasaran.

2. Permasalahan UMKM binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah dan upaya yang dilakukan oleh PLUT KUMKM Jawa Tengah

Permasalahan yang sering didapatkan oleh para konsultan pendamping di PLUT KUMKM Jawa Tengah sangat bervariasi. Beberapa permasalahan itu adalah masih minimnya pelaku usaha yang belum mengerti akan legalitas usaha itu sendiri. Maka dari itu PLUT memberikan pendampingan dan pengarahan kepada pelaku UMKM sehingga pelaku UMKM memahami dan memiliki legalitas usaha. Selain itu juga terdapat permasalahan-permasalahan terkait proses produksi sampai dengan

pemasaran. Masih banyak pelaku usaha yang jangkauan pemasarannya sangat kecil sehingga volume penjualan tidak mengalami kenaikan. PLUT KUMKM Jawa Tengah kemudian berupaya untuk mengatasi hal tersebut dengan melakukan pendampingan dan juga pelatihan atau pembinaan terkait dengan pemasaran diantaranya yaitu peningkatan pengetahuan tentang IT, peningkatan kualitas dan mutu produk, dan pengarahan terkait jaringan perluasan kerjasama.

B. Saran

1. Bagi PLUT KUMKM Jawa Tengah hendaknya lebih banyak melakukan pemberdayaan dan pelatihan terhadap pelaku UMKM sehingga lebih banyak pelaku UMKM yang berhasil dalam menjalankan usahanya dan mampu meningkatkan produktifitas daya saing yang lebih baik.
2. PLUT KUMKM Jawa Tengah hendaknya lebih sering melakukan sosialisasi tempatnya di luar kantor PLUT atau lebih banyak lagi jaringan kerjasamanya terutama dengan pihak-pihak pemerintah baik desa maupun kecamatan agar PLUT KUMKM Jawa Tengah lebih luas jaringannya dan masyarakat mengetahui adanya PLUT KUMKM Jawa Tengah dan memanfaatkan keberadaan PLUT KUMKM Jawa Tengah dengan maksimal.
3. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan dapat dilanjutkan dengan objek serta sudut pandang yang berbeda agar menambah wawasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, B. N., Mashudi, Nurhayati, D. A., & Oktavia, T. N. (2023). Peran PLUT-UMKM Dalam Proses Pendampingan dan Kerjasama Permodalan UMKM di Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 116-122.
- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol 3 No 1*, 64-72.
- Arnold, P. W., Nainggolan, P., & Damanik, D. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol 2 No 1*, 29-39.
- Aryanto, A., Andi, D., Abid, M., Oktavianti, N., Amelia, R. W., Wiguna, M., . . . Devi, S. W. (2021). *Entrepreneurial Mindsets & Skill*. (S. S. Hadion Wijoyo, Ed.) Solok, Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri.
- Basuki, T. I., & Dwi, D. R. (2023). Kajian Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM. *Community Development Journal*, 5596-5600.
- Bestari, K. P., & Tarigan, A. A. (2022). Analisis Sistem Penghapusan Aset/ Barang Milik Daerah pada Badan pengelolaan Keuangan dan Aset Daerah (BPKAD) Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Kajian Umum dan Bisnis Islam*, 1234-1243.
- Dinanti, A., & Nugraha, G. A. (2019). Sistem Informasi Pada Administrasi UMKM. *Jurnal Administrasi dan Kesekretarisan*, 159-171.
- Firdaus, M. I., Azizah, P. N., & Sa'adah, R. (2022). Pentingnya Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM di Era 4.0. *Jurnal Graha Pengabdian, Vol 4 No 2*, 154-162.
- Guntoro, M. (2021). Desentralisasi dan Otonomi Daerah. *Jurnal Unitag Cirebon, Vol 3 No 2*, 1-9.
- Hidayat, A., Lesmana, S., & Latifah, Z. (2022). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 6707-6713.
- Ichsan, R. N., Lubis, M. A., Hartin, V. F., & Panggabean, N. R. (2023). Sosialisasi Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Manajemen Syariah di Kecamatan Medan Area Kota Medan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 42-49.
- Irawan, D. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 103-115.

