

**STRATEGI PENDAMPINGAN ASOSIASI PENGUSAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH BANYUMAS (ASPIKMAS)
MELALUI PROGRAM PENINGKATAN KAPASITAS
PELAKU USAHA DI DESA KARANGNANGKA KECAMATAN
KEDUNGBANTENG KABUPATEN BANYUMAS**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)**

Oleh:

**Rifqi Fathulhuda
NIM.2017104028**

**PROGRAM STUDI PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
JURUSAN KONSELING DAN PENGEMBANGAN MASYARAKAT
FAKULTAS DAKWAH
UIN PROF. K.H SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2025**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rifqi Fathulhuda

NIM : 2017104028

Jenjang : S-1

Fakultas : Dakwah

Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam

Menyatakan bahwa naskah skripsi yang berjudul **“Strategi Pendampingan Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Banyumas (ASPIKMAS) melalui Program Peningkatan Kapasitas Pelaku Usaha di Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas”** secara keseluruhan merupakan hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purokerto, 6 Januari 2025

Yang menyatakan,



Rifqi Fathulhuda
NIM. 2017104028



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS DAKWAH**

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553
www.uinsaizu.ac.id

PENGESAHAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS DAKWAH**

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553
www.uinsaizu.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PENDAMPINGAN ASOSIASI PENGUSAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH BANYUMAS (ASPIKMAS)
MELALUI PROGRAM PENINGKATAN KAPASITAS
PELAKU USAHA DI DESA KARANGNANGKA KECAMATAN
KEDUNGBANTENG KABUPATEN BANYUMAS**

yang disusun oleh Rifqi Fathulhuda (NIM.2017104028) Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam, Jurusan Konseling dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Dakwah, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto telah diujikan pada Hari Senin tanggal 13 Januari 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Sosial (S. Sos)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Pembimbing,

Dr. Muridan, M.Ag
NIP. 19740718200501 1 006

Sekretaris/Penguji II,

Dedy Riyadin, M.I.Kem
NIP. 19870525201801 1 001

Penguji Utama,

Dra. Amrutun Sholikhah, M.Si
NIP. 19651006 19930 3 2002

Mengesahkan

Purwokerto, 16 Januari 2025

Dekan,

Dr. Muskinul Fuad, M.Ag
NIP. 197412262000031001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS DAKWAH**

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553
www.uinsaizu.ac.id

NOTA DINAS PEMBIMBING



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS DAKWAH**

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553
www.uinsaizu.ac.id

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Dakwah

UIN Prof KH Saifuddin Zuhri Purwokerto

di - Purwokerto

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penelitian skripsi dari :

Nama : Rifqi Fathulhuda
NIM : Tanggal 28 April 2017
Jengjang : S-1
Prodi : Pemberdayaan Masyarakat Islam
Fakultas : Dakwah
Judul : UPAYA ASOSIASI PENGUSAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH
BANYUMAS (ASPIKMAS) DALAM PENGEMBANGAN UMKM DI DESA
KARANGNANGKA KECAMATAN KEDUNGBANTENG KABUPATEN
BANYUMAS

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut telah dapat diserahkan kepada Dekan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Prof. KH Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos). Mohon atas perhatiannya saya sampaikan terima kasih

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Purwokerto, 08 Januari 2025

Pembimbing

Dr. Muridan, M.Ag

NIP.197407182005011006

MOTTO

“Dalam kehidupan ini terdiri dari kesalahan dan belajar, menunggu dan terus tumbuh, berlatih sabar, serta gigih”

Billy Graham



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang atas anugerah yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik.

Karya ini peneliti persembahkan kepada orang tua tercinta Bapak Sabar dan Alm. Ibu Istikhoimah, serta kepada keluarga peneliti yang senantiasa peneliti rindukan. Kepada sahabat dan kerabat yang telah singgah dalam hidup peneliti tanpa terkecuali yang menemani proses perjalanan hidup untuk menjadi lebih baik. Terimakasih atas segala kasih sayang keluarga, semangat, doa, dan dukungannya sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini.

Dan terimakasih kepada Ketua, karyawan, dan anggota Aspikmas Desa Karangnangka, Kecamatan Kedungbanteng atas izin dan kerjasamanya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik dan Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.



KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah Peneliti haturkan kepada Allah SWT yang selalu memberikan cinta-Nya kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pendampingan Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Banyumas (ASPIKMAS) melalui Program Peningkatan Kapasitas Pelaku Usaha di Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas”. Tidak lupa shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, dengan adanya beliau terpancarlah ilmu dalam kehidupan.

Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri. Selesaiannya karya ini tak lepas dari bantuan berbagai pihak yang telah berkenan membantu. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Ridwan. M. Ag., Rektor Universitas Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. Muskinul Fuad, M.Ag. Dekan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Nur Azizah, M.Si., Ketua Jurusan Konseling dan Pengembangan Masyarakat Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Imam Alfi MSI selaku Koordinator Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam.
5. Agus Sriyanto., M. Si, yang bertugas sebagai dosen Pembimbing Akademik.
6. Muridan M.Ag., yang menjadi dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Segenap Dosen dan karyawan Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto atas ilmunya yang telah diberikan selama peneliti belajar.
8. Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Banyumas (Aspikmas), Pengurus Aspikmas Kecamatan Baturraden, dan Pengurus serta anggota Aspikmas Desa Kutasari. Terimakasih atas izin dan kerjasamanya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

9. Kedua orang tua tercinta (Bpk Sabar dan Alm Ibu Istikhoimah), Kakek (Mbah Sutarto) serta kakak saya Rihanatul Fauziah. Terimakasih atas dukungan, bantuan, dan doa yang tiada henti selama penulis menyelesaikan studi di UIN Saizu Purwokerto.
10. Kepada Abah kyai Ahmad Nailul Basith pengasuh Pondok Pesantren Roudhotul Uluum dan beserta keluarga dalem, terimakasih atas doa dan bimbinganya selama saya masih di pondok.
11. Teman-teman Pengembangan Masyarakat Islam Angkatan 2020 dan teman seperjuangan yang ada di Pondok PPRU. Terimakasih atas segala bantuan yang di berikan.
12. Teruntuk seluruh pihak yang sering bertanya “kapan lulus?”, “kapan selesainya?”, “kapan wisuda?” dan sejenisnya. Terimakasih banyak atas motivasinya.
13. Seluruh pihak yang membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat di sebut tanpa mengurangi rasa hormat dan terima kasih.

Semoga bantuan kebaikan dalam bentuk apapun selama penelitian ini berlangsung sehingga terselesaikan menjadi ladang ibadah dan pahala, semoga Allah SWT membalas dengan sesuatu yang lebih baik. Selain itu, semoga karya ini menjadi tulisan yang bermanfaat bagi pembaca atau lainnya. Kritik dan saran yang membangun peneliti harapkan untuk menjadi lebih baik dimasa mendatang.

Purwokerto, 10 Januari 2025



Rifqi Fathulhuda
NIM.2017104028

**STRATEGI PENDAMPINGAN ASOSIASI PENGUSAHA MIKRO KECIL
DAN MENENGAH BANYUMAS (ASPIKMAS) MELALUI PROGRAM
PENINGKATAN KAPASITAS PELAKU USAHA DI DESA
KARANGNANGKA KECAMATAN KEDUNGBANTENG KABUPATEN
BANYUMAS**

Rifqi Fathulhuda
NIM.2017104028

Email: 2017104028@mhs.uinsaizu.ac.id

Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Perkembangan usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia merupakan isu penting yang akan menjadi perhatian pemerintah. Usaha kecil dan menengah merupakan sektor perekonomian yang sangat penting di Indonesia dan tidak sedikit masyarakat yang menggantungkan hidupnya pada sektor ini. UMKM merupakan pilar terpenting perekonomian negara. Tidak hanya mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang sangat besar, namun juga mampu mengatasi krisis ekonomi dan menjadi motor penggerak perekonomian. Program pelatihan dapat meliputi peningkatan keterampilan pelaku UMKM, manajemen usaha, strategi branding, dan publik speaking. Sedangkan setiap UMKM diberi kucuran dana untuk membantu modal bagi pelaku UMKM.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif berbasis lapangan. Objek pada penelitian ini yaitu pendampingan Aspikmas dalam meningkatkan kapasitas UMKM di Desa Karangnangka. Sedangkan subjek dari penelitian ini yaitu Ketua dan anggota bidang Aspikmas Kedungbanteng, Kordinator Desa Karangnangka, dan anggota Aspikmas di Desa Karangnangka. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini yaitu pendampingan Aspikmas di Desa Karangnangka melalui program-program untuk meningkatkan kapasitas usaha kecil dan menengah. Dengan berbagai macam program kerja yang ada dapat disimpulkan bahwa pendampingan UMKM yaitu membantu para pelaku usaha dalam meningkatkan kapasitas usahanya melalui program pelatihan, meningkatkan manajemen usaha, mempermudah akses permodalan dan perizinan usaha, serta membantu dalam perluasan jaringan usaha dengan menjalin relasi dengan berbagai pihak terkait maupun antar pelaku usaha.

Kata Kunci : Pengembangan UMKM, Pendampingan Aspikmas, Usaha Mikro Kecil dan Menengah

**GUIDANCE STRATEGY OF THE BANYUMAS MICRO, SMALL AND
MEDIUM ENTREPRENEURS ASSOCIATION (ASPIKMAS) THROUGH
THE CAPACITY IMPROVEMENT PROGRAM OF BUSINESS ACTORS IN
KARANGNANGKA VILLAGE, KEDUNGBANTENG DISTRICT,
BANYUMAS REGENCY**

Rifqi Fathulhuda
NIM.2017104028

Email: 2017104028@mhs.uinsaizu.ac.id

Islamic Community Development Study Program
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

The development of micro, small and medium enterprises (MSMEs) in Indonesia is an important issue that will be the government's concern. Small and medium enterprises are a very important economic sector in Indonesia and many people depend on this sector for their livelihoods. MSMEs are the most important pillars of the country's economy. Not only are they able to absorb a very large number of workers, but they are also able to overcome the economic crisis and become the driving force of the economy. Training programs can include improving the skills of MSME actors, business management, branding strategies, and public speaking, while each MSME is given funds to help provide capital for MSME actors.

This study uses a field-based qualitative research method. The object of this study is Aspikmas assistance in increasing the capacity of MSMEs in Karangnangka Village. While the subjects of this study are the Chairperson and members of the Kedungbanteng Aspikmas field, the Karangnangka Village Coordinator, and Aspikmas members in Karangnangka Village. Data collection techniques use observation, interviews, and documentation.

The results of this study are Aspikmas assistance in Karangnangka Village through programs to increase the capacity of small and medium enterprises. With various existing work programs, it can be concluded that MSME assistance is to help business actors in increasing their business capacity through training programs, improving business management, facilitating access to capital and business permits, and assisting in expanding business networks by establishing relationships with various related parties and between business actors.

Keywords: *Aspikmas Assistance, Micro, Small and Medium Enterprises, MSME Development.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Penegasan Istilah.....	10
C. Rumusan Masalahh.....	13
D. Tujuan Penelitian	13
E. Manfaat Penelitian	13
F. Telaah Pustaka	14
G. Sistematika Pembahasan.....	24
BAB II LANDASAN TEORI	25
A. Strategi	25
1. Pengertian	25
2. Konsep Startegi.....	25
B. Pendampingan.....	27
1. Pengertian	27
2. Peran	29
3. Konsep	31
4. Strategi.....	31
C. UMKM.....	34
1. Pengertian	34
2. Karakteristik UMKM.....	37
3. Ciri-Ciri UMKM.....	38

4. Manfaat UMKM	38
5. Jenis-Jenis UMKM	39
6. Kelemahan dan kelebihan UMKM	40
BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi Penelitian.....	44
C. Sumber Data.....	44
D. Teknik Pengumpulan Data.....	45
E. Teknik Analisis Data.....	48
BAB IV PEMBAHASAN.....	50
A. Gambaran Umum Desa Karangnangka	50
1. Profil Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng.....	50
2. Sarana dan Prasarana	53
B. Gambaran Umum Aspikmas.....	53
1. Latar Belakang Aspikmas	53
2. Visi dan Misi Aspikmas.....	54
3. Penjabaran Visi dan Misi	55
4. Struktur Organisasi	56
5. Kepengurusan Umum	57
6. Pengurus Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng	60
7. Pengurus dan Anggota Desa Karangnangka	61
8. Peran	61
9. Bidang-bidang.....	62
C. Strategi Aspikmas dalam mendampingi UMKM di Desa Karangnangka	64
1. Peningkatan kapasitas sumber daya manusia (SDM).....	65
2. Peningkatan akses pasar.....	68
D. Peran ASPIKMAS dalam meningkatkan UMKM di Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas..	70
1. Meningkatkan kapasitas usaha melalui program pelatihan	71
2. Mempermudah akses perizinan dan permodalan.....	74
3. Memperluas jaringan pemasaran	76
E. Kendala yang dihadapi Aspikmas terhadap UMKM di Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng.....	78
1. Permodalan	79

2. Penguasaan Teknologi	79
3. Perizinan	80
4. Packaging.....	80
5. Pencatatan Keuangan	81
6. Strategi Pemasaraan	81
BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN.....	92
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	102



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Data Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	50
Tabel 2 Data Penduduk Berdasarkan Usia	51
Tabel 3 Data Penduduk Berdasarkan Pendidikan	52
Tabel 4 Data Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	52
Tabel 5 Sarana dan Prasarana	53
Tabel 6 Pengurus dan Anggota Aspikmas Desa Karanangnangka	61
Tabel 7 Rancangan program kerja	72
Tabel 8 Rancangan Kerja	74
Tabel 9 Rancangan Program Kerja	77



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara

Lampiran 2 Dokumnetasi

Lampiran 3 Riwayat Hidup



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia merupakan isu penting yang akan menjadi perhatian pemerintah. Sektor UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional dan memberikan kontribusi penting terhadap penyerapan tenaga kerja. Selain itu, sektor ini juga berperan penting dalam perlindungan pendapatan dan pembangunan ekonomi nasional. Usaha kecil dan menengah merupakan salah satu pendorong utama pembangunan ekonomi dan sangat penting bagi pertumbuhan dan penciptaan lapangan.¹

Usaha kecil dan menengah merupakan sektor perekonomian yang sangat penting di Indonesia dan tidak sedikit masyarakat yang menggantungkan hidupnya pada sektor ini. UMKM merupakan pilar terpenting perekonomian negara. Tidak hanya mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang sangat besar, namun juga mampu mengatasi krisis ekonomi dan menjadi motor penggerak perekonomian. Oleh karena itu, pemerintah perlu mendukung pengembangan UMKM melalui berbagai cara seperti program pelatihan dan pinjaman.² Program pelatihan dapat meliputi peningkatan keterampilan pelaku UMKM, manajemen usaha, strategi branding, dan publik speaking. Sedangkan setiap UMKM diberi kucuran dana untuk membantu modal bagi pelaku UMKM. Akses yang lebih mudah terhadap modal ini bisa melalui kredit dengan bunga rendah, subsidi, atau pemberian insentif fiskal. Dengan demikian, UMKM dapat lebih berdaya saing, berkontribusi lebih besar pada pertumbuhan ekonomi, dan membantu mewujudkan pemerataan kesejahteraan di seluruh

¹ Ismi Afriani, Windiastuti. *Strategi Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (ASPIKMAS) Dalam Mengembangkan UMKM di Kabupaten Banyumas Perspektif Ekonomi Islam*. Diss. UIN Prof. KH Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2022.

² Indah, Winandari. *Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Banyumas (ASPIKMAS) Dalam Pengembangan UMKM di Desa Kutasari Kecamatan Baturraden Kabupaten Banyumas*. Diss. UIN Prof KH Saifuddin Zuhri, 2022.

lapisan masyarakat. Terutama untuk produk yang sudah banyak beredar di masyarakat, persaingan yang terjadi akan semakin ketat.³

Keberadaan UMKM tidak bisa dipisahkan dari masyarakat, karena peranannya sangat penting dalam meningkatkan suatu perekonomian daerah atau negara. Selain itu, UMKM juga dapat mengadakan lapangan kerja baru dan membuat banyak tenaga kerja, sehingga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran. Oleh karena itu, program pengembangan UMKM sangat penting untuk menggerakkan perekonomian nasional.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan komponen paling besar dalam perekonomian di Indonesia, yang tercermin dari tingginya peran partisipasi masyarakat di berbagai macam sektor ekonomi. UMKM memainkan peran penting dalam menyediakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong inovasi serta kreativitas di berbagai bidang. Dengan partisipasi yang luas, UMKM menjadi fondasi yang kuat bagi pertumbuhan ekonomi dan stabilitas sosial di Indonesia.⁴ Keterlibatan masyarakat dalam pembangunan ekonomi, khususnya melalui UMKM, memerlukan dukungan nyata dari pemerintah. Langkah konkret dari pemerintah sangat diperlukan untuk menciptakan lingkungan yang mendukung dan memfasilitasi perkembangan UMKM.

Aspikmas adalah organisasi baru yang disahkan oleh Bupati Banyumas, Achmad Husein, pada 28 Juli 2020. Organisasi ini menaungi beberapa paguyuban UMKM dan memiliki visi yaitu menjadi asosiasi UMKM yang memiliki daya saing nasional melalui produk-produk unggulan dan program-program yang dijalankan. Dan memiliki misi mengangkat para pelaku UMKM dari sisi kapasitas bisnisnya, membuat para pelaku UMKM memiliki daya juang korporat karena rata-rata hanya fokus diproduksi sehingga menghadapi kendala dalam pemasaran, serta kendala dalam pemerataan distribusi informasi

³ Haliza, Shyla Shinta Nur, and Mochamad Chobir Sirad. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umk) Dalam Perspektif Ekonomi Islam Untuk Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus Perusahaan Geti Ud Primadona Tulungagung)." *Jurnal Manajemen dan Pendidikan Islam* 3.4 (2023): 191-201.

⁴ Wahyunti, Sri. "Peran strategis UMKM dalam menopang perekonomian Indonesia di Tengah Pandemi Covid-19." *J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah)* 3.2 (2020): 280-302.

dan bantuan pemerintah, dan mendistribusikan akses informasi dan kebijakan pemerintah terkait UMKM secara merata di Kabupaten Banyumas. Sehubungan dengan hal tersebut, pada tahap awal, Aspikmas akan melakukan inventarisasi basis data pelaku UMKM di Kabupaten Banyumas.

Saat ini, kepengurusan Aspikmas telah terbentuk di 27 kecamatan di Kabupaten Banyumas. Keberadaan Aspikmas sangat membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing mereka. Dengan adanya Aspikmas, anggota UMKM dapat menjalin hubungan baru dengan supplier lain, saling mendukung dalam pengembangan produk UMKM mereka, serta saling memberikan motivasi, inspirasi, dan berbagi pengetahuan untuk meningkatkan hasil dalam pemasaran produk. Aspikmas memiliki tiga program utama.

Meningkatkan kemampuan usaha dengan mempersiapkan UMKM berjualan online, mengelola media sosial dan branding produk UMKM. Program lainnya adalah fasilitasi dan pembiayaan usaha, termasuk sosialisasi perizinan UMKM dan pendampingan proses perizinan. Program terakhir meliputi pembuatan website untuk UMKM dan bekerja sama dengan pengusaha dan pemilik toko untuk menjual produk UMKM. Ketiga program ini diterapkan oleh Aspikmas di seluruh desa yang berada di Kecamatan Kedungbanteng, termasuk Desa Karangnangka.

Terciptanya ketiga program di Desa Karangnangka ini merupakan tonggak penting bagi UMKM yang masih belum berkembang. Program-program ini bertujuan untuk mengatasi tantangan seperti terbatasnya pasar, kurangnya pemahaman tentang proses perizinan usaha, serta kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan media sosial untuk promosi dan penjualan produk. Hal ini sangat penting untuk mengurangi kesulitan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Karangnangka. Oleh karena itu, Aspikmas di Kecamatan Kedungbanteng, termasuk Aspikmas di Desa Karangnangka, didirikan untuk membantu para pelaku UMKM meningkatkan usaha dan usahanya.

Desa Karangnangka memiliki jumlah yang signifikan dalam hal Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan 186 unit usaha yang masih

aktif dan beroperasi.⁵ UMKM ini mencakup berbagai sektor dan jenis usaha yang memainkan peran penting dalam mendukung perekonomian lokal. Ragam UMKM di desa ini tidak hanya terbatas pada satu bidang, tetapi tersebar di berbagai jenis industri, menunjukkan keberagaman kreativitas dan potensi sumber daya yang dimiliki oleh masyarakat setempat.

Jenis-jenis UMKM yang ada meliputi usaha di bidang pangan, seperti produksi makanan ringan khas daerah, kue tradisional, dan produk olahan hasil pertanian lokal. Ini termasuk usaha rumahan yang memproduksi cemilan seperti keripik singkong, tahu, tempe, dan makanan fermentasi lainnya yang tidak hanya dipasarkan di dalam desa, tetapi juga memiliki potensi untuk menembus pasar di luar daerah.

Selain itu, terdapat UMKM di sektor kerajinan tangan, yang memanfaatkan sumber daya alam setempat seperti bambu, rotan, dan bahan-bahan lainnya untuk menghasilkan produk seni dan dekorasi. Kerajinan seperti anyaman, batik, hingga barang-barang berbasis kreativitas lokal ini memiliki daya tarik tersendiri, baik sebagai suvenir maupun produk komersial.

Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng menjalankan misinya dengan mengumpulkan seluruh koordinator desa (Kordes) serta melakukan pendampingan dengan membuat wadah untuk bertukar informasi terhadap UMKM dan mengadakan pelatihan dan bimbingan. Informasi dan pelatihan yang diterima akan disebarluaskan setiap kordesnya kepada pemangku UMKM di daerah masing-masing. Dengan cara ini, Aspikmas di kecamatan Kedungbanteng dapat lebih mudah melakukan koordinasi hingga ke tingkat desa. Keunggulan Aspikmas terletak pada pendekatan mereka dalam distribusi bantuan kepada para pelaku UMKM. Alih-alih memberikan bantuan secara tunai, yang seringkali disalahgunakan untuk kepentingan yang tidak sesuai, Aspikmas memilih untuk memberikan bantuan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan. Dengan pendekatan ini, Aspikmas mampu memberikan dukungan yang berkelanjutan dan berdampak nyata bagi pengembangan UMKM di Kecamatan Kedungbanteng termasuk UMKM di Desa

⁵ Data UMKM di Desa Karangnangka tahun 2024

Karangnangka untuk menciptakan pelaku usaha yang lebih kompeten dan mandiri.

Sebelum kehadiran Aspikmas di Desa Karangnangka, kondisi UMKM di desa tersebut dapat dianggap belum berkembang secara signifikan. Berbagai permasalahan yang dihadapi dengan berbagai masalah, meliputi:

Pertama, kurangnya modal merupakan salah satu kendala utama yang dihadapi pelaku UMKM di Desa Karangnangka. Banyak pelaku usaha tidak memiliki akses yang memadai terhadap sumber pendanaan, baik dari lembaga perbankan maupun investor. Sebagian besar UMKM masih bergantung pada modal pribadi atau pinjaman dari keluarga, yang jumlahnya terbatas. Kondisi ini menghambat kemampuan mereka untuk mengembangkan usaha, seperti memperluas produksi, meningkatkan kualitas produk, atau melakukan inovasi dalam pemasaran. Keterbatasan modal juga mempengaruhi kemampuan pelaku UMKM untuk mengakses bahan baku berkualitas, peralatan yang lebih canggih, atau teknologi yang lebih modern, yang seharusnya dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar. Tanpa suntikan modal yang memadai, pelaku UMKM terpaksa bekerja dengan skala kecil dan tidak bisa mengembangkan potensi usaha mereka secara maksimal. Oleh karena itu, akses terhadap sumber pendanaan yang lebih luas dan program pembiayaan yang mendukung UMKM sangat penting untuk membantu mereka mengatasi keterbatasan modal ini.

Kedua, masalah teknologi di Desa Karangnangka dapat dirumuskan sebagai tantangan dalam pemanfaatan teknologi oleh masyarakat, khususnya dalam mendukung aktivitas usaha. Masyarakat masih menghadapi kesenjangan dalam hal akses, pengetahuan, dan keterampilan teknologi. Hal ini berdampak pada sulitnya UMKM untuk dapat memanfaatkan platform digital dalam memasarkan produk, mengelola keuangan secara modern, dan memperluas jaringan usaha. Upaya peningkatan literasi teknologi sangat diperlukan agar masyarakat dapat lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi yang pesat.

Ketiga, jangkauan pasar yang sempit menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi pelaku UMKM di Desa Karangnangka. Beberapa faktor penyebabnya meliputi masih banyaknya pelaku usaha yang mengandalkan

metode pemasaran tradisional, belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital, serta kurangnya akses terhadap infrastruktur yang memadai seperti transportasi dan jaringan distribusi. Selain itu, minimnya kerja sama dengan distributor atau pengecer di luar desa juga menjadi hambatan. Akibatnya, pelaku UMKM hanya mampu menjual produk di pasar lokal, yang membatasi potensi pendapatan mereka. Ketergantungan pada pasar lokal ini juga menyebabkan mereka harus bersaing ketat dengan produk dari luar desa yang memiliki jangkauan pemasaran lebih luas, sehingga peluang UMKM untuk berkembang dan meningkatkan skala usaha menjadi terbatas.

Keempat, di Desa Karangnangka, banyak pelaku UMKM yang masih menghadapi kendala dalam pengurusan perizinan usaha. Meskipun perizinan seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Surat Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK) sudah lebih mudah diakses melalui sistem Online Single Submission (OSS), masih ada beberapa hambatan yang dialami. Seperti, kurangnya pemahaman tentang proses perizinan, akses internet dan infrastruktur teknologi, dan keterbatasan waktu dan biaya. Solusi terhadap peningkatan perizinan usaha di Desa Karangnangka dengan di adakan program pendampingan dan sosialisasi oleh pemerintah daerah, fasilitasi teknologi untuk mendukung pengurusan izin online, dan kerjasama dengan AspiKmas dan organisasi pendukung UMKM. Meningkatkan perizinan usaha di Karangnangka akan memberikan status legal yang sah bagi UMKM setempat, memudahkan mereka mengakses pembiayaan, dan meningkatkan kepercayaan konsumen, sehingga usaha dapat berkembang dengan lebih baik.

Kelima, belum adanya catatan pemasukan dan pengeluaran yang teratur menjadi salah satu masalah yang dihadapi pelaku UMKM di Desa Karangnangka. Banyak dari mereka menjalankan usaha secara informal tanpa memperhatikan pentingnya pencatatan keuangan yang baik. Tanpa catatan yang jelas, sulit bagi mereka untuk melacak arus kas, menghitung keuntungan, atau mengidentifikasi pengeluaran yang bisa dihemat. Akibatnya, pelaku UMKM tidak memiliki gambaran yang jelas tentang kesehatan finansial usaha mereka, yang dapat menghambat pertumbuhan usaha dan membuat mereka

kesulitan saat ingin mengajukan pinjaman atau mencari modal tambahan. Padahal, pencatatan keuangan yang baik adalah fondasi penting dalam mengelola usaha secara profesional dan berkelanjutan. Edukasi mengenai pentingnya administrasi keuangan dan pelatihan dalam pencatatan keuangan sederhana dapat membantu pelaku UMKM memahami betapa pentingnya hal ini untuk kelangsungan dan pengembangan bisnis mereka.

Keenam, di Desa Karangnangka, kualitas packaging produk UMKM masih perlu ditingkatkan agar lebih kompetitif dan menarik bagi konsumen. Berdasarkan informasi sebelumnya, meskipun ada perkembangan dalam penggunaan teknologi dan kerampilan pemasaran, aspek packaging mungkin masih belum maksimal. Kebanyakan UMKM di Desa Karangnangka mungkin menggunakan kemasan sederhana yang belum sepenuhnya memperhatikan faktor estetika, bahan yang aman dan ramah lingkungan, serta informasi yang informatif. Padahal, kemasan yang berkualitas tidak hanya dapat melindungi produk, tetapi juga menjadi sarana branding dan meningkatkan nilai jual. Pendampingan khusus mengenai strategi desain dan pemilihan bahan kemasan yang tepat bisa sangat bermanfaat. Selain itu, akses ke bahan kemasan yang terjangkau namun berkualitas tinggi dapat menjadi solusi untuk meningkatkan daya tarik dan profesionalitas produk UMKM di Karangnangka.

Ketujuh, di Desa Karangnangka terdapat kekurangan dalam penerapan strategi pemasaran yang efektif. Banyak pelaku UMKM di desa ini masih mengandalkan metode pemasaran tradisional dan belum memanfaatkan berbagai platform digital yang dapat memperluas jangkauan pasar mereka. Hal ini menyebabkan mereka merasa nyaman dengan cara-cara yang sudah ada, sehingga kurang berani untuk berinovasi atau mencoba pendekatan baru dalam memasarkan produk mereka. Kurangnya pemahaman tentang pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial dan e-commerce, juga menjadi salah satu faktor yang menghambat perkembangan UMKM. Dengan demikian, pelaku UMKM di Desa Karangnangka belum mampu bersaing dengan produk-produk dari luar daerah yang lebih dikenal dan lebih mudah diakses oleh konsumen. Dampak dari keterbatasan ini adalah minimnya penjualan dan pertumbuhan

usaha, yang membuat banyak pelaku UMKM merasa terjebak dalam zona nyaman dan enggan untuk keluar dari pola pikir yang lama. Untuk mengatasi masalah ini, penting bagi desa untuk memberikan pelatihan dan bimbingan dalam strategi pemasaran modern agar UMKM dapat meningkatkan daya saing dan memperluas pasar mereka.

Setelah adanya Aspikmas di Desa Karangnangka yang melakukan pelatihan, para pelaku usaha merasakan peningkatan yang sangat cukup berarti dalam perkembangan usaha mereka, terutama dalam hal peningkatan pengetahuan dan keterampilan, pemanfaatan teknologi untuk memasarkan produk, mudahnya akses permodalan dan mereka juga mengalami perluasan jaringan pemasaran melalui berbagai hubungan baik dari pihak Aspikmas maupun antar pelaku UMKM.

Selain itu, pemberian modal berupa uang kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memang sering kali digunakan untuk membeli alat-alat kebutuhan usaha seperti pembelian mesin produksi dan peralatan kemasan. Dengan memanfaatkan modal untuk membeli alat-alat kebutuhan yang tepat, pelaku UMKM bisa meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas produk atau jasa, serta memperluas kapasitas produksi. Namun, penting juga bagi pelaku UMKM untuk melakukan perencanaan yang matang dan riset pasar agar pembelian alat-alat tersebut benar-benar mendukung pertumbuhan usaha yang optimal. Pendampingan dan konsultasi bisnis juga tetap diperlukan untuk memastikan bahwa penggunaan modal berjalan efektif dan sesuai rencana.⁶

Aspikmas di Kecamatan Kedungbanteng, khususnya di Desa Karangnangka, telah memberikan perubahan yang signifikan bagi pelaku UMKM melalui pendampingan tersebut. Ini berfungsi sebagai tempat untuk berbagi informasi dan memberikan pelatihan kepada UMKM, yang mendorong UMKM untuk berkembang lebih lanjut dan berani bersaing dengan UMKM di luar Kecamatan Kedungbanteng. Selain itu, pelaku UMKM kini lebih percaya

⁶ Wawancara dengan Ibu Hilda Umai (Pelaku UMKM di Desa Karangnangka), Rabu 13 Maret 2024, 13.30.

diri untuk bersaing dengan usaha dari daerah lain, serta mampu memberikan kontribusi yang lebih signifikan terhadap perekonomian. Selain itu, dengan adanya Aspikmas di Desa Karangnangka para pelaku usaha juga merasakan adanya peningkatan dalam bidang penjualannya dari periode ke periode semakin bertambah, peningkatan jumlah pelanggan baru yang melakukan pembelian, bertambahnya para pelaku UMKM, dan meningkatnya penghasilan bersih yang diperoleh per unit dari produk atau layanan yang terjual.

UMKM di Desa Karangnangka memiliki peran yang krusial dalam perekonomian lokal. Mereka tidak hanya menyediakan lapangan pekerjaan bagi warga setempat, tetapi juga berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, memperkuat ekonomi desa, peningkatan pendapatan lokal, pemanfaatan sumber daya lokal, dan penguatan jaringan sosial lokal, baik itu melalui kerjasama dengan petani, pengrajin, atau komunitas lainnya. Hal ini memperkuat ikatan sosial dan kerja sama antar warga.

Desa Karangnangka memiliki potensi besar untuk mengembangkan UMKM, namun beberapa tantangan seperti kurangnya modal, penggunaan teknologi yang minim, dan terbatasnya wawasan pelaku UMKM menjadi hambatan utama. Selain langkah strategis yang bisa diambil untuk mengatasi tantangan tersebut dan memaksimalkan potensi UMKM di Desa Karangnangka yaitu dengan adanya pelatihan dari pihak pemerintah Desa Karangnangka. Dengan pelatihan-pelatihan tersebut, UMKM di Desa Karangnangka diharapkan bisa mengatasi tantangan yang ada dan berkembang lebih pesat, memberikan dampak positif yang signifikan bagi perekonomian dan kesejahteraan masyarakat setempat. Dukungan dari pemerintah, lembaga keuangan, dan masyarakat luas sangat penting untuk mewujudkan tujuan ini.⁷

Untuk terus mendukung perkembangan UMKM di Desa Karangnangka, dibutuhkan dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan organisasi non-pemerintah. Dukungan tersebut dapat berupa pelatihan, akses permodalan, pemasaran, dan peningkatan kapasitas manajerial.

⁷ Wawancara dengan Aminah (Pelaku UMKM di Desa Karangnangka). Rabu 13 Maret 2024. 14.00

Dengan adanya dukungan yang tepat, UMKM di Desa Karangnangka dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang semakin signifikan bagi perekonomian lokal.

Penulis berpendapat bahwa penting untuk mengetahui upaya Aspiemas dalam program pengembangan UMKM di Desa Karangnangka. Hal ini dikarenakan potensi dampak positifnya terhadap perkembangan UMKM di wilayah tersebut. Penelitian terhadap program Aspiemas di Desa Karangnangka tidak hanya penting untuk memahami dampaknya terhadap UMKM lokal, tetapi juga dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan ekonomi lokal secara keseluruhan. Ini juga bisa memberikan inspirasi dan panduan bagi daerah lain dalam upaya mereka untuk memajukan sektor UMKM di wilayah masing-masing. Menurut latar belakang pembahasan di atas, peneliti tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul. “ **STRATEGI PENDAMPINGAN ASOSIASI PENGUSAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH BANYUMAS (ASPIEMAS) MELALUI PROGRAM PENINGKATAN KAPASITAS USAHA DI DESA KARANGNANGKA KECAMATAN KEDUNGBANTENG KABUPATEN BANYUMAS.**”

B. Penegasan Istilah

Pembahasan dalam sebuah penelitian baiknya memiliki batasan-batasan, supaya sebuah pembahasan memiliki fokusnya tersendiri dan tidak terlalu luas membahas persoalan yang tidak berkaitan dengan penelitian. Maka disusunlah penegasan istilah yang membantu mengidentifikasi sampai mana penelitian diarahkan.

1. Pendampingan

Bahasa pendampingan berawal dari kata “mendampingi” yang merupakan salah satu kata menolog sesuatu yang sebab butuh didampingi. Dengan istilahnya pembinaan ini akan menimbulkan sifat tingkatan yaitu ada yang dibina dan yang membina, pembinaan merupakan pengembangan masyarakat dengan memanfaatkan dari tenaga pendamping yang berprofesi

sebagai fasilitator.⁸ Menurut Sundari pendampingan adalah kegiatan dalam pemberdayaan masyarakat dengan menempatkan tenaga pendamping yang berperan sebagai fasilitator, komunitas, dan dinamisator yang menentukan keberhasilan program pemberdayaan masyarakat. Pendampingan merupakan strategi yang sangat menentukan keberhasilan program pemberdayaan masyarakat, sesuai dengan prinsip yaitu membantu orang. Perlunya pendampingan dilatarbelakangi oleh adanya kesenjangan pemahaman diantara pihak yang memberikan bantuan dengan sasaran penerima bantuan. Pendamping berperan untuk memfasilitasi bagaimana memecahkan masalah secara bersama-sama dengan masyarakat, mulai dari tahap mengidentifikasi permasalahan, mencari alternatif pemecahan masalah sampai pada implementasinya. Dalam upaya pemecahan masalah, peran pendampingan yaitu hanya sebatas memberikan alternatif-alternatif yang dapat di implementasikan. Dan kelompok pendamping dapat memilih alternatif mana yang sesuai untuk diambil.

2. ASPIKMAS (Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Banyumas).

ASPIKMAS (Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Banyumas) adalah sebuah organisasi yang berfokus pada pengembangan dan pemberdayaan para pengusaha mikro, kecil, dan menengah di Kabupaten Banyumas. Organisasi ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM melalui berbagai macam program dan kegiatan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan para anggotanya untuk saling berbagi pengalaman dan pengetahuan, dengan harapan dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar. Paguyuban ini memiliki struktur organisasi yang terorganisir dengan baik, termasuk perwakilan atau pengurus di setiap kecamatan di Kabupaten Banyumas. Struktur ini memungkinkan koordinasi dan komunikasi yang efektif di tingkat lokal, sehingga kebutuhan dan tantangan spesifik dari setiap daerah dapat ditangani dengan lebih tepat dan

⁸ Irawan, Heri, and Muhammad Ikbil. "Pendampingan UMKM Dalam Mengatur Keuangan Wirausaha Dengan Menggunakan Aplikasi Buku Warung." JPMEH: Jurnal Pengabdian Masyarakat Ekonomi dan Hukum 3.1 (2024): 49-54.

efisien.⁹ Aspikmas mempunyai tiga program yakni peningkatan kapasitas usaha berupa penyiapan UMKM dalam akses online, pengelolaan media sosial, serta peningkatan kualitas kemasan dan merek UMKM. Program berikutnya yaitu sosialisasi perizinan UMKM dan fasilitasi usaha serta pembiayaan dalam bentuk bantuan perizinan. Program akhir terdiri dari periklanan dan pemasaran berupa pembuatan website UMKM dan bekerja sama dengan pengusaha dan pemilik toko untuk menjual produk UMKM.

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Kecil dan Menengah (UMKM), usaha produktif adalah milik perseorangan atau badan usaha perseorangan dan memenuhi kriteria tertentu yang ditetapkan undang-undang. Pengertian dan standar usaha mikro di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).¹⁰ Kemudian, UMKM dikriteria sesuai dengan modal usaha dan hasil penjualan tahunan setiap tahun sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2020. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam pemberdayaan masyarakat dan mendorong kemandirian ekonomi. Pengusaha kecil pada umumnya kurang memperhatikann strategi bisnis bahkan tidak memiliki rencana pengembangan usaha. Mereka berfokus bagaimana menjual barang tanpa memikirkan bagaimana melakukan perbaikan kepada produk yang mereka pasarkan supaya lebih baik. Kebanyakan pengusaha UMKM berfokus hanya pada penjualan barangnya dan hasil usaha yang mereka dapatkan biasanya akan dihabiskan untuk konsumsi pribadi dan keluarganya.¹¹

⁹ Tamam, Muhammad Taufiq, et al. "Penerapan Teknologi Tepat Guna pada Perajin Kering Kentang." *Jurnal Pengabdian Teknik dan Sains (JPTS)* 2.02 (2022).

¹⁰ Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang UMKM

¹¹ Putu Krisna Adwitya Sanjaya, I Putu Nuratama, "Tata Kelola Manjamenen & Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah". Kota goa, CV. CAHAYA BINTANG CEMERLANG, 2021. Hal 4

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi Pendampingan ASPIKMAS dalam mendampingi UMKM di Desa Karangnangka?
2. Apa peran yang dilakukan ASPIKMAS dalam mendampingi pelaku usaha di Desa Karangnangka?
3. Apa kendala yang di hadapi para pelaku UMKM di Desa Karangnangka?

D. Tujuan Penelitian

1. Ingin menggambarkan strategi pendampingan ASPIKMAS dalam mendampingi UMKM di Desa Karangnangka.
2. Untuk mengetahui peran yang dilakukan ASPIKMAS dalam mendampingi pelaku UMKM di Desa Karangnangka.
3. Ingin mengetahui kendala yang dihadapi para pelaku UMKM di Desa Karangnangka.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memeberikan pengetahuan dan pemahakan kepada pembaca, dapat dijadikan sebagai bahan rujukan untuk penelitian berikutnya serta diterapkan secara nyata bagaimana pemahaman terhadap pendampingan sosial yang sesuai dengan jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Prodi PMI UIN. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

- a. Penelitian ini dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori pendampingan sosial dengan menganalisis efektivitas pendampingan Aspikmas yang digunakan dalam konteks spesifik. Hal ini dapat memperkaya pemahaman kita tentang bagaimana pendampingan sosial dapat disesuaikan dengan audiens.
- b. Penelitian ini dapat menghasilkan kerangka konseptual yang dapat digunakan sebagai acuan dalam merancang pendampingan sosial yang lebih efektif. Kerangka konseptual ini dapat meberikan panduan dalam memahami konteks pendampingan sosial dan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan wawasan kepada pembaca mengenai pendampingan UMKM yang dilakukan oleh ASPIKMAS di Desa Karangnangka.
- b. Penelitian ini berpotensi mengembangkan pendekatan metodologis baru untuk mengevaluasi upaya ASPIKMAS dalam pendampingan UMKM.
- c. Penelitian ini menyediakan studi kasus yang komprehensif mengenai upaya ASPIKMAS dalam pendampingan UMKM, yang dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya.

F. Telaah Pustaka

Telaah Pustaka merupakan analisis terhadap penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan peneliti. Tujuannya adalah untuk menilai apakah penelitian sejenis telah dilakukan sebelumnya dan untuk memahami perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan dan penelitian yang sedang direncanakan. Penulis telah melakukan pencarian beberapa sumber literatur yang membahas tentang upaya aspikmas dalam pengembangan UMKM di antaranya sebagai berikut.

Pertama, jurnal yang ditulis oleh Ina Maryani, Sopian Aji, dan Safitri Linawati yang berjudul **“Pelatihan Optimalisasi Whatssap Business untuk Akselerasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini adalah terhadap masalah modal, promosi dan penjualan yang dihadapi UMKM atau para pelaku UMKM. Hasil penelitian ini yaitu pengabdian masyarakat peserta mengalami peningkatan pengetahuan dan keterampilan untuk menggunakan Whatsaap Business sebagai media promosi dan penjualan produk dari UMKM, hal ini diperkuat dengan sebanyak 47% menjawab bermanfaat dan 53% menjawab sangat bermanfaat.¹² Pembahasan yang sama terletak pada penggunaan metode kualitatif, dan serta fokus penelitian yang

¹² Maryani, Ina, Sopian Aji, and Safitri Linawati. "Pelatihan Optimalisasi Whatssap Business Untuk Akselerasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)." *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis* 2.2 (2022): 153-159.

membahas kendala yang dihadapi oleh UMKM. Perbedaan dengan skripsi penulis terletak pada pelaksana kegiatan. Dalam skripsi, kegiatan dilaksanakan oleh pihak AspiKmas, sedangkan dalam jurnal ini, kegiatan dilakukan langsung oleh dosen yang terjun ke masyarakat.