- Isabella, A. A., & Sanjaya, P. N. (2022). Efektifitas Pendampingan Konsultan Pendamping UMKM Terhadap Kinerja UMKM: Studi Kasus Pada UMKM Kabupaten Mesuji. *Jurnal Manajemen*, 279-285.
- Kartawanita, B. R., Wijayangka, C., Dabinda, H., & Aprilia, S. (2020). Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah memperoleh Pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus UMKM Kabupaten Bandung). *eCo-Buss*, 22-29.
- Kustanto, A. (2022). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Pilar Ekonomi Kerakyatan dalam Dimensi Politik Hukum Integratif. *Jurnal Ilmu Hukum QISTIE, Vol 15 No 1*, 17-31.
- Lili, P., & Yuniarti. (2022). Pengaruh Pembiayaan Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Pada Bank Syariah Indonesia KCP Pontianak Ahmad Yani). *Jurnal EkonoI STIEP*, 56-62.
- Mohammad, R., & Niode, I. Y. (2020). Analisis Startegi Daya saing (Competitive Advantege) Kopia Karanji Gorontalo. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis, Vol 13 No 1*, 1-13.
- Putri, A. M., Hakimah, E. N., & Ratnano, S. (2023). Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Toko Klik Photo. *Jurnal Simposium Manajemen dan Bisnis II*, 1554-1557.
- Rafsanjani, H. (2021). Peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) Pada Lembaga Keuangan Syariah (Pendekatan Psikologi Sosial). *Jurnal Ekonomi dan Perbanan Syariah*, 267-278.
- Rengganawati, H., & Taufik, Y. (2020). Analisis Pelaksanaan Digital Marketing Pada UMKM Tahu Rohmat di Kuningan. *Jurnal Komunikasi Universal, Vol 6 No 1*, 28-50.
- Rifai, M., Prihantoro, K., & Suwarno, P. (2022). Peran Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT KUMKM) Kabupaten Tulungagung Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat. *Jurnal Cafeteria*, 36-43.
- Salam, M. D., & Prathama, A. (2022). Peran Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan UMKM. *Jurnal Kebijakan Publik*, 137-143.
- Samsul, H., Wicaksana, W., Tibyan, F., & Setyahadi, T. W. (2018). *Buku Kerja Konsultan - Pendampingan PLUT KUMKM*. Jakarta.
- Sugiyono, P. D. (2017). *Metode Penelitisn Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta CV.
- Suwandi, F. R., & WArdana, D. J. (2022). Aspek Hukum Keberlakuan BPJS Ketenagakerjaan Terhadap Perlindungan dan Keamanan Kerja. *Jurnal*

Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan, 251-261.

Utami, M. F., Faizal, M., & Choiriyah. (2022). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Omset Penjualan Kopi Di Kanara Coffee Bandar Lampung 2020-2021. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah*, 275-284.

Vinatara, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1-8.

Widad, A. L., Pauzi, E. R., & Prayoga, A. (2020). Manajemen Pelayanan Perspektif Al-quran dan Hadits. *Jurnal Studi Islam*, 364-372.

Winarti, E., Purnomo, D., & Akhmad, J. (2019). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung Jakarta Timur. *Jurnal Lentera Bisnis*, 38-48.

Zaelani, R. I. (2019). Peningkatan Daya Saing UMKM Indonesia: Tantangan dan Peluang Pengembangan IPTEK. *Jurnal Transborders*, 15-34.





LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Wawancara bersama konsultan pendamping di PLUT KUMKM Jawa Tengah
Ibu Rina Yulianti, S.H

Ketereangan:

P : Pewawancara

N : Narasumber

P	:	Apakah sebagian besar pelaku usaha sudah memahami fungsi dan mekanisme izin berusaha?
N	:	Secara garis besar 50% dari para pelaku usaha yang terdaftar di PLUT KUMKM Jawa Tengah belum memahami mekanisme dari legalitas itu sendiri.
P	:	Karena belum banyak yang mengetahui hal tersebut, lalu apa tindakan atau langkah yang Ibu ambil untuk menangani hal tersebut?
N	:	Dalam memberikan pemahaman kepada pelaku usaha mengenai legalitas sendiri, itu dilakukan melalui sosialisasi jika dalam jumlah besar. Namun ketika memang pelaku usaha itu melakukan konsultasi kepada kami, maka disitu kami berkewajiban memberikan arahan secara langsung tidak hanya diikuti sertakan dalam kegiatan sosialisasi.
P	:	Legalitas usaha apa saja yang bias di buat di PLUT dan yang sering dibuat atau paling banyak dibuat oleh pelaku UMKM?
N	:	Legalitas usaha sendiri terbagi menjadi ijin usaha dan ijin edar. Di PLUT KUMKM Jawa Tengah mayoritas legalitas usahanya jenis makanan dengan ijin edar paling banyak yaitu PIRT. Karena PIRT sendiri merupakan ijin edar paling rendah resiko dan yang paling tinggi resikonya adalah BPOM. Selain PIRT, legalitas usaha yang banyak dibuat oleh para pelaku usaha atau UMKM yaitu NIB
P	:	Apakah dalam pembuatan legalitas di PLUT KUMKM Jawa Tengah terdapat biaya?
N	:	Kalo di PLUT tidak ada pungutan biaya
P	:	Adakah kegiatan yang diadakan oleh PLUT untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya legalitas usaha kepada pelaku UMKM?
N	:	Ada, PLUT itu bekerjasama dengan stakeholder atau lembaga lain untuk setiap kegiatan sosialisasi. PLUT KUMKM Jawa Tengah memiliki kegiatan sosialisasi yang bernama JUGURAN (Jagong Golet Ilmu lan Seduluran). Setiap kegiatan JUGURAN yang dilaksanakan memiliki tema yang berbeda, dan disini PLUT itu fleksibel. Bisa diundang atau kami yang mengundang.
P	:	Bagaimana proses pendampingan yang dilakukan kepada pelaku UMKM terkait dengan legalitas usaha?
N	:	Dalam proses pendampingan pada pelaku UMKM yang akan membuat legalitas usaha, dilakukan mulai dari pelaku usaha tersebut belum apa-apa atau masih 0 sampai nantinya pelaku usaha tersebut memiliki legalitas usaha. Dimulai dari identifikasi usaha, apa yang dibutuhkan di usaha tersebut. Dimulai dari ijin usaha kemudian jika ijin usaha sudah maka

	melanjutkan ke legalitas selanjutnya dilihat dari jenis usahanya. Jika makanan dan minuman berarti PIRT. Dan pelaku usaha yang terdaftar di PLUT dalam legalitas usaha tidak semua pelaku usaha itu berproses dari 0, ada yang sudah memiliki salah satu legalitas usaha kemudian tinggal melanjutkan jenis legalias usaha lain yang memang dibutuhkan
--	--



Wawancara bersama konsultan pendamping di PLUT KUMKM Jawa Tengah
Mba Yanuar Diah Laveti, S.Pd

Ketereangan

P : Pewawancara

N : Narasumber

P	:	Permasalahan apa yang sering dikeluhkan oleh pelaku UMKM terkait dengan SDM?
N	:	Para pelaku UMKM sering mengeluhkan tentang ketidaktahuan mereka mengenai ilmu berwirausaha, masih memiliki kualitas SDM yang rendah dan jumlah tenaga kerja yang sedikit.
P	:	Program apa saja yang disediakan oleh PLUT KUMKM Jawa Tengah untuk mengembangkan SDM?
N	:	Untuk menunjang Sumber Daya Manusia (SDM) pelaku usaha atau UMKM PLUT KUMKM Jawa Tengah memiliki beberapa program-program diantaranya yaitu ada program sosialisasi, program pelatihan-pelatihan dan magang
P	:	Sosialisai seperti apa yang dilakukan oleh PLUT?
N	:	Kegiatan pelatihan yang berkaitan dengan SDM yang dilakukan bulan November lalu itu salah satunya yaitu kegiatan mengenai pengembangan kapasitas SDM bagi usaha mikro unggulan di Provinsi Jawa Tengah yang dihadiri oleh Asisten Deputi Pengembangan Kapasitas Usaha Mikro dibawah Deputi Bidang usaha Mikro Kementerian Koperasi dan UKM. Selain itu juga tim PLUT KUMKM Jawa tengah menyampaikan mater tentang manajemen keuangan mikro dan pemasaran digital dari level dasar sampai advance.