Kedua, jurnal yang ditulis oleh Pandansari, Tiara, Erna Handayani, and Ira Hapsari Hapsari yang berjudul **“Peningkatan Kapasitas Pengusaha Mikro Dengan Pelatihan Pengelolaan Keuangan (IBM pada Usaha Mikro Kecamatan Kembaran, Kabupaten Banyumas)”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini yaitu tentang pelatihan keuangan agar bisa membantu usaha mikro kecil menengah mengelola risiko finansial dan mengurangi kemungkinan kegagalan bisnis. Tujuan penelitian ini yaitu meningkatkan pemahaman yang baik tentang aspek keuangan. Manfaat penelitian ini yaitu memahami dasar-dasar manajemen keuangan, termasuk perencanaan anggaran, pencatatan transaksi, dan pemahaman terhadap laporan keuangan melalui praktek menggunakan aplikasi berbasis excel.¹³ Persamaan pembahasan terletak pada penggunaan metode kualitatif dan fokus pada peningkatan kapasitas pengusaha mikro. Perbedaannya, pelatihan dalam skripsi penulis dilaksanakan di Desa Karangnangka, sementara dalam jurnal dilakukan di Kecamatan Kembaran. Selain itu, perbedaan lainnya adalah pada subjek pelaksanaan, di mana skripsi penulis melibatkan AspiKmas, sedangkan jurnal melibatkan IBM.

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Vivi Ariyanti yang berjudul **“Peningkatan Kapasitas Pelaku Usaha Mirko Kecil Menengah Melalui Pemanfaatan Teknologi Digital di Kecamatan Karanglewas Kabupaten banyumas”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini tentang peningkatan kapasitas pelaku usaha UMKM melalui pemanfaatan teknologi. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui peningkatan kapasitas pelaku usaha Mikro Kecil Menengah melalui pendampingan

¹³ Pandansari, Tiara, Erna Handayani, and Ira Hapsari Hapsari. "Peningkatan Kapasitas Pengusaha Mikro dengan Pelatihan Pengelolaan Keuangan:(IBM pada Usaha Mikro Kecamatan Kembaran, Kabupaten Banyumas)." Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Kalam 3.3 (2024): 204-209.

pemanfaatan teknologi digital. Hasil dari penelitian yaitu pelaku UMKM mengalami peningkatan pengetahuan, keterampilan dan infrastruktur yang berkaitan dengan teknologi digital.¹⁴ Persamaan pembahasan terletak pada penggunaan metode kualitatif dan fokus pada peningkatan kapasitas pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah. Perbedaannya, skripsi ini dilaksanakan di Desa Karangnangka, sedangkan jurnal dilakukan di Desa Karanglewas. Selain itu, skripsi ini berfokus pada peningkatan kapasitas melalui program-program dari Aspiqmas, sementara jurnal ini memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha.

Keempat, jurnal yang ditulis oleh Dadan Rahmat, M. Afnel Givari, Salsabila Meidita Hermawan yang berjudul **“Pendampingan dan Pengembangan UMKM Berbasis Digital di Desa Karawang”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini yaitu tentang pendampingan dan pengembangan berbasis digital. Manfaat dari penelitian ini yaitu agar dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, mengurangi kesenjangan ekonomi, meningkatkan literasi, mendorong pemerataan, dan percepatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dimasa pasca pandemi Covid-19. Tujuan penelitian ini menggambarkan upaya pengembangan UMKM berbasis digital di desa karawang melalui pelatihan UMKM berbasis digital dan melakukan pendampingan terhadap setiap UMKM yang ada di desa karawang. Hasil dari penelitian ini yaitu perlunya pemahaman dan pengembangan usaha berbasis teknologi digital di desa karawang sehingga dapat bersaing dengan usaha-usaha lain yang bersifat online.¹⁵ Persamaan pembahasan terletak pada penggunaan metode kualitatif dan pendampingan kepada UMKM. Perbedaannya, skripsi ini dilaksanakan Desa Karangnangka, sedangkan jurnal ini dilaksanakan di Desa Karawang. Selain itu, skripsi ini berfokus pada program-program pelatihan, sedangkan jurnal ini berfokus pada pendampingan dan pengembangan berbasis digital.

¹⁴ Ariyanti, Vivi. "Peningkatan Kapasitas Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pemanfaatan Teknologi Digital di Kecamatan Karanglewas Kabupaten Banyumas."

¹⁵ Rahmat, Dadan, M. Afnel Givari, and Salsabila Meidita Hermawan. "Pendampingan dan Pengembangan UMKM Berbasis Digital di Desa Karawang." *Jurnal Pengabdian Pelitabangsa* 3.02 (2022): 34-40.

Kelima, jurnal yang ditulis oleh Muhammad Sendi, Iing Giovani Carolin, Silvia, Rika Ramadani, Nurasmi, Muhammad Fahri, Eko Doni Wardana yang berjudul **“Pelatihan dan Pendampingan Digitalisasi dalam Pemanfaatan Platform Digital pada Pelaku Usaha UMKM di Desa Salo Palai”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini yaitu penggunaan dan pemanfaatan platform digital pada pelaku usaha UMKM. Manfaat dari penelitian ini yaitu dengan adanya platform digital diharapkan dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia di Desa Salo Palai. Manfaat dari penelitian ini yaitu Melalui Pelatihan dan Pendampingan Digitalisasi Dalam Pemanfaatan Platform Digital Pada Pelaku Usaha UMKM Di Desa Salo Palai dari Mahasiswa Bina Desa Universitas Mulawarman Prodi Administrasi Bisnis sebagai salah satu bentuk pengabdian mahasiswa pada masyarakat. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memaksimalkan potensi UMKM agar dapat beradaptasi dan bersaing di pasar berbasis digital. Hasil dari penelitian yaitu enggan adanya pelaksanaan dan pendampingan digitalisasi dalam pemanfaatan platform digital diharapkan dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia di Desa Salo Palai.¹⁶ Persamaan penelitian ini terletak pada penggunaan metode kualitatif dan subjeknya UMKM. Perbedaan penelitian ini terletak pada lokasi pelaksanaannya, di mana skripsi dilakukan di Desa Karangnangka, sedangkan jurnal dilaksanakan di Desa Salo Palai. Selain itu, skripsi berfokus pada pendampingan dan pelatihan melalui program-program yang dijalankan oleh AspiKmas, sementara jurnal ini berfokus pada pelatihan dan pendampingan terkait digitalisasi melalui pemanfaatan platform digital.

Keenam, jurnal yang ditulis oleh Sudjinan Sudjinan dan Juwari yang berjudul **“Pemberdayaan Potensi Masyarakat Melalui Pendampingan UMKM dan Koperasi di Kelurahan Telaga Sari Kota Balikpapan”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini yaitu pemberdayaan potensi masyarakat melalui pendampingan UMKM dan Koperasi. Manfaat dari penelitian ini yaitu. Adapun tujuan penelitian ini yaitu

¹⁶ Sendi, Muhammad, et al. "Pelatihan dan Pendampingan Digitalisasi dalam Pemanfaatan Platform Digital pada Pelaku Usaha UMKM di Desa Salo Palai." Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara 3.2.1 Desember (2022): 878-882.

mengembangkan, memperluas dan membudayakan layanan keuangan komersial perbankan kepada pengusaha mikro agar dapat meningkatkan pendapatannya, dan Membantu perbankan untuk memperluas segmen pasar usaha mikro secara aman dan saling menguntungkan. Masalah dalam penelitian ini masih terbatasnya kemampuan UMKM untuk berkembang, maka saat ini pengembangan usaha kecil merupakan salah satu strategi yang diambil Pemerintah dalam rangka pertumbuhan ekonomi.¹⁷ Persamaan penelitian ini terletak pada penggunaan metode kualitatif dan tentang pendampingan UMKM. Perbedaan penelitian ini skripsi berfokus pada pendampingan Aspikmas melalui program-program, sedangkan jurnal ini berfokus pada pemberdayaan potensi masyarakat melalui pendampingan UMKM dan koperasi. Selain itu, skripsi ini dilaksanakan di Desa Karanangnangka, sedangkan jurnal ini dilaksanakan di Kelurahan Telaga Sari, Kota Balikpapan.

Ketujuh, jurnal ini ditulis oleh Asfahani, Asysta Amalia Pasaribu, dan AIdun Suwarna yang berjudul **“Pendampingan UMKM melalui Penyediaan Lapak dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini yaitu penyediaan lapak dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk membantu UMKM melalui penyediaan warung untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Masalah dalam penelitian ini keterbatasan modal, terbatasnya akses pasar, dan kurangnya kemampuan manajerial.¹⁸ Persamaan penelitian ini terletak pada penggunaan metode kualitatif, fokus pada upaya meningkatkan perekonomian masyarakat, dan kegiatan pendampingan terhadap UMKM. Perbedaan penelitian ini, skripsi fokus pada pendampingan UMKM melalui program-program Aspikmas, sedangkan jurnal menekankan pendampingan UMKM melalui penyediaan

¹⁷ Sudjinan, Sudjinan, and Juwari Juwari. "Pemberdayaan Potensi Masyarakat Melalui Pendampingan UMKM Dan Koperasi Di Kelurahan Telaga Sari Kota Balikpapan." *Jurnal Abdi Masyarakat Ilmu Ekonomi (JAMIE)* 1.01 (2018): 40-49.

¹⁸ Asfahani, Asfahani, Asysta Amalia Pasaribu, and A. Idun Suwarna. "Pendampingan UMKM melalui Penyediaan Lapak dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat." *Assoeltan: Indonesian Journal of Community Research and Engagement* 1.1 (2023): 31-41.

lapak. Selain itu, lokasi pelaksanaan skripsi adalah di Desa Karangnangka, sementara jurnal dilakukan di Kelurahan Kanigoro.

Kedelapan, jurnal yang ditulis oleh Budi Setiawan¹⁹ dan Adil Fadillah yang berjudul **“Pendampingan Penerapan Strategi Promosi Berbasis Digital Bagi UMKM Di Wilayah Kota Bogor”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini yaitu pendampingan penerapan strategi berbasis digital. Tujuan Manfaat penelitian ini terciptanya UMKM Kota Bogor yang memiliki pengetahuan dan pemahaman mengenai pentingnya identifikasi potensi dalam berbisnis.¹⁹ Persamaan penelitian ini terletak pada penggunaan metode kualitatif dan tujuan penelitiannya meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam memanfaatkan internet bagi operasional bisnis. Perbedaannya, skripsi ini dilaksanakan di Desa Karangnangka, sedangkan jurnal ini dilaksanakan di Kota Bogor. Selain itu, skripsi ini fokus pada strategi Aspiemas melalui program-program peningkatan kapasitas UMKM, sedangkan jurnal ini berfokus pada penerapan strategi promosi berbasis digital bagi UMKM.

Kesembilan, skripsi yang ditulis oleh M. Farihun Na'im yang berjudul **“Strategi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Pendampingan UMKM Oleh Lembaga Pengembangan Teknologi Pedesaan di Kelurahan Kejiwaan Kabupaten Wonosobo”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian tentang strategi pemberdayaan masyarakat melalui program pendampingan UMKM. Tujuannya mendeskripsikan upaya yang dilakukan oleh LPTP dalam melakukan pendampingan UMKM di Kelurahan Kejiwaan Kecamatan Wonosobo kabupaten Wonosobo serta dampak yang ditimbulkan dari upaya LPTP tersebut. Kendala penelitian ini mindset masyarakat Kelurahan Kejiwaan, anggota kelompok tidak melakukan regenerasi, mobilitas anggota kelompok terhambat, serta prioritas program dari LPTP yang mengakibatkan program berjalan dengan waktu lama. Hasil dari penelitian ini yaitu berhasilnya strategi pemberdayaan masyarakat oleh LPTP di Kelurahan

¹⁹ Setiawan, Budi, and Adil Fadillah. "Pendampingan Penerapan Strategi Promosi Berbasis Digital Bagi UMKM Di Wilayah Kota Bogor." *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan* 1.1 (2020): 29-36.

Kejiwaan.²⁰ Penelitian ini memiliki kesamaan dalam penggunaan metode kualitatif dengan tujuan mendeskripsikan upaya yang dilakukan oleh lembaga. Namun, terdapat perbedaan antara kedua skripsi. Penelitian yang dilakukan oleh penulis menggunakan strategi berupa pelatihan bertahap dengan fokus pada pendampingan yang dilakukan oleh Aspikmas di Desa Karangnangka. Sementara itu, skripsi yang ditulis oleh M. Farihun mengadopsi strategi pengkajian potensi wilayah melalui *assessment*, dengan fokus pada pendampingan UMKM yang dilakukan oleh Lembaga Pengembangan Teknologi Pedesaan dan dilaksanakan di Wonosobo.

Kesepuluh, skripsi yang ditulis oleh Umar Faruk yang berjudul tentang **“Strategi Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Bangkalan terkait dengan pemasaran Batik”**, dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Fokus penelitian ini pada industri batik di daerah Tanjung Bumi Bangkalan. Masalah dari penelitian ini kurangnya sarana pelatihan untuk mengikuti perkembangan tren fashion kontemporer adalah permasalahan yang perlu diperhatikan oleh pemerintah setempat. Dampak dari penelitian ini yaitu Sektor di arus perdagangan bebas dengan Cina adalah industri tekstil, karena industri inilah yang juga mendominasi di negara tersebut.²¹ Penelitian ini memiliki kesamaan dalam penggunaan metode kualitatif serta penerapan strategi peningkatan kapasitas. Namun, terdapat perbedaan antara kedua skripsi tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh penulis melibatkan lembaga Aspikmas, sementara skripsi yang ditulis oleh Umar Faruk melibatkan Dinas Koperasi UMKM. Selain itu, perbedaan juga terletak pada subjek dan lokasi pelaksanaan. Skripsi penulis berfokus pada pelaku UMKM dengan lokasi penelitian di Desa Karangnangka, sedangkan skripsi Umar Faruk berfokus pada topik terkait batik dengan lokasi penelitian di Bangkalan.

Kesebelas, jurnal ini ditulis oleh Puspita Lianti Putri¹, Budi Widadi yang berjudul **“Sosialisasi Strategi Pengembangan Potensi Bisnis Pada UMKM**

²⁰ Na'im, M. Farihun. "Strategi Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Bangkalan terkait dengan pemasaran Batik." (2023).

²¹ UMAR, FARUK. Strategi Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Bangkalan terkait dengan pemasaran Batik Tanjung Bumi Pasca ASEAN-CHINA FREE TRADE AGREEMENT (ACFTA). Diss. UPN" VETERAN" JAWA TIMUR, 2013.

di Kecamatan Purwokerto Selatan”, dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif . Fokus penelitian ini pada potensi bisnis pada UMKM. penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman pelaku UMKM di Kecamatan Purwokerto Selatan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dengan mempertimbangkan permasalahan yang dialami mitra, yaitu: belum adanya pemahaman tentang strategi bisnis dan pemanfaatan e-business yang belum maksimal. Masalah penelitian ini yaitu belum adanya pemahaman tentang strategi bisnis dan pemanfaatan e-business yang belum maksimal. Hasil penelitian ini yaitu penerapan strategi bisnis dan e-business secara kuantitatif dari hasil evaluasi terhadap semua peserta sebanyak 20 orang, diperoleh data penerimaan informasi sebesar 88,50%.²² Penelitian ini memiliki kesamaan yaitu subjeknya dengan Aspikmas, melalui pendekatan kualitatif, dan objeknya UMKM. Perbedaanya, skripsi ini dilaksanakan di Desa karangangka, sedangkan jurnal ini di Kecamatan Purwokerto Selatan. Selain itu, skripsi ini berfokus pada strategi pendampingan UMKM, sedangkan jurnal ini berfokus pada sosialisasi strategi pengembangan peotensi bisnis.

Keduabelas, jurnal yang ditulis oleh Uci Silvia Rahmah, Endang Iryant yang berjudul **“Optimasi Upaya Pendampingan UMKM untuk Meningkatkan Branding UMKM Iborajut”**, dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Fokus penelitian ini pada pendampingan UMKM untuk meningkatkan branding. Tujuan penelitian ini untuk membantu UMKM Iborajut dalam meningkatkan pemasaran dan penjualan produk melalui strategi branding. Harapan penelitian ini yaitu meningkatkan pemasaran dan penjualan produk UMKM Iborajut serta memberikan kontribusi ekonomi yang lebih baik bagi pelaku UMKM tersebut. Masalah dalam penelitian ini strategi pemasaran berupa branding produk yang kurang optimal.²³ Penelitian ini memiliki kesamaan dalam pendekatan yang digunakan, yaitu kualitatif, serta objek penelitian yang sama, yaitu UMKM, dengan fokus

²² Putri, Puspita Lianti. "Sosialisasi Strategi Pengembangan Potensi Bisnis Pada UMKM di Kecamatan Purwokerto Selatan." *Jurnal Abdimas Gorontalo (JAG)* 6.2 (2023): 121-125.

²³Rahmah, Uci Silvia, and Endang Iryanti. "Optimasi Upaya Pendampingan UMKM untuk Meningkatkan Branding UMKM Iborajut." *Faedah: Jurnal Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat Indonesia* 1.2 (2023): 98-105.

pada pendampingan UMKM. Perbedaannya terletak pada lokasi pelaksanaan skripsi ini dilakukan di Desa Karangnangka, sementara jurnal dilaksanakan di Kelurahan Kalirungkut. Selain itu, skripsi ini berfokus pada pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh Aspikmas, sedangkan jurnal lebih berfokus pada upaya meningkatkan branding UMKM.

Ketigabelas, jurnal yang ditulis oleh regawa Bayu pamungkas dkk yang berjudul **“Strategi Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kota Banda Aceh dalam Meningkatkan Perkembangan Industri Kreatif Bagi UMKM”**, dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Fokus penelitiannya yaitu pembinaan, pelatihan, dan fasilitas. Kendala penelitian ini dari segi pemberdayaan yang belum sepenuhnya optimal dari pelatihan maupun fasilitas yang di berikan belum sesuai. Tujuan peneliti mengetahui kebutuhan yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM dengan memberikan pelatihan secara rutin yang terjadwal, peningkatan peran dinas harus di optimalkan dalam promosi produk dan penyediaan tempat sentra serta melakukan pendampingan keahlian di bidang manajemen keuangan dan pemasaran. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemberdayaan dalam peningkatan industri kreatif bagi UMKM Kota banda Aceh.²⁴ Penelitian ini memiliki kesamaan dalam pendekatan kualitatif, dengan subjek yang fokus pada UMKM serta strategi pelaksanaan. Perbedaannya terletak pada lokasi pelaksanaan, di mana skripsi ini dilakukan di Desa Karangnangka, sedangkan penelitian dalam jurnal dilakukan di Kota Banda Aceh. Selain itu, skripsi ini melibatkan Aspikmas, sementara jurnal melibatkan Dinas Koperasi. Terakhir, skripsi ini membahas peningkatan kapasitas usaha, sedangkan jurnal lebih menyoroti terkait strategi dalam meningkatkan perkembangan industri kreatif.

Keempatbelas, skripsi ini yang ditulis oleh Shifa Aulia Putri yang berjudul **“Strategi Pemasaran Digital Pada Instragram UMKM IEKO Ratu Eceng”**, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian ini membahas tentang perancangan dan pendampingan dalam pemanfaatan media

²⁴ Fadzillah, Nurul. Strategi dinas koperasi ukm dan perdagangan kota banda aceh dalam meningkatkan perkembangan industri kreatif bagi umkm. Diss. UIN Ar-raniry Banda Aceh, 2019.

sosial Instagram UMKM Ieko Ratu Eceng yang bertujuan sebagai media pemasaran digital. Tujuan meningkatkan pemasaran melalui digital marketing instragram. Kendala penelitian ini kurangnya pemahaman mengenai pemasaran dan pengelolaan media sosial Instagram.²⁵ Persamaan peneliti ini yaitu melalui pendekatan kualitatif dan melakukan pendampingan. Perbedaanya peneliti ini melakukan strategi melalui pelatihan, sedangkan skripsi yang di tulis oleh Shifa Aulia melakukan strategi melalui strategi pemasaran melalui digital. Selain itu tempat pelaksanaan skripsi ini di lakukan di Karangnangka dan dilaksanakan oleh pihak Aspikmas, sedangkan skripsi yang ditulis oleh Shifa Aulia di laksanakan pada Instragram UMKM IEKO ratu eceng.

Kelimabelas, skripsi ini yang di tulis oleh Eliza dan Ummi Zati yang berjudul **“Efektivitas Pendampingan Program “BESTEE” untuk Penguatan pelaku UMKM Bidang Pangan Pada Nasabah PT Bank BPTN Syariah TBK”**, penelitian ini dilakukan melalui pendekatan kualitatif. Fokus penelitian ini pada efektivitas pendampingan program Bestee. Tujuan penelitian ini untuk menyusun strategi pengembangan program pendampingan penerima UMKM Bestee dan menganalisis efektifitas program pendampingan Bestee dalam meningkatkan manajemen bisnis UMKM. kendala dari penelitian ini sering menghadapi kurangnya modal atau investasi, teknik produksi, pangsa pasar, manajemen, teknologi, lokasi pemasaran, pengambilan keputusan yang lemah, dan daya saing yang rendah. Hasil penelitian ini strategi SO, ST, WO dan WT. Pelaku UMKM terlibat 100% dalam pendampingan.²⁶ Persamaa, peneliti ini terkait pendekatan kualitatif dan subjeknya UMKM. Perbedaan, skripsi ini dilaksanakan oleh Aspikmas, sedangkan srkripsi yang di tulis oleh Ummi Zati di laksanakan oleh Nasabah PT Bank BPTN Syariah TBK. Selain itu, sekripsi ini berfokus pada strategi pendampingan melalui pelatihan, sedangkan skripsi yang ditulis oleh Ummi Zati berfokus pada pendampingan program “BESTEE”, Perbedaan terakhir di lokasi, skripsi ini di lasanakan di

²⁵ PUTRI, SHIFA AULIA. Strategi Pemasaran Digital Pada Instragram UMKM IEKO RATU ECENG. Diss. Universitas Mercu Buana Jakarta, 2021.