Wawancara bersama konsultan pendamping di PLUT KUMKM Jawa Tengah
Bapak Trias Adi Pramono, S.E

Ketereangan:

P : Pewawancara

N : Narasumber

P	:	Bagaimana cara meningkatkan mutu produk dan produktifitas produksi?
N	:	Dalam peningkatan mutu produk yang pertama dilihat dari perijinan. Perijinan edar seperti PIRT sama Halal. Dari adanya ijin edar sudah dapat dilihat bahwa produk tersebut memiliki kualitas atau mutu yang baik. Karena dari awal sudah mendapatkan pendampingan, mulai dari persiapan bahan baku sampai produk itu jadi. Dimana terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan, mulai dari kualitas bahan baku sampai produk jadi, mulai dari proses pembuatan apakah itu higienies atau tidak, apabila menggunakan mesin maka mesin-mesin yang digunakan harus sesuai standar agar menghasilkan sesuatu yang bagus. Setelah higienies lanjut ke halal atau haram. Dalam meningkatkan kapasitas produksi, dapat dilakukan dengan memperbaiki alur produksi. Dimana ketika alur produksi itu baik, mulai dari bahan baku sampai barang jadi maka akan meningkatkan kapasitas produksi.
P	:	Permasalahan apa yang biasanya dihadapi oleh pelaku usaha terkait dengan produktivitas?
N	:	Biasanya itu pelaku UMKM belum paham betul mengenai harga pokok penjualan atau HPP. Disitu kita sebagai konsultan pendamping harus memberikan pengarahan dan juga pebjelasan mengenai hal tersebut.

UNIN
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI

Wawancara bersama konsultan pendamping di PLUT KUMKM Jawa Tengah
Bapak Agus Mustofa, S.E., M.M

Ketereangan

P : Pewawancara

N : Narasumber

P	:	Terkait dengan hal permodalan atau pembiayaan apakah PLUT memiliki program khusus fasilitas yang diberikan terkait hal tersebut?
N	:	PLUT KUMKM Jawa Tengah dalam hal pembiayaan atau permodalan bukan merupakan lembaga yang menyediakan finansial. Namun disini PLUT KUMKM Jawa Tengah berperan untuk menjembatani para pelaku usaha atau pelaku UMKM yang membutuhkan modal atau pembiayaan. PLUT memfasilitasi permodalan melalui KUR, menjembatani UMKM dengan perbankan (BRI, BNI, Mandiri, BSI). Selain itu juga PLUT berkolaborasi dengan Disnakerkop UKM Banyumas dalam program pembiayaan Namanya dana bergulir (danlir) yang dikelola oleh disnakerkop UKM Banyumas. Kemudian juga bekerjasama dengan PNM Mekar (modal kelompok) dan juga dengan pegadaian (kredit ultra mikro).
P	:	Apakah ada kendala ketika mendampingi pelaku UMKM yang akan melakukan kegiatan kerja sama permodalan?
N	:	Ada beberapa pelaku usaha yang memang tidak bias melakukan kegiatan tersebut karena kendala beberapa hal salah satunya yaitu karena adanya peminjaman terhadap salah satu instansi yang memang belum terselesaikan. Ataupun Namanya sudah dipake oleh saudara atau suami.