²⁶ Eliza, Ummi Zati. Skripsi “Efektivitas Pendampingan Program “BESTEE” untuk Penguatan pelaku UMKM Bidang Pangan Pada Nasabah PT Bank BPTN Syariah TBK”. Diss. Politeknik Negeri Lampung, 2024.

Desa Karangnangka, sedangkan skripsi yang ditulis oleh Umami Zati dilaksanakan di Lampung.

G. Sistematika Pembahasan

Skripsi ini terdiri dari lima bab yang saling berkaitan, yaitu:

- Bab I** : Pendahuluan, latar belakang masalah, pengertian istilah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, teori. Di dalamnya memuat kerangka kerja, metode penelitian, dan diskusi sistematis.
- Bab II** : Memaparkan teori pengembangan UMKM melalui ASPIKMAS.
- Bab III** : Menjelaskan metode penelitian, meliputi jenis penelitian, pendekatan, lokasi penelitian, topik penelitian dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.
- Bab IV** : Membahas hasil penelitian dan pembahasan.
- Bab V** : Menjelaskan kesimpulan dan saran



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

1. Pengertian

Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. Strategi adalah sarana yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (sasaran). Tetapi, strategi bukanlah sekedar suatu rencana. Strategi ialah rencana yang disatukan: strategi mengikat semua bagian perusahaan menjadi satu. Strategi itu menyeluruh, strategi meliputi semua aspek penting perusahaan. Strategi itu terpadu semua bagian rencana serasi satu sama lain dan bersesuaian.²⁷

Sedangkan menurut Husein Umar strategi adalah hal menetapkan arah kepada “ manajemen ” dalam arti orang tentang sumber daya di dalam bisnis dan tentang bagaimana mengidentifikasi kondisi yang memberikan keuntungan terbaik untuk membantu memenangkan persaingan didalam pasar.

Menurut Newman dan Logan, ada 4 basic strategy untuk mencapai tujuan yang diinginkan, antara lain:

- a. Mengetahui dan menetapkan sasaran usaha seperti mengetahui selera masyarakat dan kebiasaan masyarakat.
- b. Mempertimbangkan dan memilih jalan usaha untuk bisa mencapai tujuan atau sasaran yang dituju.
- c. Dalam menetapkan sasaran yang dituju harus menentukan rencana awal atau langkah awal serta mempertimbangkan untuk kedepannya.²⁸

2. Konsep Startegi

Mintzberg menegaskan 5P yang terhubung satu sama lain dan terdiri dari perencanaan (plan), pola (pattern), posisi (position), perspektif

²⁷ Hartono, jogianto. Strategi Penelitian Bisnis. (BPFE: Yogyakarta.2018), Hal 29

²⁸ Mulyono, Sri. "Strategi UMKM dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi." Dampak Pandemi Terhadap 159 (2021).

(perspektif), dan permainan atau taktik (play), merupakan gagasan atau konsep dari strategi. Berikut uraian dari 5P yaitu :

a. Strategy as a Plan

Strategi merupakan bentuk perencanaan karena konsep strategi selalu berkaitan dengan unsur perencanaan, arah, atau orientasi tindakan bisnis yang bertujuan untuk mencapai hasil tertentu di masa depan. Meskipun demikian, strategi tidak hanya berupa rencana yang berfokus pada masa depan tanpa pelaksanaan, melainkan juga mencakup tindakan di masa lalu yang turut dipengaruhi oleh strategi tersebut.

b. Strategy as Pattern

Strategi merupakan bentuk perencanaan karena konsep strategi selalu berkaitan dengan unsur perencanaan, arah, atau orientasi tindakan bisnis yang bertujuan untuk mencapai hasil tertentu di masa depan. Meskipun demikian, strategi tidak hanya berupa rencana yang berfokus pada masa depan tanpa pelaksanaan, melainkan juga mencakup tindakan di masa lalu yang turut dipengaruhi oleh strategi tersebut

c. Strategy as Position

Strategi dapat diartikan sebagai sebuah posisi, yakni upaya untuk menyesuaikan atau mencocokkan produk tertentu dengan target pasar yang spesifik. Pendekatan ini cenderung berfokus pada faktor eksternal di lingkungan sekitar, sekaligus mempertimbangkan aspek internal, yaitu titik di mana produk tertentu dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Dalam penerapannya, strategi dari sudut pandang ini melibatkan penggunaan ideologi, dorongan alami, atau keyakinan yang telah ada sebelumnya.

d. Strategy as a Perspective

Sebagai sebuah perspektif, strategi lebih menitikberatkan pada struktur dan tujuan jangka panjang perusahaan. Penerapan strategi mencerminkan cara pandang para pengambil keputusan strategis (strategic decision-makers) terhadap dunia mereka. Seperti halnya ideologi atau budaya, strategi merupakan gagasan yang tertanam dalam

pikiran para pengambil keputusan tersebut dan berupaya untuk menjadi nilai yang disepakati bersama (shared value) dalam bisnis.

e. Strategy as a Play

Dalam konteks ini, strategi merupakan keputusan yang diambil oleh pemimpin pasar untuk meningkatkan kapasitas pabrik. Langkah tersebut tidak hanya berfungsi sebagai rencana, tetapi juga sebagai taktik (play) untuk menghalangi potensi masuknya pendatang baru ke dalam industri terkait. Pendatang baru tersebut, misalnya, mungkin tidak memiliki skala ekonomi (economies of scale) yang setara dengan pemimpin pasar. Dengan demikian, strategi dalam pengertian ini menjadi keputusan yang dirancang oleh pemimpin pasar untuk mempertahankan keunggulannya.²⁹

Menurut Suryana strategi disebut sebagai permainan atau teknik sebagai salah satu cara untuk mengalahkan musuh atau rival adalah melalui strategi.

B. Pendampingan

1. Pengertian

Pendampingan merupakan alat pemberdayaan yang dianggap ampuh dan efektif dalam membantu seseorang atau lembaga atau organisasi dalam mewujudkan cita-citanya. Pendampingan merupakan kerjasama antara dua pihak (Pendamping dan klien) yang didasarkan pada sikap saling percaya dan menghormati.³⁰ Menurut Purwadarminta, pendampingan adalah suatu proses dalam menyertai dan menemani secara dekat bersahabat dan bersaudara serta hidup bersama-sama dalam suka dan duka, bahu membahu dalam menghadapi kehidupan dan mencapai tujuan bersama yang diinginkan. Kegiatan Pendampingan merupakan penyebaran informasi dan pemahaman perkoperasian dan kewirausahaan, melalui berbagai strategi

²⁹ Indah, Winandari. Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Banyumas (ASPIKMAS) dalam Pengembangan UMKM di Desa Kutasari Kecamatan Baturadden Kabupaten Banyumas. Diss. UIN Prof KH Saifuddin Zuhri, 2022. Hal 23-24

³⁰ Sihombing, Novfitri Landong Namora, and Raden Hasan. "Analisa kinerja pendamping usaha mikro kecil menengah kota tangerang selatan terhadap kemajuan umkm." JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam) 7.2 (2019): 149-158.

dan metode guna mewujudkan praktek tata kelola perkoperasian dan UMKM yang profesional, serta memberikan manfaat sebesar-besarnya bagi anggota (pemilik) pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Pendampingan Koperasi dan UMKM dapat diartikan secara luas yaitu sebagai sebuah upaya membantu, mengarahkan dan mendukung terhadap individu atau kelompok UMKM, dan Koperasi melalui perumusan masalah, merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi dalam pengembangan usahanya. Dalam upaya pelaksanaan pendampingan Koperasi dan UMKM yang efektif, efisien, ekonomis dan tertib maka diperlukan Petunjuk Teknis Pendamping Koperasi dan UMKM. Dalam petunjuk teknis ini yang dimaksud dengan:³¹

- a. Pendampingan adalah kegiatan yang dilakukan oleh pendamping dalam rangka pemberdayaan koperasi dan UMKM dalam melaksanakan kegiatan usaha.
- b. Pendamping koperasi dan UMKM yang selanjutnya di singkat PKOPUMKM adalah individu yang memiliki kemampuan dan pengetahuan dibidang koperasi dan UMKM yang direkrut oleh kementerian koperasi dan UMKM untuk melakukan sosialisasi, advokasi dan supervisi tentang pengembangan kegiatan koperasi dan UMKM.

Peran pendamping sebagai pelaku UMKM ialah untuk menjadi mentor dalam berwirausaha yang nantinya dapat berkonsultasi mengenai usaha yang sedang dijalani oleh nasabah. Dalam proses pendampingan menerapkan juga fungsi seperti perencanaan, pembinaan, penilaian, dan pengembangan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai.³² Pendamping juga menjadi solusi dari berbagai macam permasalahan yang ada pada UMKM di Indonesia. Terbatasnya ilmu yang diperoleh dari pelaku UMKM menjadi alasan utama.

³¹ Sihombing, Novfitri Landong Namora. "Model Pendampingan UKM di Kota Tangerang Selatan." *Prosiding Sembadha 1* (2018): 84-90.

³² Anggoro, Bobby Yudho, and Tri Kartika Pertiwi. "Peran Pendamping Untuk Memperluas Akses Pasar Nasabah BTPN Syariah Yang Berprofesi Sebagai Pelaku UMKM." *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3.2 (2023): 197-201.

2. Peran

Peran dan tanggung jawab seorang pendamping setidaknya ada empat hal, yaitu:³³

a. Fasilitator

Menurut Barker fasilitator merupakan tanggung jawab untuk membantu klien menjadi mampu menangani tekanan situasional atau tradisional, dengan menggunakan strategi khusus untuk mencapai tujuan. Dalam melaksanakan tanggung jawab tersebut, fasilitator bertugas untuk:

- 1) Menerapkan aturan main dalam daerah dampingan.
- 2) Melaksanakan kegiatan sesuai dengan prosedur yang ditentukan oleh petunjuk teknis.
- 3) Menangani masalah, pelatihan, dan penguatan kelompok.
- 4) Tugas-tugas tersebut mengharuskan fasilitator untuk berinteraksi secara aktif dengan masyarakat. Bentuk interaksi tersebut meliputi dengan tatap muka dan melalui papan informasi yang ditempatkan di kantor desa.

b. Broker

Dalam percakapan keseharian istilah broker ini sudah sangat umum digunakan sehingga sudah dijadikan salah satu lema dalam kamus besar Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), yang penjelasannya secara spesifik mengacu kepada bidang ekonomi, yaitu sebagai pedagang perantara yang menghubungkan pedagang satu dengan pedagang lainnya dalam hal jual beli atau antara penjual dan pembeli (saham).³⁴ Peran sebagai broker dalam kegiatan mendampingi masyarakat hampir sama

³³ Rabbani, Hanifur. Pencapaian Tujuan Program Pendampingan Hidroponik di Komunitas Agradipa Desa Sodong, Kecamatan Tigaraksa, Kabupaten Tangerang. BS thesis. Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2024.

³⁴ Solihat, Ade. "The Cultural Broker, and Alms: The Key Concepts to Understanding Turkish Schools in Indonesia." The Prosiding The 4th International Conference on Indonesian Studies: "Unity, Diversity, and Future," [www. icssis. wordpress. com/2012/05/09102012-06](http://www.icssis.wordpress.com/2012/05/09102012-06).

dengan kegiatan yang dilakukan oleh broker pada umumnya. Seorang pendamping bertransaksi di jaringan pelayanan sosial.

Pendamping dalam melakukan tugasnya yaitu sebagai broker yang mempunyai prinsip utama sebagai berikut:

- 1) Mempunyai kemampuan untuk melakukan identifikasi serta menempatkan posisi masyarakat dengan tepat.
- 2) Secara konsisten dapat menjalin kerja sama dan komunikasi dengan masyarakat.
- 3) Memiliki kemampuan untuk melakukan evaluasi terhadap keefektifan penggunaan potensi masyarakat yang bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sendiri.

c. Pembela

Peran pendamping sebagai pembela menjadi penting ketika masyarakat mendapat permasalahan akibat kondisi sosial atau politik yang menyebabkan masyarakat mengalami kerugian. Dalam hal ini, pendamping harus berhadapan dengan beberapa lembaga atau kelompok tertentu untuk membela hak-hak yang seharusnya menjadi milik masyarakat.

d. Mediator

Mediator memiliki peran yang sangat amat penting dalam optimalisasi mediasi dengan cara seorang menjadi penengah yang akan mencari kesepakatan untuk kedua belah pihak sehingga kesepakatan tersebut adil dan tidak ada pihak yang merasa kalah ataupun menang. Seorang mediator harus memiliki sebuah metode seperti menemui salah satu pihak terlebih dahulu kemudian pihak lainnya (kaukus) yang mampu membawa arah mediasi menuju kesepakatan.³⁵ Peran pendamping sebagai mediator yaitu ketika terjadi perbedaan pendapat dalam masyarakat yang berpotensi untuk menimbulkan konflik.

³⁵ Kusumawardani, Novita. "Pelaksanaan Mediasi oleh Mediator Hakim dan Non Hakim dalam Mengurangi Angka Perceraian di Pengadilan Agama dan Pengadilan Negeri Jepara." *Jurnal Prisma Hukum* 8.6 (2024).

3. Konsep

Pendampingan merupakan seorang pekerja sosial dan relawan yang mempunyai bakat dan kemampuan serta kemauan dalam melakukan pendampingan, karena melakukan pendampingan tidak saja dibutuhkan kelulusan dari pendidikan yang berlatarbelakang profesi pekerjaan sosial. Melakukan pendampingan berarti melakukan kegiatan pendampingan yang bertujuan mengubah perilaku yang bermasalah dari berbagai latar belakang pemikiran, budaya dan sosial ekonomi serta publik pada individu dan masyarakat. Pekerja sosial, relawan serta tenaga pendamping. Selain memahami perannya, pendamping juga harus berpijak pada pedoman sebagaimana oleh Depsos seperti berikut:

1. Membangun hubungan yang mencerminkan empati, menghormati pilihan serta hak klien untuk menentukan nasib sendiri, menghargai keberagaman dan keunikan individu, serta mengutamakan.
2. Membangun komunikasi yang menghargai martabat dan harga diri klien, memperhatikan keberagaman individu, berorientasi pada kebutuhan klien, serta menjaga kerahas.
3. Berperan aktif dalam proses pemecahan masalah dengan memperkuat partisipasi klien di setiap tahap, menghormati hak-hak klien, mengubah tantangan menjadi peluang untuk belajar, serta melibatkan klien dalam pengambi.
4. Mencerminkan sikap dan nilai-nilai profesional pekerja sosial dengan mematuhi kode etik profesi, berpartisipasi dalam pengembangan profesional, melakukan penelitian serta merumuskan kebijakan, dan berupaya menghapus segala bentuk diskriminasi serta ketidaksetaraan.

4. Strategi

Strategi yang efektif untuk meningkatkan kapasitas UMKM, dapat dilakukan melalui langkah-langkah berikut:

- a. Sosialisasi dan pembuatan legalitas usaha (NIB dan legalitas produk (PIRT, Halal, dan HAKI).

Pendampingan perizinan UMKM merupakan salah satu hal penting untuk mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah yaitu legalitas usaha. Legalitas usaha melalui perizinan sangat penting bagi UMKM untuk memudahkan mereka mengakses modal untuk mengembangkan usahanya dan bersaing dengan usaha lainnya. legalitas memiliki fungsi yaitu menginisiasi kegiatan sosialisasi dalam pengurusan legalitas usaha anggota seperti pembuatan NIB (Nomor Induk Berusaha) dan legalitas produk anggota (Pangan Induk Rumah Tangga, sertifikasi halal, Hak Kekayaan Intelektual, dan Badan Pengusaha Obat dan Makanan). Legalitas usaha melalui perizinan sangat penting bagi UMKM untuk memudahkan mereka mengakses modal untuk mengembangkan usahanya dan bersaing dengan usaha lainnya. NIB berfungsi sebagai identitas atau tanda pengenal bagi pelaku usaha, baik individu maupun kelompok. Selain itu, NIB juga dianggap sebagai langkah awal dan elemen penting bagi seorang pelaku usaha untuk memulai dan mengembangkan usahanya.

Dengan memiliki NIB, pelaku usaha dapat lebih mudah mengajukan Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan atau mengembangkan usaha mereka. Dalam program ini juga terdapat dana bergulir dari pemerintah daerah yang sudah tersalurkan. Dana bergulir ini berupa pinjaman uang tunai yang bunganya sangat sedikit sehingga pelaku usaha mendapatkan pinjaman modal tanpa takut mendapatkan bunga yang besar yang nantinya akan membuat pelaku usaha kesulitan untuk mengembalikan pinjaman tersebut.

Selain NIB, terdapat juga jenis perizinan lain, yaitu Produk Industri Rumah Tangga (PIRT). PIRT adalah sertifikasi yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan berdasarkan penilaian terhadap standar keamanan, mutu, dan kandungan gizi pangan. Sertifikasi ini berlaku untuk produk makanan kemasan yang memiliki masa ketahanan maksimal tujuh hari. Kepemilikan PIRT oleh pelaku UMKM bertujuan agar produk mereka

dapat bersaing dengan produk pabrikan, sekaligus menjamin keamanan pangan. Dengan demikian, hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan keamanan produk yang dihasilkan.

- b. Pelatihan-pelatihan usaha seperti pelatihan digital marketing, pembukuan keuangan, manajemen usaha, dan publik speaking.

Digital marketing sendiri merupakan proses yang mencakup perencanaan dan pelaksanaan konsep terkait ide, penetapan harga, promosi, serta distribusi produk perusahaan. Pesatnya perkembangan dunia digital di seluruh dunia menuntut aktivitas periklanan untuk dilakukan secara tidak langsung, namun tetap memberikan pengaruh yang besar terhadap masyarakat, terutama dalam hal pemasaran dan penjualan. Tujuan dari digital marketing adalah untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat dan tepat. Digital marketing memiliki fungsi yaitu mempromosikan dan memasarkan produk anggota secara online melalui berbagai platform digital (sosmed, marketplace, e-katalog). Sedangkan media memiliki fungsi yaitu memproduksi berbagai media informasi digital, baik untuk memberi informasi yang berhubungan dengan organisasi maupun info seputar event-event (bentuknya berupa flyer, video pendek, dll).

Banyak pelaku UMKM menjalankan usaha secara informal tanpa memperhatikan pentingnya pencatatan keuangan dan manajemen yang baik. Tanpa catatan yang jelas, sulit bagi mereka untuk melacak arus dan bisa mengidentifikasi pengeluaran yang bisa dihemat. Disini Aspikmas mengajarkan para pelaku UMKM cara membuat necara laba rugi agar dapat membantu mengetahui untung atau tidaknya usaha mereka, dan hasil dari penjualan setiap bulanya. Karena jika seorang pengusaha yang tidak mengetahui untung atau tidak untung, maka sulit untuk mengembangkannya.

Keterampilan publik speaking diperlukan menyampaikan ide, mendiskusikan sesuatu, hingga melaporkan hasil kerja pada orang lain. Ketrampilan itu semakin penting saat menduduki posisi pemimpin seperti

supervisor, manajer, direktur agar dapat memimpin rapat secara baik. Kemampuan publik speaking atau berbicara di depan khalayak adalah suatu kemampuan yang tidak hanya harus dimiliki oleh para pemimpin, namun seluruh pemimpin masyarakat maupun seorang usaha.³⁶

- c. Bazar/expo yang diorganisir sendiri maupun bekerja sama dengan pihak lain, dimana anggota bisa mempromosikan dan menjual produknya.

Pelaksanaan kegiatan ini ditujukan untuk menumbuh kembangkan empati dan kepedulian aktivitas akademika STIE terhadap berbagai masalah yang riil dihadapi masyarakat dan pembangunan berkelanjutan yang diperlukan untuk mencerdaskan kehidupan bangsa dan mewujudkan kesejahteraan masyarakat yang sesuai dengan masyarakat sebenarnya. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi suatu pengalaman yang baru untuk menambah pengetahuan, kemampuan, dan kesadaran hidup bermasyarakat. Bagi masyarakat, kehadiran kegiatan ini diharapkan mampu memberikan motivasi dan inovasi dalam bidang sosial kemasyarakatan. Semakin banyak persaingan dalam usaha kuliner membuat para pelaku bisnis sekarang ini harus pintar membuat terobosan dan inovasi baru agar tetap terdepan dalam berbisnis kuliner.

C. UMKM

1. Pengertian

Menurut UUD 1945 selanjutnya dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang dan berkeadilan.³⁷ Menurut Rudjito UMKM merupakan usaha yang punya peran penting dalam perekonomian negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi

³⁶ Amalia, Ayu Nurul. Teknik Berbicara di Depan Umum (Public Speaking) dan Negosiasi. Penerbit NEM, 2022.

³⁷ Ifah Rofiqoh dll “UMKM Naik Kelas Pemberdayaan Ekonomi Skala Mikro”, Yogyakarta, Pustaka Pelajar. Hal 1

jumlah usahanya. UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi.³⁸

Keberadaan usaha mikro kecil menengah sebagai bagian dari pelaku usaha di Indonesia semakin eksis dengan diterbitkannya Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil (UUUK). Arti pentingnya usaha kecil dalam dunia usaha tercermin dari dasar pertimbangan dikeluarkannya UUUK bahwa dalam pembangunan nasional, usaha kecil sebagai bagian integral dunia usaha yang merupakan kegiatan ekonomi rakyat mempunyai kedudukan, potensi dan peran yang strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi.³⁹ Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, dalam bab 1 (ketentuan umum), pasal 1 dari Undang-Undang tersebut dinyatakan bahwa UMI adalah usaha produktif milik orang perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria UMI sebagaimana di atur dalam undang-undang tersebut. Upaya untuk menumbuh kembangkan UMKM diperlukan kerja sama yang nyata antara pihak pemerintah, baik pusat maupun daerah di satu pihak serta dunia usaha dan masyarakat di pihak lain. Peran pemerintah dalam hal ini tampak dalam pemberian fasilitas yang konkret kepada UMKM dan tentunya juga lewat pembentukan peraturan perundang-undangan yang berpihak pada UMKM.

UMKM merupakan potensi bisnis yang sangat di galakan oleh pemerintah karena semakin banyak masyarakat berwirausaha maka semakin baik dan kukuhnya perekonomian suatu daerah karena sumber daya lokal, pekerja lokal, dan pembiayaan lokal dapat terserap dan bermanfaat secara optimal.⁴⁰

³⁸ Lathifah Hanim dan Noorman dkk “UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha”, Semarang, UNISSULA PRESS. Hal 9

³⁹ Lathifah Hanim dkk “UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha Semarang, UNISSULA PRESS. Hal 2

⁴⁰ Apip Alansori dan Erna Listyaningsih “Kontribusi UMKM terhadap Kesejahteraan Masyarakat”, Yogyakarta, CV Andi Offset. Hal 3

UMKM juga memiliki peran strategis dalam mempromosikan inklusi ekonomi, memberdayakan masyarakat lokal, dan membangun keberlanjutan sosial. Namun UMKM masih menghadapi berbagai hambatan dan tantangan dalam menghadapi dunia usaha yang semakin ketat. Namun demikian dengan berbagai keterbatasan yang ada, UMKM masih diharapkan mampu menjadi andalan perekonomian Indonesia. Dalam perkembangan UMKM hambatan dan rintangan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM yaitu kurangnya modal, kurangnya keterampilan, dan kurangnya produktivitas. Hal ini menimbulkan kesenjangan yang sangat lebar dengan pelaku usaha, lemahnya organisasi, dan batasan pemasaran. Tujuan dilakukannya pemberdayaan UMKM, tampaknya ada suatu cita-cita ideal yang ingin dibangun tidak saja bagi pembentuk undang-undang, tetapi juga bagi pelaku usaha. Cita-cita yang dimaksud adalah diharapkan pada suatu saat UMKM akan tumbuh menjadi besar dan semakin mandiri dalam menjalankan aktivitas bisnis yang digeluti UMKM. Untuk itu pemerintah sebagai pemegang otoritas yang diberi mandat oleh undang-undang untuk membuat peraturan dan kebijakan dalam rangka menunjang kegiatan UMKM. Pasal 7 Undang-Undang UMKM menjelaskan “Pemerintah dan Pemerintah Daerah menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan”.

UMKM yaitu pilar terpenting dalam Perkembangan Perekonomian di Indonesia, ini dapat dilihat dari besarnya jumlah dan kontribusi terhadap PDB, penyerapan tenaga kerja dan Investasi, besarnya jumlah UMKM menunjukkan ada kesadaran masyarakat dalam berwirausaha tetapi disatu sisi menunjukkan sulitnya UMKM naik kelas. Banyak persoalan yang umum dialami UMKM adalah rendahnya dalam inovasi produk utamanya dalam packaging, brand dan pemasaran serta laporan keuangan. Untuk perlu stimulus dan sentuhan pendampingan utamanya dalam menghadapi era

industri dan persaingan global.⁴¹ Menurut Agyapong, UMKM memerankan peran kunci dalam penciptaan pekerjaan, berkontribusi terhadap pajak, ekspor atau impor, memfasilitasi distribusi barang, pengembangan sumber daya manusia, dan merupakan tempat lahirnya inovasi dan kewirausahaan. Secara normatif UMKM sebagai wadah bagi pelaku usaha, jalan menuju ke arah menjadi pelaku usaha yang kuat dan mandiri semakin terbuka. Yang perlu dilanjutkan adalah bagaimana mewujudkan aturan normatif tersebut dapat dilaksanakan secara konkret. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, pada BAB II, Pasal 5, tujuan pemberdayaan UMKM, adalah:

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

2. Karakteristik UMKM

Usaha mikro kecil merupakan jenis usaha yang paling banyak dilakukan oleh orang-orang Indonesia. Kemudian, usaha-usaha tersebut dipisahkan menjadi beberapa kelompok sesuai dengan ciri dan kriterianya. Menurut Liedholm dan Mead Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Secara umum, usaha mikro dan kecil mempunyai karakteristik sebagai berikut, yang membedakannya dengan usaha besar yang terdapat di Indonesia:

- a. Mempunyai skala usaha yang kecil, baik modal, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi.

⁴¹ Subardjo, Anang, and Mia Ika Rahmawati. "Inovasi Model Bisnis Inkubasi dan Kolaborasi dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Surabaya di Era 4.0." *Jurnal Penelitian Inovatif* 2.1 (2022): 17-24.

- b. Banyak berlokasi di perdesaan, kota-kota kecil, atau daerah pinggiran kota besar.
- c. Status usaha milik pribadi atau keluarganya.
- d. Pola kerja sering kali paruh waktu atau sebagai usaha pendampingan dari kegiatan ekonomi lainnya.
- e. Memiliki kemampuan terbatas dalam adopsi teknologi, pengelolaan usaha, dan administrasi sederhana.
- f. Struktur permodalan sangat terbatas, kekurangan modal kerja, dan sangat tergantung sumber modal sendiri serta lingkungan pribadi.
- g. Izin usaha sering kali tidak dimiliki dan persyaratan usaha tidak dipenuhi.
- h. Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang sering berubah secara cepat.⁴²

3. Ciri-Ciri UMKM

- a. Jenis barang usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- c. Belum melakukan admisitrase keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- d. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- e. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.⁴³

4. Manfaat UMKM

- a. Penyumbang terbesar produk domestic

Manfaat bisnis sektor UMKM adalah meningkatnya produk yang dihasilkan oleh dalam negeri. Produk-produk yang ada tidak hanya akan

⁴² Yoga, Yotaat Sanjaya. Analisis Dampak Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Studi pada PKOR Kecamatan Way Halim Kota Bandar Lampung. Diss. UIN RADEN INTAN LAMPUNG, 2022.

⁴³ Zahra, Sufiani. "Definisi, Kriteria dan Konsep UMKM." (2022).

merambah pasar nasional saja tapi juga produk dalam negeri bisa merambah pasar internasional. Produk lokal banyak diminati oleh banyak orang. Contohnya produk kerajinan. Produk kerajinan dari Indonesia juga banyak yang terkenal sampai di luar negeri.

b. Terciptanya lapangan pekerjaan

Tidak dapat disangkal lagi bahwa sektor UMKM secara tidak langsung membuka peluang bagi orang-orang untuk mendapatkan pekerjaan. Hal ini bisa membantu pemerintah mengurangi jumlah angka pengangguran yang ada.

c. Solusi masyarakat kelas menengah

Modal yang diperlukan untuk membuka usaha dalam sektor UKM ini tidaklah susah. Bisa dikatakan mudah. Banyak sudah lembaga pemerintah yang membantu untuk memberikan bantuan dana modal dengan jumlah nilai kredit yang kecil. Saat ini bank juga memberikan jaminan pinjaman modal dengan nilai perkreditan yang kecil.

d. Operasional yang fleksibel

Struktur kepemimpinan dalam sektor UMKM relatif tidak besar. Setiap kepemimpinan mempunyai wewenang dan tanggung jawab masing-masing. Tidak hanya itu biasanya untuk bisnis sektor UMKM lebih cenderung memikirkan selera konsumen dan trend yang berkembang saat ini.

5. Jenis-Jenis UMKM

Ada berbagai jenis bidang usaha mikro, kecil, dan menengah antara lain:

- a. Bisnis Kuliner adalah bisnis yang tak pernah mati karena makanan merupakan kebutuhan semua orang.
- b. Bisnis fashion adalah bisnis yang memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan besar, terutama pada momen-momen tertentu seperti hari-hari spesial.

- c. Bisnis pendidikan, seperti tempat kursus dan pelatihan tatap muka, cukup diminati oleh banyak pelajar maupun individu yang ingin meningkatkan keahlian khusus.
- d. Bisnis agribisnis adalah bisnis yang mencakup sektor pertanian dan peternakan, memiliki peluang yang sangat besar karena berhubungan dengan kebutuhan pokok.
- e. Bisnis otomotif merupakan bisnis yang menawarkan banyak peluang untuk usaha kecil dan menengah, seperti perdagangan suku cadang kendaraan, penyewaan mobil atau motor, bengkel otomotif, dan layanan cuci kendaraan.⁴⁴

6. Kelemahan dan kelebihan UMKM

Dengan ukuran yang kecil dan tentunya fleksibilitas yang tinggi, usaha kecil menengah memiliki berbagai kelebihan, terutama dalam segi pembentukan dan operasional. UMKM memiliki kontribusi besar bagi bergulirnya roda ekonomi suatu negeri, bukan hanya karena ia adalah benih yang memungkinkan tumbuhnya bisnis besar, melainkan juga karena ia menyediakan layanan tertentu bagi masyarakat yang bagi bisnis besar dinilai kurang efisien secara biaya.⁴⁵

a. Kelebihan UMKM

1) Fleksibilitas Operasional

Fleksibilitas dalam pengembangan produk merupakan sarana potensial untuk meningkatkan kompetensi perusahaan dan merupakan salah satu ukuran signifikan kinerja rantai pasokan. Sasaran dari fleksibilitas pengembangan produk baru (NPDP) biasanya adalah pertumbuhan bisnis dan peningkatan kinerja. Dari perspektif kinerja, fleksibilitas adalah bahan sistem yang kuat yang memungkinkan kinerja yang stabil dalam kondisi yang berubah. Peningkatan

⁴⁴ Nana Meliana Ning Tias, "Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (Umk) Tahu Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Abian Tubuh (Studi Kasus Di Kelurahan Abian Tubuh Kecamatan Sandubaya Kota Mataram), 2021, Hlm 28

⁴⁵ Nuramalia Hasanah dkk "Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil dan Menengah", Ponorogo, Uwais Inspirasi Indonesia. Hal 22

fleksibilitas dalam pengembangan produk dapat dianggap sebagai strategi untuk aliran berkelanjutan produk baru ke pasar kompetitif.⁴⁶

2) Kecepatan Inovasi

Inovasi dipercaya sebagai suatu kunci kesuksesan dalam mengeksplorasi ide-ide baru. Inovasi organisasi sebagai adopsi ide atau perilaku baru untuk digunakan dalam organisasi. Adopsi inovasi meliputi upaya penciptaan, pengembangan, implementasi ide, dan perilaku baru. Guna menghasilkan suatu inovasi yang berhasil menjadi suatu tugas yang sulit dan kompleks. Inovasi juga dihubungkan dengan kecepatan inovasi yang telah ditafsirkan melalui dua cara yang berbeda. Pertama, kecepatan merujuk pada masa tenggang yang diperlukan karena untuk mengembangkan dan memperkenalkan produk baru. Kedua, kecepatan dikorelasikan dengan bagaimana perusahaan lebih awal mengadopsi teknologi dalam industri yang sudah ada saat ini.⁴⁷

b. Kekurangan UMKM

1) Keterbatasan sumber daya

Banyak UMKM mengalami keterbatasan dalam hal sumber daya keuangan, sumber daya manusia, dan akses teknologi, yang dapat membatasi kapasitas dan skalabilitas.

2) Akses modal terbatas

3) UMKM cenderung kesulitan mendapatkan akses ke pendanaan.

4) Kapasitas produksi terbatas

5) UMKM memiliki keterbatasan dalam menghasilkan produk dalam jumlah besar.

⁴⁶ Al Akbar, Rheza Fahlevi Sidiq "Pengaruh Strategy Supply Chain Dan Fleksibilitas Pengembangan Pro duk Baru Terhadap Kinerja Perusahaan Di Umkm Gerabah Yogyakarta." (2019).

⁴⁷ Oleh Susanti Dwi Ilhami dan Damayanti Damayanti "Kinerja Inovasi UMKM Kuliner", Padang, CV. Gita Lentera. Hal 7

6) Kemampuan bersaing rendah

Dibandingkan dengan perusahaan besar, UMKM mungkin kurang memiliki sumber daya untuk bersaing.⁴⁸



⁴⁸ B Lena Nuryanti Sastradinata “ Strategi UMKM dan Bisnis Kreatif.” Jakarta Timur, PT Bumi Aksara, th 2024. Hal 10

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Suatu kegiatan menemukan informasi untuk memecahkan masalah adalah proses yang dikenal sebagai penelitian kualitatif. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang bersifat penelitian lapangan. Penelitian kualitatif merupakan suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada fenomena atau gejala yang bersifat alami. Penelitian kualitatif sifatnya mendasar dan naturalistik atau bersifat kealamian, serta tidak bisa dilakukan di laboratorium, melainkan di lapangan.⁴⁹ Bogdan dan Taylor menyebutkan bahwa penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati pendekatannya diarahkan pada latar dan individu secara holistik.

Dalam metode penelitian kualitatif, proses penerapan penelitian itu sendiri disorot berdasarkan hasil. Penelitian kualitatif tidak digeneralisasikan, melainkan lebih ke pemahaman ideografis. Penelitian kualitatif membangun kembali pemahaman sumber data yang diperoleh dari interaksi manusia atau sosial. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filsafat positivisme, yang digunakan untuk mengkaji keadaan objek alam, dimana peneliti sebagai alat kunci, teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan triangulasi gabungan observasi, wawancara, dokumentasi. Peneliti kualitatif memulai kerjanya dengan mencoba mengerti tentang gejala yang menjadi perhatiannya, dengan pikiran yang sangat terbuka, sehingga membentuk interpretasi. Selanjutnya peneliti membandingkan satu sumber dengan sumber lain agar peneliti bisa merasa yakin dengan informasi yang didaptkannya itu sudah benar.⁵⁰

Oleh karena itu, dalam penelitian ini, penulis memilih untuk menggunakan pendekatan kualitatif karena penelitian kualitatif berusaha untuk

⁴⁹ Abdussamad, Zuchri. "Buku Metode Penelitian Kualitatif.". Syakir Media Press(2022),

⁵⁰ Syafrida Hafni Sahir "Metode Penelitian". Penerbit KBM Indonesia, th 2022, hal.8

meneliti dan mengidentifikasi data yang diamati oleh penulis selama observasi dan wawancara.

Penelitian kualitatif cenderung bersifat deskriptif dan menekankan perspektif subjek, proses, serta makna dari penelitian tersebut. Peneliti berusaha untuk menyajikan hasil penelitian secara apa adanya dari data yang telah diverifikasi keabsahannya, yang memenuhi kriteria kredibilitas. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan wawasan yang lebih mendalam dan rinci tentang fenomena sosial dan manusia, sesuatu yang tidak dapat dicapai melalui metode kuantitatif. Dengan demikian, peneliti dapat mengumpulkan data secara obyektif untuk memahami pendampingan Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (ASPIKMAS) melalui program peningkatan kapasitas pelaku usaha di Desa Karangnangka, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Karangnangka, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas.

C. Sumber Data

Sebuah penelitian membutuhkan data karena tidak dapat melakukan penelitian tanpanya. Untuk sumber data yang akurat dari penelitian ini, penulis menggunakan informasi yang diperoleh dari:

1. Data Primer

Data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Data primer disebut juga sebagai data asli atau data baru yang memiliki up to date. Untuk mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkannya secara langsung.⁵¹ Data ini diperoleh dari berbagai teknik seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi langsung lapangan. Penulis menggunakan metode ini untuk mendapatkan informasi dan data-data tentang pendampingan dan ikut serta saat kegiatan pelatihan.

⁵¹ Sujarweni, V. Wiratna. "Metodelogi penelitian." Yogyakarta: Pustaka Baru Perss (2014).

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh oleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Karena peneliti berperan sebagai pihak kedua, karena tidak di dapatkan secara langsung.⁵² Hal ini disebabkan karena melewati sumber data tertulis, validasi data dijamin dan di pertanggung jawabkan. Sumber data sekunder antara lain, buku, jurnal, web, wa, youtube, dan kajian perpustakaan dari hasil penelitian terdahulu atau penelusuran yang tentunya ada keterkaitannya dengan pembahasan penelitian terdahulu. Selain itu, sumber data sekunder di peroleh dari data milik ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, Kordinator Desa (Kordes), dan Anggota UMKM.

D. Teknik Pengumpulan Data

Tahapan ini merupakan bagian dari penelitian yang penting karena ditujukan untuk memperoleh data. Tanpa adanya pengetahuan tentang teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang telah ditetapkan. Data-data yang di dapat dari penelitian ini menggunakan empat teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berikut teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Observasi

Menurut catwirght mendefinisikan observasi sebagai suatu proses melihat, mengamati, dan mencermati serta merekam perilaku secara sistematis untuk suatu tujuan tertentu. Observasi adalah proses sistematis dalam merekam pola perilaku manusia, objek, dan kejadian-kejadian tanpa menggunakan pertanyaan atau berkomunikasi dengan subjek. Proses tersebut mengubah fakta menjadi data.⁵³ Tujuan dari observasi yaitu untuk mendapatkan gambaran realitas tentang suatu perilaku atau kejadian yang berkaitan dengan aktivitas objek penelitian. Observasi atau pengamatan bisa

⁵² Ahmad dkk “Buku Ajar Metode Penelitian & Penulis Hukum.” Kota Jambi, PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024. Hal 64

⁵³ saputra Adiwijaya dkk “Buku Ajar Metode Penelitian.” Kota Jambi, PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024. Hal 112

dimaknai pula sebagai teknik atau cara pengumpulan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Selain itu, observasi bisa dilakukan wawancara dengan objek yang bersangkutan. Dalam artian bahwa inti dari observasi yaitu sesuatu yang tampak dan adanya tujuan yang ingin dicapai. Dalam penelitian ini peneliti melihat secara langsung kegiatan yang dilakukan Aspikmas di Desa Karangnangka agar bisa mendapatkan data yang sesuai dengan yang diinginkan.

2. Wawancara

Menurut deaux, Dane, dan Wrihstman menyatakan bahwa teknik wawancara juga memungkinkan interviewer untuk memperoleh informasi tambahan melalui proses observasi respon nonverbal yang diungkapkan oleh interviewee. Menurut mereka, melalui wawancara interviewer dapat melakukan observasi terhadap reaksi nonverbal interviewee. Wawancara merupakan komunikasi antara dua pihak atau lebih yang bisa dilakukan dengan tatap muka di mana salah satu pihak berperan sebagai interviewer dan pihak lainnya berperan sebagai interviewee dengan tujuan tertentu, misalnya untuk mendapatkan informasi atau mengumpulkan data. Interviewer menanyakan sejumlah pertanyaan kepada interviewee untuk mendapatkan jawaban.⁵⁴ Wawancara merupakan kegiatan untuk memperoleh informasi secara mendalam tentang sebuah isu atau tema yang berkaitan dengan penelitian atau proses pembuktian terhadap informasi. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan dengan tatap muka maupun tidak langsung. Berikut pendekatan yang dilakukan dalam wawancara, yaitu:

a. Wawancara terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpulan data telah menyiapkan instrumen penelitian

⁵⁴ Fadhallah, R. A. Wawancara. Jakarta Timur, Unj Press, 2021. Hal 2.

berupa pertanyaan-pertanyaan alternatif dengan jawaban yang telah disiapkan. Wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama dan pengumpul data dapat menggunakan pewawancara sebagai pengumpul data. Wawancara ini dilakukan dengan Kepala Desa yaitu Bapak.H. Sunarto, Ibu Heni Panca, dan anggota Aspiemas atau pelaku UMKM.

b. Wawancara tidak terstruktur

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar yang akan ditanyakan. Dalam wawancara tidak terstruktur ini peneliti belum mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh sehingga peneliti lebih banyak mendengar apa yang diceritakan oleh responden. Berdasarkan analisis terhadap setiap jawaban dari responden tersebut, maka peneliti dapat mengajukan berbagai pertanyaan yang lebih terarah pada suatu tujuan.

Wawancara pada penelitian ini dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang relevan kepada pihak ASPIEMAS dan para pelaku UMKM di Desa Karangnangka.

3. Dokumentasi

Suharsini Arikunto mendefinisikan dokumentasi sebagai metode untuk mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, transkrip, surat kabar, prasasti, majalah, notulen rapat, agenda, dan foto-foto kegiatan. Dokumentasi adalah sekumpulan catatan, penyimpanan dan desiminasi dari catatan informasi dalam sistem terintegrasi untuk penggunaan yang mudah diterima.⁵⁵ Tujuan dari dokumentasi yaitu diharapkan untuk melengkapi data apabila teknik yang telah disebutkan masih kurang. Dokumentasi dilakukan dengan cara pencatatan kegiatan, pengambilan gambar dan

⁵⁵ Pedvin Ratna Meikawati, dan Ana Setyowati, dkk “ Buku Ajar Dokumentasi Kebidanan.” Pekalongan, PT Nasya Expanding Management, 2022. Hal 1

penginputan dokumen serta pengambilan keabsahan data. Teknik dokumentasi ini diambil pada saat kegiatan yang sedang di lakukan pendampingan oleh ASPIKMAS dengan para pelaku UMKM di Desa Karangnangka.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan tahapan yang dilakukan setelah data terkumpul. Dalam riset etnografi, tahap analisis data tidaklah berupa tahapan yang bersifat linear. Pengumpulan data, analisis data, dan penulisan data dilakukan secara interaktif. Huberman dan Miles menawarkan bentuk analisis data melalui tiga aktivitas bersamaan antara reduksi data, penyajian data, dan penarikan hasil kesimpulan.