UIN
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI

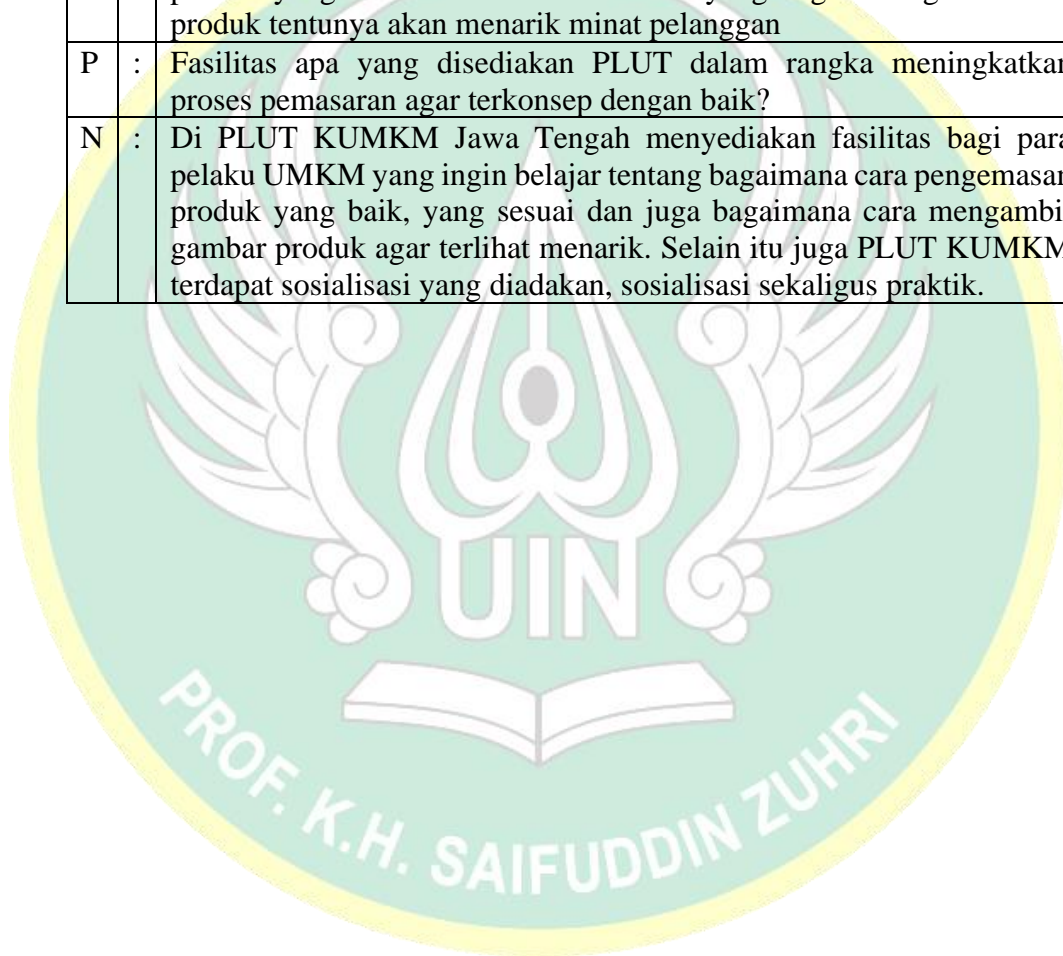
Wawancara bersama konsultan pendamping di PLUT KUMKM Jawa Tengah
Bapak Ade Setyawan, S.T

Ketereangan

P : Pewawancara

N : Narasumber

P	:	Bagaimana cara agar proses pemasaran dapat menjangkau dengan luas dan menarik perhatian konsumen?
N	:	Untuk dapat meningkatkan akses pemasaran terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, mulai dari pengemasan, untuk digital marketingnya juga dilihat dari hasil foto prooduk atau konten. Foto produk yang menarik atau hasil konten yang bagus mengenai suatu produk tentunya akan menarik minat pelanggan
P	:	Fasilitas apa yang disediakan PLUT dalam rangka meningkatkan proses pemasaran agar terkonsep dengan baik?
N	:	Di PLUT KUMKM Jawa Tengah menyediakan fasilitas bagi para pelaku UMKM yang ingin belajar tentang bagaimana cara pengemasan produk yang baik, yang sesuai dan juga bagaimana cara mengambil gambar produk agar terlihat menarik. Selain itu juga PLUT KUMKM terdapat sosialisasi yang diadakan, sosialisasi sekaligus praktik.