1. Reduksi data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Reduksi data bisa dilakukan dengan jalan melakukan abstraksi. Abstraksi merupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses dan pernyataan pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada dalam data penelitian. Dengan kata lain proses reduksi data ini dilakukan oleh peneliti secara terus menerus saat melakukan penelitian untuk menghasilkan catatan-catatan inti dari data yang diperoleh dari hasil penggalian data.⁵⁶

Dengan demikian, tujuan dari reduksi data ini adalah untuk menyederhanakan data yang diperoleh selama penggalian data lapangan. Data yang diperoleh dalam penggalian data sudah barang tentu merupakan data yang sangat rumit dan juga sering dijumpai data yang tidak ada kaitanya dengan tema penelitian tetapi data tersebut bercampur baur dengan data yang ada kaitanya dengan penelitian.

⁵⁶ Ahmad Zaki dkk “Metoda Pengumpulan Dan Teknik Analisi Data”, Yogyakarta, Penerbit Andi (Anggota IKAPI), 2018. Hal 49

2. Penyajian data

Penyajian data merupakan proses mengubah data mentah menjadi informasi yang bermakna dan mudah dipahami. Data yang telah diolah dan disajikan dengan baik akan membantu kita dalam mengambil keputusan, menganalisis tren, dan mengidentifikasi pola-pola yang tersembunyi.⁵⁷ Penyajian data merupakan salah satu kegiatan dalam pembuatan laporan hasil penelitian yang telah dilakukan agar dapat dipahami dan dianalisis sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Data yang disajikan harus sederhana, jelas agar mudah dibaca. Tujuan dari penyajian data yaitu memberikan gambaran yang sistematis tentang kejadian yang merupakan hasil penelitian dan observasi dan data lebih cepat dipahami dan dimengerti.

3. Penarikan hasil kesimpulan

Kesimpulan adalah bagian akhir dari sebuah tulisan yang berisi ringkasan dari topik atau tema yang telah dibahas sebelumnya. Kesimpulan merupakan hasil akhir dari sebuah analisis, pembahasan, atau pembicaraan. Dalam penelitian, kesimpulan merupakan jawaban atas pertanyaan penelitian dan hasil akhir yang menjelaskan hasil penelitian secara keseluruhan. Kesimpulan dalam penelitian harus memiliki dasar yang kuat, berdasarkan data, dan bukan atas keinginan peneliti. Kesimpulan merupakan bagian terpenting dalam suatu karya karena memuat seluruh pembahasan secara singkat, padat, dan jelas

⁵⁷ Henrietta Imelda Tondong, Sri Yani Kusumastuti dkk “Pengantar Statiska”, Kota Jambi, PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2024. Hal 84

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Desa Karangnangka

1. Profil Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng

a. Letak Geografis

Desa Karangnangka merupakan salah satu dari sekian desa yang terletak di Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas dengan luas wilayah 179 hektar yang meliputi sawah: 113 hektar, pemukiman 59 hektar, dan lain-lain 2 hektare. Desa Karangnangka dikenal sebagai Desa Minanita, sebutan untuk desa yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani sawah dan perikanan, wilayah Desa Karangnangka berbatasan langsung dengan beberapa desa yang ada disekeliling Desa Karangnangka.

Pada batas utara Desa Karangnangka bersebelahan dengan Desa Kutaliman, kemudian pada batas selatan bersebelahan dengan Desa Beji dan Desa Kebocoran, sedangkan batas barat bersebelahan dengan Desa Keniten, dan yang terakhir yaitu batas timur bersebelahan dengan Desa Kebumen Kecamatan Baturraden.

Secara administrasi Desa Karangnangka memiliki wilayah administratif yang mencakup 16 RT, 6 RW, dan 2 Dusun.

b. Jumlah Penduduk

1) Komposisi penduduk berdasarkan jenis kelamin

Tabel 1 Data Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	2.386 Jiwa
2	Perempuan	2.330 Jiwa
Total		2.716 Jiwa

Sumber: Data profil umum Desa Karangnangka, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas 2024.

Dari penyajian data diatas dapat diketahui bahwa jumlah penduduk laki-laki lebih besar dari pada jumlah penduduk perempuan di Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng.

2) Komposisi penduduk berdasarkan usia

Berikut adalah tabel data penduduk Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas berdasarkan tingkat usia:

Tabel 2 Data Penduduk Berdasarkan Usia

Umur	Jumlah	Presentase
0-4	344	7,29%
5-9	354	7,51%
10-14	358	7,59%
15-19	368	7,80%
20-24	341	7,23%
25-29	347	7,36%
30-34	334	7,08%
35-39	316	6,70%
40-44	353	7,49%
45-49	339	7,19%
50-54	327	6,93%
55-59	274	5,81%
60-64	222	4,71%
65-69	161	3,41%
70-74	102	2,16%
>75	176	3,73%
Total	4.722	

Sumber: Data profil umum Desa Karangnangka, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas 2024.

Dapat dilihat pada tabel data penduduk di Desa karangnangka Kecamatan Kedungbanteng berdasarkan umurnya, penduduk yang berusia 15-19 tahun dengan jumlah 368 merupakan penduduk terbanyak di Desa Karangnangka dan penduduk terkecil adalah penduduk lanjut usia dengan usia antara yang berusia 70-74 tahun dengan jumlah 102 jiwa.

3) Komposisi penduduk berdasarkan pendidikan

Berikut adalah tabel data penduduk Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas berdasarkan tingkat pendidikan:

Tabel 3 Data Penduduk Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Jumlah
Tidak/Belum Sekolah	1.007
Belum Tamat SD/Sederajat	461
Tamat SD/Sederajat	1.342
SLTP/Sederajat	788
SLTA/Sederajat	842
Diploma 1V	17
Akademi/Diploma III/S. Muda:	71
Diploma IV/Strata I:	175
Strata II	13
Strata III	0
Jumlah	4.716

Sumber: Data profil umum Desa Karangnangka, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas 2024.

4) Komposisi penduduk berdasarkan pekerjaan

Berikut adalah tabel data penduduk Desa karangnangka Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas berdasarkan tingkat pendidikan:

Tabel 4 Data Penduduk Berdasarkan Mata Pencanharian

Pekerjaan	Jumlah
Belum/Tidak Bekerja	1.147
Pegawai Negeri Sipil	75
Karyawan Hononer	18
Sopir	30
Mengurus Rumah Tangga	1.011
Petani/Pekerjaan	162
Buruh Harian Lepas	351
Pedagang	112
Pelajar/Mahasiswa	767
Karyawan Swasta	417
Buruh Tani/Perkebunan	187
Wiraswasta	245
Pensiunan	49
Karyawan BUMN	21
Guru	25
Akumulasi Pekerjaan Lainnya	99

Sumber: Data profil umum Desa Karangnangka, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas 2024.

2. Sarana dan Prasarana

Tabel 5 Sarana dan Prasarana

No	Bangunan	Jumlah
1	Kantor Desa	1
2	Masjid	1
3	Mushola	23
4	Gedung BUMDES	1
5	Kios Desa	5
6	Sarana Kesehatan	1
7	Sarana Olahraga	1
8	Gedung Serbaguna	1
9	SD N	1
10	SD Swasta	1
11	MI	1
12	TK Pertiwi (Desa)	1
13	Tk Swasta	2
14	PAUD Swasta	2
15	Pondok Pesantren	2

Sumber: Data profil umum Desa Karangnangka, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas 2024.

B. Gambaran Umum Aspikmas

1. Latar Belakang Aspikmas

Salah satu daerah yang memiliki jumlah UMKM sangat berkembang adalah Kabupaten Banyumas. Kabupaten Banyumas merupakan salah satu daerah terluas di Provinsi Jawa Tengah yang berupaya mendorong perkembangan masyarakat Banyumas melalui UMKM. Aspikmas (Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah) merupakan asosiasi yang mewadahi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Banyumas agar semakin maju dan berkembang. Aspikmas berperan sebagai mitra pemerintah Kabupaten Banyumas untuk melakukan pendampingan kepada pelaku UMKM agar meningkat performanya sehingga dapat naik kelas.⁵⁸ UMKM yang tergabung dalam Aspikmas menghadapi tantangan besar dalam meningkatkan profitabilitas mereka di tengah

⁵⁸ Putri, Puspita Lianti, and Budi Widadi. "Analisis Srtrategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas UMKM Aspikmas Kabupaten Banyumas." *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis* 8.2 (2024): 74-81.

persaingan yang semakin ketat dan kondisi pasar yang dinamis. Beberapa kendala utama yang dihadapi UMKM dalam menghadapi persaingan ketat dan kondisi pasar yang dinamis adalah akses terbatas ke sumber daya keuangan, kurangnya akses ke teknologi dan informasi, daya saing yang rendah, tantangan dalam mengakses pasar, sumber daya manusia yang terbatas, persaingan yang ketat, dan kondisi pasar yang berubah-ubah.

Aspikmas merupakan sebuah organisasi yang berbasis UMKM yang berada di wilayah Kabupaten Banyumas. Aspikmas diresmikan oleh Bupati Banyumas yaitu Bapak Achmad Husein pada tanggal 28 Juli 2020. Pada awalnya dibentuknya Aspikmas ini yaitu inisiator dari dinas pemerintah yaitu Dinas Koperasi dan UMKM di Kabupaten Banyumas. Asosiasi ini dibentuk untuk dijadikan wadah yang digunakan sebagai mitra dinas terkait dan mempunyai strategi untuk membantu memaksimalkan program-program atau pengembangan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UMKM. Sehingga dalam hal ini Dinas Koperasi dan UMKM bertanggung jawab penuh dengan keterbatasan dan juga sumber daya manusia. Serta memberikan pendampingan terhadap seluruh UMKM yang ada di Kabupaten Banyumas. Adapun beberapa permasalahan pada usah kecil dan menengah di Kabupaten Banyumas, seperti minimnya modal usaha, kurangnya pemahaman tentang pemasaran digital, kurangnya inovasi, dan kesulitan dalam mengakses perizinan usaha. Oleh karena itu, di bentuknya sebuah wadah bagi para pelaku UMKM untuk menjadikan UMKM di Kabupaten Banyumas memiliki daya saing nasional melalui jaringan yang di jalankan, produk-produk unggulan, dan program-program yang dijalankan Aspikmas.

2. Visi dan Misi Aspikmas

a. Visi

“Menjadi asosiasi UMKM yang memiliki daya saing nasional”

b. Misi

1) Mengangkat para pelaku UMKM dari sisi kapasitas bisnisnya.

- 2) Membuat para pelaku UMKM memiliki daya juang korporat karena rata rata hanya fokus diproduksi sehingga menghadapi kendala dalam pemasaran, serta kendala dalam pemerataan distribusi informasi dan bantuan pemerintah.
- 3) Mendistribusikan akses informasi dan kebijakan pemerintah terkait UMKM secara merata di Kabupaten Banyumas.

3. Penjabaran Visi dan Misi

a. Penjabaran Visi

- 1) Aspikmas mampu memberikan kontribusi gagasan yang dapat mempengaruhi arah kebijakan nasional.
- 2) Aspikmas mampu mewujudkan karya nyata dalam pengembangan UMKM sehingga dapat menangkat nama baik Kabupaten Banyumas dikancah nasional.
- 3) Aspikmas mampu melahirkan pengusaha-pengusaha lokal yang memiliki daya saing nasional.

b. Penjabaran Misi

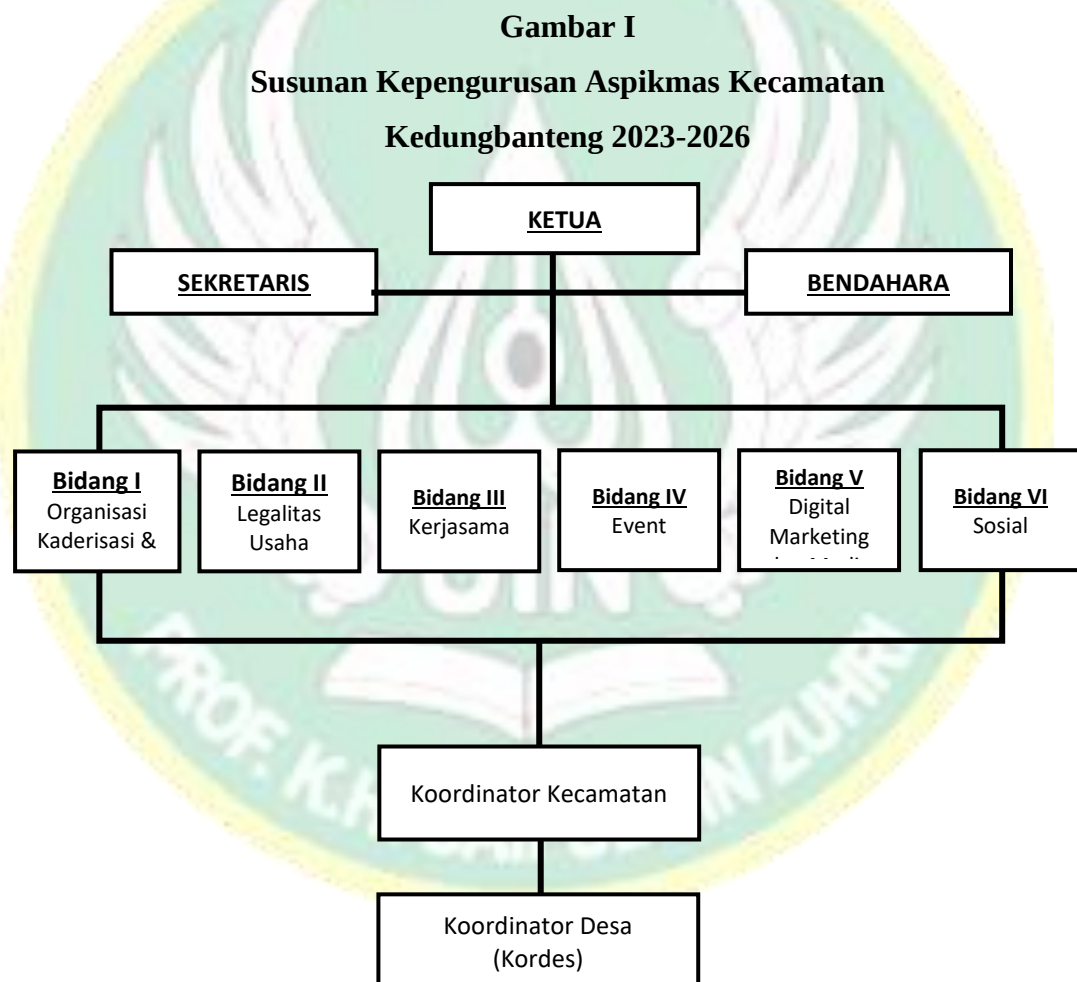
- 1) Mendistribusikan akses informasi dan kebijakan pemerintah terkait UMKM secara merata di Kabupaten Banyumas:
 - a) Mendistribusikan secara merata segala informasi pelatihan maupun program kegiatan lainnya kepada anggota Aspikmas di 27 (dua puluh tujuh) Kecamatan di Kabupaten Banyumas.
 - b) Setiap pelatihan maupun program pelatihan lainnya dapat tepat sasaran bagi anggota yang membutuhkan dan memenuhi kriteria.
 - c) Anggota mendapatkan pemerataan dalam jenis pemberdayaan yaitu pendampingan dan pelatihan.
- 2) Menjadikan pengusaha mikro kecil dan menengah yang tergabung dalam Aspikmas agar dapat naik kelas.
 - a) Meningkatkan omset usaha anggota.
 - b) Meningkatkan kelengkapan legalitas usaha anggota.
 - c) Meningkatkan kualitas packaging anggota.
 - d) Meningkatkan manajemen usahah anggota.

3) Menyelenggarakan program pendampingan dan pemberdayaan bagi pengusaha mikro kecil dan menengah agar memiliki daya yang corporate.

a) Mengubah mindset anggota menjadi mindset pedagang menjadi mindset pengusaha.

b) Menyelenggarakan beragam pelatihan untuk menguatkan mental dan meningkatkan kemampuan manajerial anggota dalam dunia

4. Struktur Organisasi



5. Kepengurusan Umum

a. Pimpinan Organisasi

Penyelenggaraan roda organisasi Aspiqmas di pimpin oleh seorang Ketua Umum yang bertugas untuk memastikan seluruh komonen dalam organisasi dapat melaksanakan tugas dan fungsinya masing-masing secara optimal, agar tercapai visi dan misi organisasi dalam waktu periode yang telah ditentukan, yakni 3 (tiga) tahun.

b. Kerumahtanggaan

Kerumahtanggaan ASPIKMAS dilaksanakan oleh Sekretaris Umum dan Bendahara Umum. Berikut penjabaran deskripsi kerja dari keduanya:

1) Sekretaris umum

Merupakan bagian struktural yang bertugas untuk melaksanakan fungsi kesekretariatan. Deskripsi kerja:

- a) Menyusun dan memperbendaharkan segala dokumen resmi organisasi (Dokumen AD/ART, Rencana Strategis, Surat Keputusan).
- b) Mengelola segala pekerjaan surat menyurat, baik surat internal maupun eksternal.
- c) Mengolah database anggota (mengklasifikasi berdasarkan jenis usaha).
- d) Sebagai penanggung jawab pelaksanaan rapat rutin pengurus.
- e) Sebagai protokoler pelantikan Aspiqmas.

2) Bendahara umum

Merupakan bagian struktural yang bertugas untuk melaksanakan fungsi tata kelola keuangan organisasi. Deskripsi kerja:

- a) Menyimpan dan mengelola dan kas organisasi.
- b) Melakukan pencatatan tetap transaksi keuangan (masuk dan keluar).
- c) Melakukan rekap pembayaran iuran registrasi anggota.
- d) Mendistribusikan atribut fasilitas anggota (pin dan id card).

- e) Melakukan pencocokan data registrasi anggota antara Aspikmas Kabupaten dengan Aspikmas Kecamatan.

c. Bidang-bidang

Atas dasar pertimbangan permasalahan yang umum dihadapi para pengusaha mikro, kecil, dan menengah, maka Aspikmas menyusun format dengan 6 (enam) bidang sebagai kerja utama organisasi, antara lain:

1) Bidang I : Organisasi Kaderisasi dan Keanggotaan

Merupakan bidang yang bertugas untuk bertanggung jawab terhadap organisasi dan menyiapkan kebutuhan organisasi. Deskripsi Kerja:

- a) Bertanggung jawab terhadap pengelolaan organisasi.
- b) Mengelola dan meningkatkan kapasitas anggota, baik dalam usaha maupun keorganisasian melalui berbagai pelatihan, workhsop dan kegiatan sejenis.
- c) Menyiapkan kader-kader pengurus untuk berkelanjutan organisasi.

2) Bidang II : Legalitas Usaha

Merupakan bidang yang bertugas untuk memberikan pendampingan pengurusan segala jenis izin usaha serta membantu mngakselerasi akses permodalan bagi pengusaha UMKM melalui kerja sama dengan pihak lain. Deskripsi kerja:

- a) Menginisiasi kegiatan sosialisasi & melakukan pendampingan dlm pengurusan legalitas usaha anggota (misal : pembuatan NIB) & legalitas produk anggota (PIRT, sertifikasi HALAL, HAKI, BPOM), baik dilakukan sendiri oleh organisasi maupun bekerjasama dengan pihak lain (misal : DPMPTSP).

3) Bidang III : Kerjasama

Kerjasama merupakan salah satu aspek penting dalam mencapai tujuan bersama dalam lingkup bisnis maupun organisasi secara kolektif dengan mengintegrasikan peran dan tanggung jawab setiap anggota. Deskripsi kerja:

- a) Membangun kerjasama dengan stakeholder terkait (pemerintah, swasta, perguruan tinggi, organisasi atau lembaga lain).

4) Bidang IV : Event

Merupakan bidang dalam melibatkan berbagai tanggung jawab yang dibagi sesuai dengan kebutuhan dan skala acara. Deskripsi kerja:

- a) Menginisiasi terselenggaranya event² untuk mempromosikan, membangun jaringan pemasaran & menjual produk anggota (misal : bazar, expo, kurasi produk untuk ekspor atau mengisi jaringan toko modern atau toko oleh-oleh dll)

5) Bidang V : Digital Marketing dan Media

Merupakan bidang yang bertugas untuk mengakselerasi jaringan pemasaran produk UMKM melalui kolaborasi dengan lintas sektoral. Deskripsi kerja:

- a) Mempromosikan & memasarkan produk anggota secara online melalui berbagai platform digital (sosmed, marketplace, e-katalog).
- b) Media: memproduksi berbagai media informasi digital, baik untuk memberi informasi yg berhubungan dg organisasi maupun info seputar event-event (bentuknya berupa flyer, video pendek dll).

6) Bidang VI : Sosial

Merupakan aktifitas atau tanggung jawab yang dilakukan untuk memberikan manfaat atau kontribusi kepada masyarakat, baik secara individu maupun kelompok. Deskripsi kerja:

- a) Menginisiasi kegiatan sosial untuk mensupport anggota yg sedang terkena musibah (misal: menghimpun donasi dari seluruh anggota untuk disalurkan kepada anggota yang terkena musibah, contoh konkretnya musibah kebakaran beberapa waktu lalu di kios anggota Aspikmas Purwojati)

d. Koordinator Kecaamatan (Korcam)

Korcam adalah bagian dari pengurus Aspikmas yang mempunyai fungsi sebagai penyalur informasi dari Aspikmas di Kabupaten kepada

Aspikmas Kecamatan dan sebaliknya, dan sebagai support system bagi pengurus Aspikmas Kecamatan. Deskripsi kerjanya:

- 1) Mendistribusikan informasi dari Aspikmas kabupaten kepada Aspikmas kecamatan dan juga sebaliknya.
- 2) Memberikan pendampingan dan supervisi kepada pengurus Aspikmas kecamatan agar program kerja yang sudah disusun bisa dilaksanakan secara baik dan menghasilkan manfaat bagi para pelaku UMKM.

e. Koordinator Desa

Kordes yaitu bagian dari pengurus Aspikmas di koordinator kecamatan yang berperan untuk menyalurkan informasi dari Aspikmas kecamatan kepada pelaku UMKM. Deskripsi kerjanya:

- 1) Menjadikan kepanjangan tangan, melaksanakan program kerja yang merupakan turunan dari pengurus Aspikmas kabupaten ataupun pengurus Aspikmas kecamatan.
- 2) Menyampaikan informasi dari pengurus Aspikmas kabupaten melalui pengurus Aspikmas kecamatan kepada para pengusaha UMKM di masing-masing desa.

6. Pengurus Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng

- a. Ketua : Heni Panca Riyanti
- b. Sekretaris : Feri Sulistyaningrum
- c. Bendahara : Tumirah
- d. Bidang I : Siti Khotimah
: Sugeng Riyadi
- e. Bidang II : Ahmad Sobri
: Dwiana Hikmawati
- f. Bidang III : Romini
: Yunita Widiawati
- g. Bidang IV : Luthfi Zulaihah
: Nur Hasanah
- h. Bidang V : Jabal Akbar Noor
: Isnarni Adiati

- i. Bidang VI : Parno
: Saryati
: Toyib

7. Pengurus dan Anggota Desa Karangnangka

Tabel 6 Pengurus dan Anggota Aspikmas Desa Karangnangka

No	Nama	Jabatan	Alamat	Jenis Usaha
1	Heni Panca	Kordes	Rt 1/ Rw 5	Aqua Galon
2	Nani Yuningsih	Bendahara	Rt 1/ Rw 5	Abon Tuna
3	Ahmad Sobri	Anggota	Rt /Rw 6	Produk Tempe
4	Jabar Akbar Noor	Anggota	Rt 2/ Rw 2	Olahan Coklat
5	Siti Aminah	Anggota	Rt 2/ Rw 3	Snack
6	Sunarti	Anggota	Rt 2/ Rw 5	Snack/Jajanan
7	Hildawati	Anggota	Rt 1/ Rw 1	Makanan Ringan
8	Enggar	Anggota	Rt 1/ Rw 4	Konveksi
9	Suminah	Anggota	Rt 4/ Rw 5	Jajanan
10	Suparmin	Anggota	Rt -/ Rw 04	Peternak Ikan
11	Trimah Istikomah	Anggota	Rt 1/ Rw 3	Konveksi
12	Azizah	Anggota	Rt 1/ Rw 4	Daging

Sumber: Dokumen Aspikmas Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng.

8. Peran

Menurut Kozier Barbara menyatakan bahwa peran dipengaruhi oleh keadaan sosial baik dari dalam maupun dari luar dan bersifat stabil. Peran adalah seperangkat harapan yang dikenakan pada individu atau kelompok yang menduduki posisi sosial tertentu.⁵⁹ Peran adalah tanggung jawab utama yang diemban oleh setiap individu, baik secara pribadi maupun dalam kehidupan bermasyarakat, untuk mencapai tujuan dan cita-cita ideal serta mewujudkan tujuan hidup bersama.

Mengingat permasalahan UMKM kian hari muncul dan membebani para pengusaha, seperti permasalahan permodalan, pemasaran, legalitas usaha dan sedikitnya UMKM yang bisa berkembang secara progresif.

⁵⁹ Elvina Lase, Arie Pratania Putri, dan Aremi Evanta Tarigan, "Pengaruh Konflik Peran (Role Conflict), Ketidakjelasan Peran (Role Ambiguity), dan Struktur Audit (Audit Structure) Terhadap Kinerja Auditor pada Kantor Akuntan Publik di Medan", Jurnal Penelitian Ekonomi dan Bisnis, Vol. 4 No. 2, 2019, hal. 90.

Sehingga dibentuklah sebuah asosiasi guna membantu sesama bisnis yang dapat saling membantu satu sama lain untuk bersaing dan menghadapi segala persoalan yang ada.

Dibentuknya ASPIKMAS sebagai wadah penggerak UMKM di Kabupaten Banyumas memiliki tujuan utama, yaitu agar UMKM dapat naik kelas dan berdaya saing nasional. Aspiqmas berperan dalam pemberdayaan dan pendampingan UMKM dengan strategi dan program yang dijalankan serta juga membantu program yang sedang dijalankan oleh Pemerintah, dengan adanya Aspiqmas diharapkan pendampingan UMKM yang ada di wilayah Kabupaten Banyumas bisa lebih masif dari sebelumnya. Dalam perjalanannya UMKM memiliki independensi dalam hal organisasi namun masih dengan salah satu perannya yaitu menjadi mitra dinas terkait.⁶⁰

Selain itu, lingkungan organisasi juga dapat mempengaruhi harapan individu terhadap perilaku dimana mereka melakukan peranya, harapan ini muncul dalam bentuk norma atau tekanan untuk bertindak dengan cara tertentu agar individu dapat menerima pesan dan tanggapan dalam berbagai cara. Tetapi masalah muncul ketika peran tidak dikomunikasikan dengan jelas dan tidak dapat diterima dengan mudah dan tidak sesuai dengan kemampuan penerima pesan sehingga pesan dianggap amigu.⁶¹

9. Bidang-bidang

Dalam organisasi Apikmas yang dilakukan untuk mengembangkan UMKM yaitu dengan mendirikan 6 bidang utama dalam Aspiqmas, yaitu:

a. Bidang OKK (Organisasi, Keanggotaan, dan Kaderisas)

Okk merupakan singkatan organisasi keanggotaan dan kaderisasi. Organisasi memiliki fungsi bertanggung jawab terhadap pengelolaan organisasi (implementasi aturan-aturan organisasi, proses reorganisasi. Kemudian, keanggotaan memiliki fungsi mengelola dan meningkatkan kapasitas anggota, baik dalam usaha maupun keorganisasian melalui

⁶⁰ Fadel, Bahtiar Yuswono. "Strategi Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (ASPIKMAS) Dalam Meningkatkan Kemandirian UMKM Banyumas". Diss. UIN Prof. KH Saifuddin Zuhri, 2022.

⁶¹ Rina Rifayanti, dkk, "Peran Role Model dalam Membentuk Perilaku Pro-Lingkungan",

berbagai pelatihan, workshsop, dan kegiatan sejenis. Sedangkan, fungsi dari kaderisasi yaitu menyiapkan kader-kader pengurus untuk keberlanjutan organisasi.

b. Bidang Kerjasama

Kerjasama dalam bidang ASPIKMAS yaitu membangun kerjasama dengan stakeholder terkait (pemerintah, swasta, perguruan tinggi, organisasi, dan lembaga lain).

c. Bidang Legalitas

Di dalam ASPIKMAS legalitas memiliki fungsi yaitu menginisiasi kegiatan sosialisasi dalam pengurusan legalitas usaha anggota seperti pembuatan NIB (Nomor Induk Berusaha) dan legalitas produk anggota (Pangan Induk Rumah Tangga, sertifikasi halal, Hak Kekayaan Intelektual, dan Badan Pengusaha Obat dan Makanan), baik dilakukan sendiri oleh organisasi maupun bekerjasama dengan pihak lain seperti DPMPTSP (Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu).

d. Bidang Event

Fungsi bidang event di ASPIKMAS merupakan Menginisiasi terselenggaranya event-event untuk mempromosikan, membangun jaringan pemasaran & menjual produk anggota (misal: bazar, expo, kurasi produk untuk ekspor atau mengisi jaringan toko modern atau toko oleh-oleh dll).

e. Bidang Digital Marketing dan Media

Di dalam ASPIKMAS digital marketing memiliki fungsi yaitu mempromosikan dan memasarkan produk anggota secara online melalui berbagai platform digital (sosmed, marketplace, e-katalog). Sedangkan media memiliki fungsi yaitu memproduksi berbagai media informasi digital, baik untuk memberi informasi yang berhubungan dengan organisasi maupun info seputar event-event (bentuknya berupa flyer, video pendek, dll).

f. Bidang Sosial

Bidang sosial memiliki fungsi di dalam ASPIKMAS yaitu menginisiasi kegiatan sosial untuk mensupport anggota yang sedang terkena musibah (misal: menghimpun donasi dari seluruh anggota untuk disalurkan kepada anggota yang terkena musibah, contoh konkretnya musibah kebakaran beberapa waktu lalu di kios anggota Aspikmas Purwojati).⁶²

C. Strategi Aspikmas dalam mendampingi UMKM di Desa Karangnangka

Pendampingan merupakan salah satu strategi yang sering dimanfaatkan oleh berbagai lembaga atau pemerintah untuk mengatasi berbagai permasalahan. Strategi pendampingan ini dirancang untuk membantu individu maupun kelompok berdasarkan kebutuhan dan potensi mereka, dengan mendorong terjalinnya interaksi dan komunikasi di antara anggota. Selain itu, pendampingan juga bertujuan untuk membangun solidaritas dan rasa kebersamaan, serta kesadaran menumbuhkan sebagai individu yang utuh yang mampu berkontribusi dalam kehidupan bermasyarakat sesuai dengan kemampuannya.

Hingga saat ini, Aspikmas di tingkat kecamatan maupun desa hanya menyediakan pendampingan untuk anggotanya, yang disebut sebagai kegiatan pendampingan. Dalam strategi organisasi ini yaitu untuk melakukan pelatihan terkait peningkatan kapasitas sumber daya manusia (SDM), kapasitas usaha bagi pelaku UMKM yang tergabung menjadi anggota Aspikmas, dan peningkatan akses pasar. Sementara itu, bagi UMKM yang tidak tergabung menjadi anggota, dukungan yang diberikan hanya sebatas memfasilitasi pembentukan grup WhatsApp untuk mempromosikan dan melakukan transaksi produk UMKM di wilayah Kecamatan Kedungbanteng dan desa-desa lain, termasuk Desa Karangnangka. Selain itu, Aspikmas juga berbagi informasi

⁶² Wawancara dengan Ibu Heni Panca ketua ASPIKMAS Kedung Banteng, hari Rabu, 31 Oktober 2024.

terkait acara atau program yang dapat diikuti oleh UMKM di luar keanggotaan Aspikmas.⁶³

Adapun strategi pelatihan yang di lakukan Aspikmas di Desa Karangnangka yaitu:

1. Peningkatan kapasitas sumber daya manusia (SDM)

Wahyudi dalam Tobari memberikan pengertian mengenai Sumber Daya Manusia adalah mencakup semua energi, keterampilan, bakat dan pengetahuan manusia yang dipergunakan untuk tujuan produksi dan jasa yang bermanfaat. Sedangkan dalam Wikipedia yang dimaksud Sumber Daya Manusia adalah salah satu factor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik institusi maupun perusahaan. Pada hakekatnya SDM berupa manusia yang dipekerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak, pemikir, dan perencana untuk mencapai tujuan organisasi itu.

Peningkatan kapasitas usaha dan SDM merupakan salah satu program strategi Aspikmas dalam mengembangkan UMKM di Kabupaten Banyumas. Pada bidang ini strategi yang dilakukan Aspikmas dalam mengembangkan UMKM yaitu dengan melakukan program pelatihan-pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM seperti pelatihan sertifikat halal, digital marketing, dan manajemen usaha. Baik dari program pemerintah, mandiri, lembaga terkait dan dari kampus-kampus di Purwokerto. Bentuk pelatihan dan pendampingan ini berguna untuk mengembangkan atau membuka usaha baru bagi para pelaku UMKM. Pelatihan dan pendampingan ini dilakukan oleh Aspikmas kepada pelaku UMKM setiap 3-4 kali setiap bulan.

Tujuan pelatihan ini mengurangi kendala dalam mengoptimalkan karyawan dalam suatu instansi, dan memiliki manfaat dapat mengoptimalkan kemampuan skill maupun potensi pekerja. Dengan melakukan langkah langkah yang tepat mulai dari memeriksa kebutuhan, membuat konsep,

⁶³ Data hasil wawancara dengan Ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, di ambil pada hari Sabtu 21 Desember 2024.

menyediakan peserta, melakukan pelatihan dan evaluasi maupun tindak lanjutnya.

Strategi-strategi pelatihan yang dilakukan Aspikmas dalam mendamping UMKM sebagai berikut:

a. Pelatihan sertifikat halal

Proses produk halal merupakan bagian kritis dari penentuan kehalalan suatu produk pangan. Menurut UU RI No 34 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal, yang dimaksud dengan proses produk halal adalah bagian dari proses kegiatan yang bertujuan untuk menjamin kehalalan suatu produk yang meliputi pembelian bahan baku, penyediaan bahan, proses pengolahan, penyimpanan, pengemasan, pendistribusian, hingga penyajian produk. Mengacu pada definisi tersebut, produk pangan bukan sekedar penggunaan bahan baku yang halal, melainkan rangkaian proses dari penyediaan bahan baku sampai penyajian harus terjamin kehalalannya. Keputusan dari segi hukum yang menjamin bahwa produk tersebut halal dapat dibuktikan dengan sertifikat halal yang diterbitkan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH).

Namun kendala yang terjadi pada UMKM di Desa Karanganangka yaitu belum bisa menerapkan kebijakan pemerintah dengan baik karena kurangnya pengetahuan tentang pentingnya sertifikasi halal. Kurangnya kesadaran UMKM terhadap pengurusan sertifikasi halal ini didasari karena kurangnya sosialisasi dan pemahaman terhadap mekanisme dalam pengajuan sertifikasi halal. Sertifikasi halal pada produk dapat meningkatkan kepuasan pelanggan yang bermanfaat bagi peningkatan omzet bisnis. Hal ini didukung oleh ketua Aspikmas kepada masyarakat yang menyatakan bahwa logo halal pada kemasan berpengaruh cukup signifikan terhadap keputusan pembelian. Pencantuman logo halal pada kemasan juga dapat mendorong terbentuknya keputusan pembelian. Sejalan dengan ketua Aspikmas menyebutkan bahwa adanya logo halal pada kemasan produk akan berdampak langsung pada kepuasan dan keputusan pembelian, khususnya pada umat muslim.

b. Digital marketing

Pemasaran digital adalah aktivitas promosi dan pemetaan pasar yang dilakukan secara digital dengan memanfaatkan jejaring sosial. Melalui konsep ini, individu yang berada di lokasi berbeda secara geografis dapat terhubung menggunakan perangkat teknologi. Sebagai konsep pemasaran terpadu dan interaktif, pemasaran digital memudahkan interaksi antara produsen.⁶⁴ Melalui pemasaran digital, pelaku industri dimudahkan dalam menyediakan layanan dan menyatukan kebutuhan konsumen. Di sisi lain, tentang calon konsumen juga dapat dengan mudah mengakses informasi produk yang mereka cari. Mereka disuguhkan berbagai kemudahan, mulai dari memilih produk, menentukan metode pembayaran, hingga berkomunikasi langsung dengan penjual melalui forum tertentu. Semua ini merupakan hasil dari perkembangan teknologi yang memberikan kemudahan.

Namun, pelaku UMKM di Desa Karangnaga masih menghadapi tantangan berupa kurangnya pemahaman terkait pemasaran online, khususnya dalam menggunakan platform atau fitur yang tersedia pada perangkat teknologi komunikasi. Meskipun sumber daya manusia di sektor ini memiliki semangat yang tinggi untuk berkembang, terutama dalam industri rumah tangga, pemanfaatan teknologi yang ada belum dilakukan secara optimal.

c. Pelatihan manajemen usaha

G.R. Terry dalam Hasibuan menyatakan manajemen merupakan proses atas tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian untuk mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya. Definisi ini memfokuskan tekanan terhadap kenyataan bahwa manajemen capai tujuan atau sasaran dengan mengatur karyawan dan mengalokasikan sumber-sumber material dan keuangan.

⁶⁴ Saudah, Saudah, et al. "Optimalisasi Usaha Kecil Menengah melalui pelatihan digital marketing." *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang* 6.3 (2021): 358-371.

Di Desa Karangnangka ini terdapat penduduknya yang memiliki potensi usaha dibidang produksi. Pelaku usaha UMKM produksi roti atau yang lainnya, disini ternyata masih banyak yang tidak paham akan manajemen usaha akibatnya usahanya yang dijalankan masih belum tertata mulai dari berproduksi, keuangan atau pembukuan sampai pada pemasarannya.

Pelaku usaha UMKM ternyata masih banyak yang tidak paham akan manajemen usaha akibatnya usahanya yang dijalankan masih belum tertata mulai dari berproduksi, keuangan atau pembukuan sampai pada pemasarannya. Pelaku usaha UMKM menghasilkan produknya masih tanpa merk alias belum dimilikinya suatu merk produk tertentu.

2. Peningkatan akses pasar

Menurut Kotler dan Keller, akses pasar yang efektif merupakan kunci dalam menciptakan peluang bagi pelaku usaha untuk menjangkau konsumen secara lebih luas. Mereka menekankan pentingnya strategi pemasaran yang terfokus, seperti segmentasi pasar, positioning, dan promosi, untuk memastikan produk atau layanan dapat diterima dengan baik. Akses pasar yang adil dan inklusif merupakan dasar penting untuk mendukung kesejahteraan serta pengembangan usaha. Memberikan kesempatan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mengakses pasar secara lebih luas dapat membawa dampak signifikan, seperti peningkatan pendapatan, perluasan jangkauan pemasaran, dan penguatan pertumbuhan ekonomi lokal.

Upaya peningkatan akses pasar di Desa Karangnangka menjadi langkah strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi melalui program pengembangan kapasitas UMKM. Dengan membuka akses pasar yang lebih luas, produk-produk UMKM dari desa ini memiliki peluang untuk lebih dikenal dan menjangkau konsumen dari berbagai wilayah, baik lokal, nasional, maupun internasional.

Namun, meskipun berbagai upaya telah dilakukan, masih terdapat sejumlah kendala yang menghambat perkembangan UMKM dan daya saing

produk lokal di Desa Karangnangka. Beberapa di antaranya adalah rendahnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya pemasaran, terbatasnya jaringan usaha, keterbatasan modal untuk pengembangan usaha, serta infrastruktur yang belum memadai untuk mendukung distribusi dan akses pasar yang lebih luas.

Dengan adanya strategi peningkatan akses pasar yang tepat, Desa Karangnangka dapat semakin berkembang dan maju. Strategi ini membuka peluang besar bagi pelaku UMKM di desa untuk memanfaatkan berbagai peluang ekonomi melalui peningkatan pemasaran, inovasi produk, serta pemanfaatan teknologi digital. Dampak Positif Strategi Peningkatan Akses Pasar di Desa Karangnangka:

a. Peningkatan Pendapatan Pelaku UMKM

Dengan akses pasar yang lebih luas, produk-produk UMKM dari Desa Karangnangka dapat menjangkau konsumen di luar wilayah lokal, sehingga meningkatkan penjualan dan pendapatan.

b. Pengembangan Kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan sebagai bagian dari strategi ini membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, terutama dalam hal pemasaran digital dan pengelolaan usaha.

c. Peningkatan Daya Saing Produk

Strategi ini juga mendorong inovasi produk, perbaikan kualitas, dan pengemasan yang lebih menarik, sehingga produk UMKM dari Desa Karangnangka dapat bersaing di pasar yang lebih luas.

d. Pemanfaatan Teknologi Digital

Dengan memanfaatkan platform digital seperti media sosial dan e-commerce, pelaku UMKM dapat lebih mudah memasarkan produk mereka, menghemat biaya promosi, dan mempercepat proses transaksi dengan konsumen.

e. Pertumbuhan Ekonomi Lokal

Keberhasilan strategi ini akan menciptakan efek domino, seperti meningkatnya lapangan kerja, bertambahnya mitra usaha, serta tumbuhnya kepercayaan investor untuk mendukung pengembangan usaha di desa.

Melalui pelaksanaan strategi yang konsisten dan didukung oleh kerjasama antara pemerintah, masyarakat, dan lembaga pendukung, Desa Karangnangka memiliki peluang besar untuk menjadi model desa yang sukses dalam pengembangan ekonomi berbasis UMKM. Strategi ini tidak hanya meningkatkan kesejahteraan masyarakat tetapi juga memperkuat identitas desa sebagai pusat penghasil produk berkualitas.

D. Peran ASPIKMAS dalam meningkatkan UMKM di Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas

Aspikmas merupakan salah satu organisasi atau wadah bagi seluruh pengusaha UMKM yang ada di wilayah Kabupaten Banyumas. Aspikmas berperan sebagai mitra dari Dinas Koperasi dan UMKM terkait dalam melakukan pendampingan terhadap pengusaha usaha kecil dan menengah serta membantu memaksimalkan program-program yang dilakukan oleh dinas terkait. Pembentukan Aspikmas ini dilatar belakangi keterbatasan Dinas Koperasi dan UMKM dalam melaksanakan salah satu tugasnya adalah memberikan dampingan terhadap pengusaha mikro kecil dan menengah wilayah setempat. Selain itu, di bentuknya Aspikmas ini merupakan bentuk perhatian khusus yang diberikan pemerintah kepada pengusaha mikro kecil dan menengah dalam mendukung perekonomian masyarakat. Terlebih lagi keberadaan UMKM dapat berdampak langsung pada peningkatan taraf hidup masyarakat menengah ke bawah.