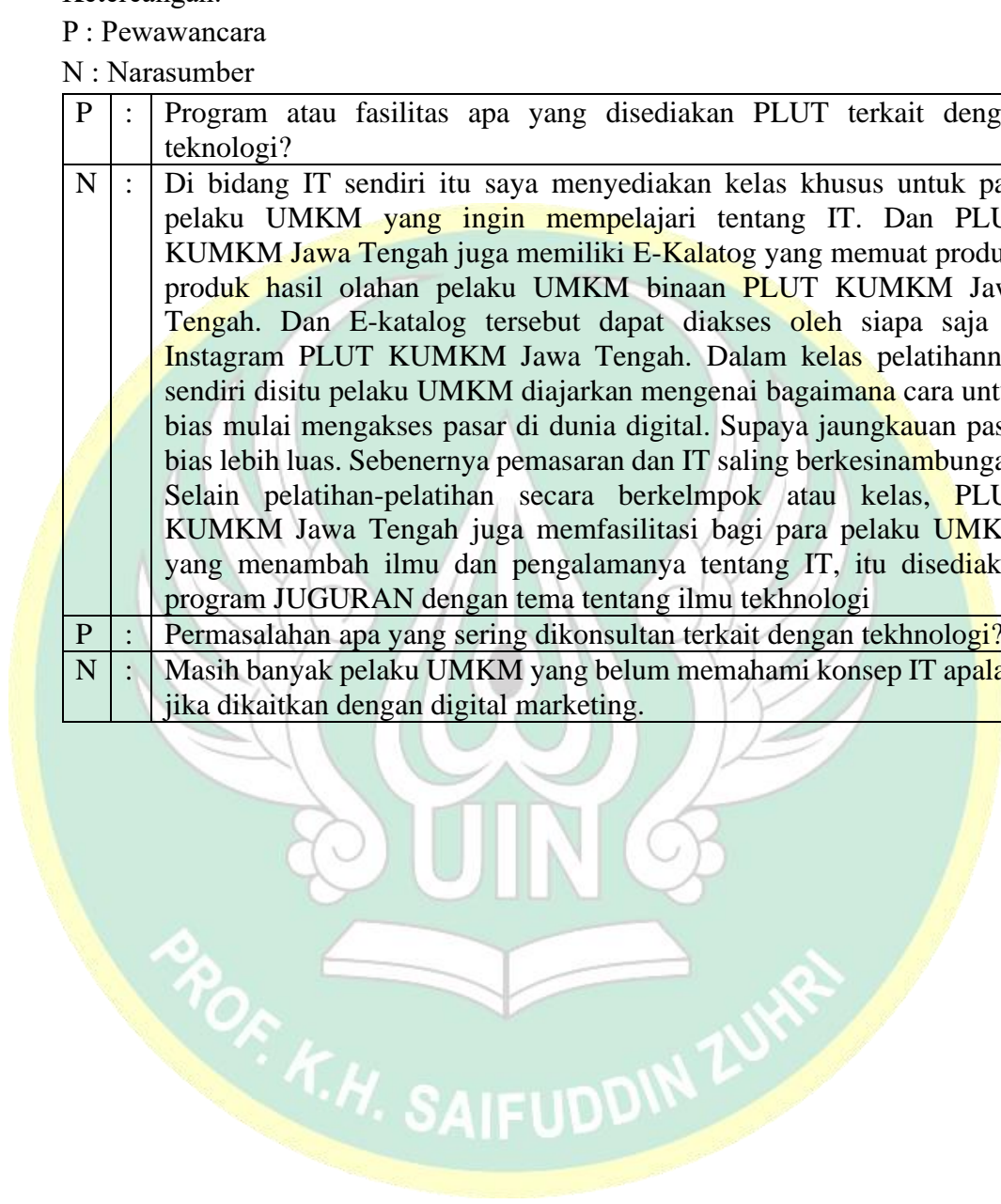
Wawancara bersama konsultan pendamping di PLUT KUMKM Jawa Tengah
Mba Rahayu Budi Arthini, S.Pd

Ketereangan:

P : Pewawancara

N : Narasumber

P	:	Program atau fasilitas apa yang disediakan PLUT terkait dengan teknologi?
N	:	Di bidang IT sendiri itu saya menyediakan kelas khusus untuk para pelaku UMKM yang ingin mempelajari tentang IT. Dan PLUT KUMKM Jawa Tengah juga memiliki E-Katalog yang memuat produk-produk hasil olahan pelaku UMKM binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah. Dan E-katalog tersebut dapat diakses oleh siapa saja di Instagram PLUT KUMKM Jawa Tengah. Dalam kelas pelatihannya sendiri disitu pelaku UMKM diajarkan mengenai bagaimana cara untuk bias mulai mengakses pasar di dunia digital. Supaya jaungkauan pasar bias lebih luas. Sebenarnya pemasaran dan IT saling berkesinambungan. Selain pelatihan-pelatihan secara berkelompok atau kelas, PLUT KUMKM Jawa Tengah juga memfasilitasi bagi para pelaku UMKM yang menambah ilmu dan pengalamannya tentang IT, itu disediakan program JUGURAN dengan tema tentang ilmu teknologi
P	:	Permasalahan apa yang sering dikonsultasikan terkait dengan teknologi?
N	:	Masih banyak pelaku UMKM yang belum memahami konsep IT apalagi jika dikaitkan dengan digital marketing.



Wawancara bersama konsultan pendamping di PLUT KUMKM Jawa Tengah
Bapak Agus Rahmat Widodo, S.E

Ketereangan:

P : Pewawancara

N : Narasumber

P	:	Bagaimana jaringan kerjasama yang PLUT jalin dengan pihak-pihak luar yang berkaitan dengan UMKM?
N	:	Jadi saya di PLUT KUMKM membuka kran untuk siapa saja yang ingin berkolaborasi dengan PLUT KUMKM. Dalam hal ini PLUT KUMKM Jawa Tengah sudah memiliki jaringan kerjasama mulai dari lembaga perbankan, lembaga non perbankan dan juga pemerintah daerah. Ketika ada UMKM yang memang membutuhkan kerja sama dengan lembaga dari luar, PLUT KUMKM Jawa Tengah akan mendampingi dan memberikan pengarahan-pengarahan yang memang dibutuhkan
P	:	Permasalahan UMKM seperti apa yang dikonsultasikan berkaitan dengan jaringan kerjasama?
N	:	Banyak pelaku usaha yang belum bermitra dengan pihak luar sehingga masih stuck dengan permasalahan yang sama.



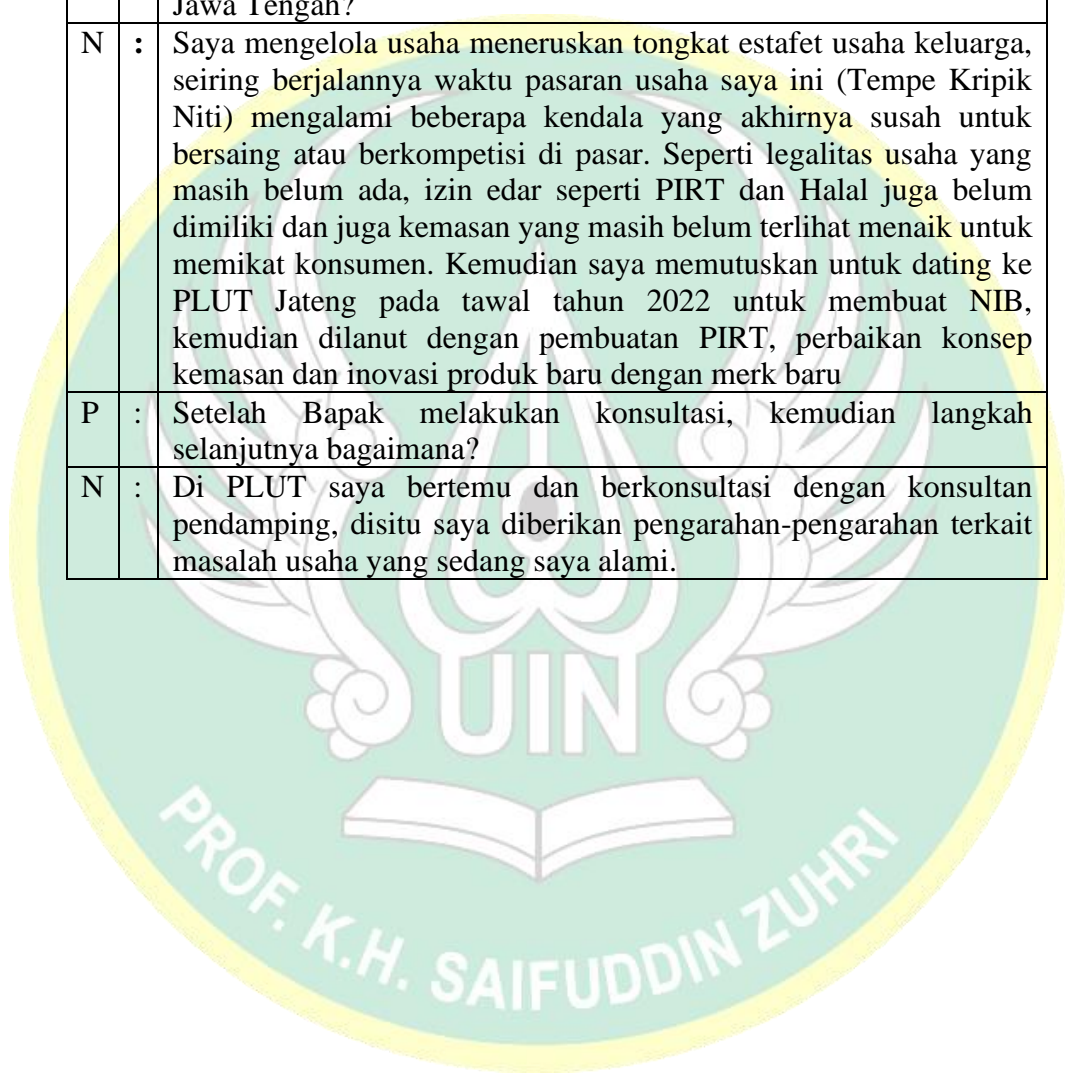
Wawancara bersama UMKM Binaan PLUT KUMKM Jawa Tengah
“Keripik Tempe Niti”

Ketereangan:

P : Pewawancara

N : Narasumber

P	:	Apa kendala yang Bapak alami selama menjalankan bisnis ini sampai akhirnya Bapak melakukan konsultasi ke PLUT KUMKM Jawa Tengah?
N	:	Saya mengelola usaha meneruskan tongkat estafet usaha keluarga, seiring berjalannya waktu pasaran usaha saya ini (Tempe Kripik Niti) mengalami beberapa kendala yang akhirnya susah untuk bersaing atau berkompetisi di pasar. Seperti legalitas usaha yang masih belum ada, izin edar seperti PIRT dan Halal juga belum dimiliki dan juga kemasan yang masih belum terlihat menarik untuk memikat konsumen. Kemudian saya memutuskan untuk datang ke PLUT Jateng pada awal tahun 2022 untuk membuat NIB, kemudian dilanjut dengan pembuatan PIRT, perbaikan konsep kemasan dan inovasi produk baru dengan merk baru
P	:	Setelah Bapak melakukan konsultasi, kemudian langkah selanjutnya bagaimana?
N	:	Di PLUT saya bertemu dan berkonsultasi dengan konsultan pendamping, disitu saya diberikan pengarahan-pengarahan terkait masalah usaha yang sedang saya alami.



Lampiran 2 Dokumentasi





Lampiran 3 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Dela Kusmawati
2. NIM : 1917201062
3. Tempat/Tgl Lahir : Banyumas/ 13 Juli 2001
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Agama : Islam
6. Alamat Rumah : Desa Kracak RT 02 RW 07, Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas
7. Email : delakusmawati57@gmail.com
8. Nama Orang Tua
 - a. Ayah : Kusmanto
 - b. Ibu : Ani Priatin

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/PAUD : TK Pertiwi 2 Kracak
 - b. SD, Tahun Lulus : SD N 2 Kracak, 2013
 - c. SMP, Tahun Lulus : SMP N 2 Ajibarang, 2016
 - d. SMK, Tahun Lulus : SMK Muhammadiyah 1 Ajibarang, 2019
 - e. S.1, Tahun Masuk : 2019
2. Pendidikan Non Formal
 - a. Pesantren Mahasiswa Zam-Zam Muhammadiyah Purwokerto
3. Pengalaman Organisasi
 - a. Ketua divisi bola voli UKM Olahraga UIN Saizu