Aspikmas menaungi UMKM yang ada di Kabupaten Banyumas dengan bantuan Korcam dan Kordes di setiap daerah dan salah satunya yaitu Desa Karangnangka. Namun, untuk saat ini kepengurusan Aspikmas yang ada di desa belum lengkap seperti susunan pengurus yang ada di Desa Karangnangka. Susunan pengurus Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng yaitu ketua,

bendahara, sekretaris, bidang I, bidang II, bidang III, bidang IV, bidang V, bidang VI. Sedangkan untuk saat ini kepengurusan Aspikmas yang ada di desa belum lengkap seperti kepengurusan Aspikmas dan Kordes Karangnangka yang tidak ada sejak tahun 2022 karena mengundurkan diri, dan sekarang di pegang oleh Ketua Kecamatan Kedungbanteng. Sesuai dengan visinya yaitu menjadi asosiasi UMKM yang berdaya saing, adapun peran utama Aspikmas dalam pendampingan UMKM di Desa Karangnangka sebagai berikut:

1. Meningkatkan kapasitas usaha melalui program pelatihan

Meningkatkan kapasitas usaha melalui program pelatihan merupakan peran Aspikmas yang berhubungan dengan program kerjanya yang pertama yaitu peningkatan keterampilan usaha. Peningkatan kapasitas merupakan pendorong utama untuk menciptakan sebuah perubahan. Semua kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan menambah relasi antar individu adalah bagian dari peningkatan kapasitas baik dari sisi usaha maupun individunya. Peningkatan keterampilan merupakan upaya untuk meningkatkan kemampuan perseorang agar dapat memanfaatkan segala potensi dan skill yang ada di dalam dirinya.⁶⁵

Peningkatan kapasitas usaha dan keterampilan merupakan salah satu program utama Aspikmas. Program ini dikelola oleh bidang organisasi, kaderisasi, dan keanggotaan, yang terdapat di setiap kecamatan di wilayah Kabupaten Banyumas. Setiap kecamatan biasanya memiliki dua anggota di bidang ini, meskipun jumlah tersebut dapat disesuaikan berdasarkan jumlah UMKM yang ada serta ketersediaan sumber daya manusia di wilayah tersebut. Saat ini, bidang ini hanya beroperasi di tingkat kecamatan, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk berkembang hingga ke tingkat desa. Berikut adalah tabel program kerja bidang organisasi, kaderisasi, dan keanggotaan.⁶⁶

⁶⁵ Lalan Soeherlan. S, "Penguatan Kapasitas Sumber Daya Manusia Bidang Administrasi dalam Meningkatkan Pelayanan Publik", Jurnal DIALOGIKA Manajemen dan Administrasi, Vol. 1 No. 1, Oktober 2019, hal. 45.

⁶⁶Data hasil wawancara Bapak Sugeng Riyadi (Bidang Organnisasi Kadernisasi dan Keanggotaan), pada hari Senin 26 Agustus 2024.

Tabel 7 Rancangan program kerja

No.	Sasaran	Program	Kegiatan
1	UMKM go online	Membangun asset digital dan persiapan UMKM go online dan pengelolaan media sosial sebagai sarana promosi	Pelatihan produk dan pelatihan pengelolaan media sosial
2	Kesadaran pentingnya packaging dan branding UMKM	Peningkatan kualitas packaging dan branding UMKM	Pelatihan packaging dan branding
3	UMKM akuntabel	Pengolahan dan pencatatan keuangan	Pelatihan manajemen keuangan sederhana

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa terdapat dua program kegiatan yaitu UMKM go online, peningkatan dan kesadaran pentingnya packaging dan branding UMKM, pengelolaan dan pencatatan keuangan.

Program pertama yaitu membangun asset digital dan persiapan UMKM go online. Kegiatan dalam program ini yaitu pelatihan foto produk, tujuan di lakukan pelatihan ini yaitu dalam rangka membekali para pelaku UMKM terkait dengan pengambilan foto, pengenalan background foto sampai tahap editing foto. Selanjutnya yaitu pelatihan pengelolaan media sosial. Media sosial sangat bermanfaat untuk melakukan komunikasi, edukasi, rekreasi, promosi, di seminati berinteraksi, dll. Media sosial merupakan laman atau aplikasi yang memungkinkan pengguna dapat membuat dan berbagi isi atau terlibat dalam jaringan sosial.⁶⁷ Apalagi dengan pesatnya perkembangan teknologi saat ini, media sosial telah menjadi platform promosi yang sangat efektif dan menarik. Adanya pelatihan pengelolaan media sosial ini bertujuan untuk agar memudahkan para pelaku UMKM dalam melakukan kegiatan promosi. Sangat penting bagi pelaku UMKM bagaimana cara memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi agar tetap bisa menyesuaikan dengan kondisi atau sesuatu

⁶⁷ Rosarita Niken Widiastuti dkk “Memaksimalkan Penggunaan Media Sosial Dalam Lembaga Pemerintah.” Jakarta Pusat, Direktorat Jenderal Informasi dan Komunikasi Publik. Hal 4

yang sedang tren di masyarakat saat ini. Namun sayangnya, pelatihan ini tidak rutin dilakukan oleh dinas maupun Aspikmas pusat sehingga para pelaku UMKM belum semuanya tahu terkait media sosial. Dalam pelaksanaannya yaitu di Kecamatan Kedungbanteng bekerjasama dengan dinas seperti Dinarkerkop UKM Banyumas. Namun karena untuk saat ini keadaan tidak memungkinkan untuk mengumpulkan orang dalam jumlah banyak, dari setiap desa hanya berupa UMKM saja yang turut serta.

Program kedua yaitu peningkatan kualitas packaging dan branding UMKM. Menurut Kementerian Negara Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kemasan atau packaging adalah ilmu, seni, dan teknologi yang bertujuan untuk melindungi sebuah produk saat akan dikirim, disimpan atau dijual. Pengemasan (packaging) secara sederhana dapat juga diartikan sebagai suatu cara untuk menyampaikan barang kepada konsumen dalam keadaan terbaik dan menguntungkan.⁶⁸ Pada dasarnya packaging berguna sebagai pelindung produk. Namun, packaging juga memiliki fungsi lain seperti sumber informasi bagi konsumen dan daya tarik agar produk mampu bersaing dengan produk lainnya. Oleh karena itu, sangat penting bagi pelaku UMKM untuk merancang kemasan yang semenarik mungkin. Sementara itu, brand atau merek mencakup elemen-elemen seperti nama dagang, logo, karakter, dan persepsi konsumen terhadap merek tersebut. Merek yang melekat pada suatu produk berfungsi sebagai identitas dan penanda, sekaligus mewakili nilai dan tujuan dari produk yang dipasarkan.

Branding dan packaging saling berkaitan dan saling mendukung satu sama lain. Pelatihan yang efektif mengenai branding dan packaging dapat membantu pelaku UMKM memahami bahwa kedua aspek tersebut memiliki dampak signifikan terhadap nilai produk yang mereka hasilkan. Dengan branding dan pengemasan yang tepat, produk dapat lebih menarik perhatian konsumen dan meningkatkan minat beli.⁶⁹

⁶⁸ Ni Made Ayu Feelingly Asiti dkk “The Importance Of Pacar in Producing Marbling.” Surabaya, Scopindo Media Pustaka, thn 2023. Hal 16-17

⁶⁹ Data hasil wawancara Bapak Ahmad Sobri (Bidang Legalitas Usaha), pada hari Selasa 27 Agustus 2024.

Program ketiga adalah pengelolaan dan pencatatan keuangan UMKM, yang bertujuan agar pelaku UMKM mampu membuat pencatatan keuangan usaha secara mandiri. Salah satu bentuk pencatatan sederhana yang dapat dilakukan adalah dengan membuat neraca laba rugi, sehingga pelaku usaha dapat mengetahui apakah usahanya menghasilkan keuntungan atau tidak, serta memantau hasil penjualan setiap bulan. Namun, banyak pengusaha kecil yang merasa belum memiliki catatan keuangan yang memadai.⁷⁰

2. Mempermudah akses perizinan dan permodalan

Peran kedua Aspikmas adalah memfasilitasi akses perizinan dan permodalan. Hal ini sejalan dengan salah satu program kerja Aspikmas, yaitu legalitas usaha dan pembiayaan. Program ini berfokus pada perizinan usaha, yang merupakan syarat penting bagi UMKM dalam mendirikan dan menjalankan usaha, serta permodalan, di mana Aspikmas berperan sebagai penghubung bagi pelaku UMKM untuk mendapatkan modal tambahan atau pendanaan dari sumber eksternal. Berikut adalah tabel program kerja yang berkaitan dengan bidang legalitas usaha:

Tabel 8 Rancangan Kerja

No	Sasaran	Program	Kegiatan
1.	Kesadaran legalitas usaha	Sosialisasi perizinan UMKM	Melakukan sosialisasi perizinan kepada UMKM
2.	Perizinan UMKM meningkat	Pendampingan perizinan UMKM	Melakukan pendampingan perizinan usaha

Program pertama dari bidang dua yaitu sosialisasi perizinan UMKM. dalam kegiatan sosialisasi ini para anggota Aspikmas diinformasikan tentang apa itu legalitas usaha dan pentingnya legalitas usaha. Selain itu, anggota Aspikmas juga dikumpulkan ke gedung atau tempat yang memungkinkan untuk di adakan sosialisasi tersebut. Pada bidang ini yang

⁷⁰ Data hasil wawancara dengan Ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, di ambil pada hari Selasa 12 Maret 2024.

akan mensosialisasikan yaitu dari luar oleh Dinas (DPMPTSP), pendamping halal atau dinkes, dan bisa di selenggarakan oleh bidang legalitas yang mengurus salah satunya masalah perijinan.⁷¹

Namun, terdapat kendala saat harus mengunjungi setiap desa satu per satu, karena proses ini memakan waktu yang cukup lama, dengan kemungkinan hanya bisa mengunjungi satu desa dalam sehari. Selain itu, masalah jaringan internet yang kurang stabil juga menjadi hambatan, terutama jika ada anggota Aspikmas yang ingin mendaftar untuk pembuatan legalitas usaha. Oleh karena itu, sosialisasi tetap dilakukan secara langsung dari desa ke desa, tetapi proses pendaftaran dialihkan ke sistem online dengan cara mengirimkan pesan kepada bidang legalitas usaha.

Program kedua yaitu pendampingan perizinan UMKM. Salah satu hal penting untuk mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah yaitu legalitas usaha. Legalitas usaha melalui perizinan sangat penting bagi UMKM untuk memudahkan mereka mengakses modal untuk mengembangkan usahanya dan bersaing dengan usaha lainnya.⁷² Seluruh anggota Aspikmas di Desa Karangnangka akan mendapatkan bantuan dalam mengurus perizinan usaha. Dari total 12 anggota Aspikmas di desa tersebut, semuanya telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB). NIB berfungsi sebagai identitas atau tanda pengenal bagi pelaku usaha, baik individu maupun kelompok. Selain itu, NIB juga dianggap sebagai langkah awal dan elemen penting bagi seorang pelaku usaha untuk memulai dan mengembangkan usahanya.⁷³

Selain NIB, terdapat juga jenis perizinan lain, yaitu Produk Industri Rumah Tangga (PIRT). PIRT adalah sertifikasi yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan berdasarkan penilaian terhadap standar keamanan, mutu, dan

⁷¹ Data hasil wawancara dengan Ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, di ambil pada hari Kamis 5 Desember 2024.

⁷² Nurma Yuwita, dkk, "Pendampingan Legalitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Sistem Online Single Submission di Desa Lemahbang Kecamatan Sukorejo", Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 2 No. 1, Juli 2021, hal. 42.

⁷³ Data hasil wawancara Bapak Ahmad Sobri (Bidang Legalitas Usaha), pada hari Selasa 27 Agustus 2024.

kandungan gizi pangan. Sertifikasi ini berlaku untuk produk makanan kemasan yang memiliki masa ketahanan maksimal tujuh hari. Kepemilikan PIRT oleh pelaku UMKM bertujuan agar produk mereka dapat bersaing dengan produk pabrikan, sekaligus menjamin keamanan pangan. Dengan demikian, hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan keamanan produk yang dihasilkan.

Aspikmas juga memiliki program yang berkaitan dengan permodalan atau sosialisasi akses pembiayaan usaha. Program ini tidak berarti bahwa Aspikmas memberikan bantuan modal secara langsung kepada pelaku usaha. Sebaliknya, Aspikmas berperan sebagai perantara untuk membantu pelaku usaha mendapatkan akses modal tambahan dari pihak lain, seperti bank. Salah satu langkah yang dilakukan Aspikmas untuk mempermudah akses pembiayaan adalah membantu pelaku usaha dalam proses pembuatan NIB (Nomor Induk Berusaha). Dengan memiliki NIB, pelaku usaha dapat lebih mudah mengajukan Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan atau mengembangkan usaha mereka. Dalam program ini juga terdapat dana bergulir dari pemerintah daerah yang sudah tersalurkan. Dana bergulir ini berupa pinjaman uang tunai yang bunganya sangat sedikit sehingga pelaku usaha mendapatkan pinjaman modal tanpa takut mendapatkan bunga yang besar yang nantinya akan membuat pelaku usaha kesulitan untuk mengembalikan pinjaman tersebut.⁷⁴

3. Memperluas jaringan pemasaran

Program kerja ketiga adalah digital marketing dan media, di mana Aspikmas berperan dalam memperluas jaringan pemasaran bagi para pelaku usaha. Digital marketing melibatkan kegiatan pemasaran yang memanfaatkan berbagai platform media yang dapat digunakan oleh perusahaan. Contohnya meliputi blog, website, email, gogle, serta berbagai jenis media sosial lainnya. Digital marketing sendiri merupakan proses yang mencakup perencanaan dan pelaksanaan konsep terkait ide, penetapan harga,

⁷⁴ Data hasil wawancara Bapak Ahmad Sobri (Bidang Legalitas Usaha), pada hari Selasa 27 Agustus 2024.

promosi, serta distribusi produk perusahaan.⁷⁵ Pesatnya perkembangan dunia digital di seluruh dunia menuntut aktivitas periklanan untuk dilakukan secara tidak langsung, namun tetap memberikan pengaruh yang besar terhadap masyarakat, terutama dalam hal pemasaran dan penjualan. Tujuan dari digital marketing adalah untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat dan tepat.

Dalam kegiatan pelatihan ini seluruh anggota Aspikmas maupun peserta yang ikut pelatihan sudah mulai dengan dibuatkannya akun sosial media sebagai wadah memasarkan produknya, untuk semua anggota Aspikmas yang ikut dalam pelatihan tersebut. Adapun manfaat dengan menjadikan media sosial sebagai sarana promosi yaitu dapat membentuk citra produk atau jasa dan dapat memberikan informasi kepada konsumen mengenai produk yang ditawarkan. Dengan adanya kegiatan promosi melalui media sosial membuat anggota Aspikmas merasa terbantu, khususnya bagi Aspikmas di Desa Karangangka yang masih kurang mampu. Berikut tabel kerja program digital marketing dan media:

Tabel 9 Rancangan Program Kerja

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

Program pertama dari bidang digital marketing dan media yaitu pembuatan web atau media sosial sebagai sarana promosi. Dalam pelaksanaannya berbentuk pelatihan, baik pelatihan yang diselenggarakan oleh Aspikmas pusat yang berkerjasama dengan Dinas Tenaga Kerja,

⁷⁵ Ivonne Ayesha, I wayan Adi Pratama, dkk "Digital Marketing." Sumatera Barat, PT.Global Ekskutif Teknologi, 2022. Hal 17

Koperasi dan UKM Banyumas dan untuk perguruan tinggi seperti Amikom, BSI, STT Telkom. Untuk pelatihan seperti ini biasanya perwakilan per kecamatan 1 atau 2 orang dan melalui pendaftaran terbuka yang di batasi kuota peserta. Sedangkan di tingkat kecamatan, biasanya dilakukan oleh mahasiswa KKN sebagai salah satu program mereka dan biasanya dilaksanakan di balai desa dimana KKN itu sedang dilaksanakan, yang pesertanya selain anggota Aspikmas juga pelaku UMKM umum dilokasi KKN. Kalau untuk Aspikmas Kedungbanteng belum pernah secara khusus menyelenggarakan, tapi baru sebatas mengisi sebagai narasumber untuk pelatihan PKK kecamatan atau desa. Kegiatan ini tidak pasti atau tidak rutin dilakukan, karena kegiatan ini bekerja sama dengan pihak lain maka harus menunggu kesepakatan dari pihak tersebut. Kecuali kalau kegiatan yang dilakukan oleh BSI dibuat serial 3 atau 4 kali, sedangkan untuk yang lain 1 bulan sekali.

Program kedua program kedua yaitu menjalin kerjasama dengan pengusaha atau pemilik toko untuk menjual produk UMKM. pada program ini bertugas untuk menjalin relasi dengan toko-toko seperti toko oleh-oleh dan supermarket yang ada di sekitar Kecamatan Kedungbanteng dengan cara menitipkan produk anggota untuk di jual di toko-toko tersebut dengan sistem konsinyasi, dan sistem pembayaran langsung atau tempo.⁷⁶

E. Kendala yang dihadapi Aspikmas terhadap UMKM di Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng

Pergerakan usaha mikro kecil dan menengah terbilang masif dan menguasai perekonomian di Indonesia. Meskipun jumlah UMKM saat ini tidak sedikit, namun tidak mungkin lepas dari permasalahan yang menghambatnya. Kabupaten Banyumas salah satunya dan khususnya Desa Karangnangka. Meskipun masih banyak UMKM yang eksis hingga saat ini, namun tidak dapat dipungkiri bahwa para pengusaha mikro kecil dan menengah mempunyai berbagai masalah atau kendala dalam menjalankan usahanya.

⁷⁶ Data hasil wawancara dengan Ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, di ambil pada hari Sabtu 14 Desember 2024.

Kendala dalam pendampingan UMKM saat ini sebenarnya lebih pada pengurus dan anggota Aspikmas. Masalah yang terjadi pada pengurus Aspikmas yaitu belum bisa melakukan pendampingan secara intensif kepada anggota, misalnya setelah mereka mengikuti pelatihan-pelatihan kita belum bisa memantau atau memonitoring dan evaluasi apakah ada perubahan yang signifikan terhadap kapasitas usaha dan SDM mereka. Sedangkan pada anggota Aspikmas masalah yang terjadi yaitu:

1. Permodalan

Permodalan merupakan salah satu masalah utama yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di Desa Karangnangka. Minimnya modal para pelaku usaha yang menyebabkan terhambatnya kegiatan produksi sehingga menyebabkan keuntungan yang di peroleh tidak maksimal. Selain itu, mencari tambahan modal tidak hanya membuat pendapatan para pelaku usaha di Desa Karangnangka menurun, bahkan sampai ada yang harus berhenti dahulu untuk melanjutkan usahanya karena kurangnya modal usaha. Hal ini sesuai dengan penuturan Ibu Heni Panca pelaku pengusaha UMKM dan yang mem back up Aspikmas di Desa Karangnangka:

“...Jualan saya sebenarnya walaupun kecil sederhana seperti ini masih lumayan laku mas, tetapi awal nya terdapat kendala di modalnya mas yang tidak ada, modalnya yang kurang. Jadi awalnya saya itu sempat berhenti karena modal yang kurang, tapi saat saya masuk kedalam Aspikmas sedikit demi sedikit kebutuhan terpenuhi, karena sedikit-dikit di bantu oleh Aspikmas tersebut...”⁷⁷

2. Penguasaan Teknologi

Setiap pelaku UMKM tentu ingi memperluas jangkauan pasarnya seluas-luasnya. Namun, kurangnya pemahaman tentang pemasaran bisnis adalah masalah tersendiri yang sering dihadapi pelaku UMKM terutama dalam hal teknologi atau pemasaran digital. Meski terdapat beberapa dari pelaku UMKM di Desa Karangnangka yang sudah mulai menjual produknya secara online melalui jejaring sosial atau marketplace, tetapi dengan pemahaman digital marketing yang belum maksimal sehingga

⁷⁷ Data hasil wawancara dengan Ibu Heni Panca, pelaku pengusaha UMKM dan yang mem back up Aspikmas Desa Karangnangka , diambil pada hari Minggu, 15 September 2024.

membuat keuntungan yang didapatkan belum optimal. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan Ibu Aminah selaku pelaku usaha UMKM:

“...Kalau promosi melalui sosial media sedikit-sedikit sudah mulai berjalan ya mas, lewat facebook lewat whatsapp, sambil belajar. Cuma untuk aplikasi seperti shopee belum, sebenarnya dulu sudah pernah buat akun shopee tetapi hanya login aja, sampai sekarang belum pernah pakai. Soalnya bingung cara menggunakannya, kalau facebook dan whatsapp itu lebih mudah mas tinggal buat status aja...”⁷⁸

3. Perizinan

Perizinan ini juga menjadi masalah yang dihadapi pengusaha UMKM di Desa Karangnangka. Mayoritas para pengusaha UMKM mengalami kesulitan terkait aspek legalitas dan perizinan, termasuk juga bagaimana proses yang harus ditempuh dalam mengurusnya. Selain keterbatasan dalam mengakses perizinan, lambatnya pihak terkait juga berpengaruh terhadap proses pengajuan perizina usaha. Hal tersebut sesuai dengan penuturan Ibu Azizah selaku pengusaha UMKM:

“...Untuk perizinan usaha pada awalnya saya tidak mau untuk membuatnya, karena untuk membuat dan cara mengaksesnya saja saya tidak tahu. Tetapi saya pernah dengar bisa diurus melalui balai desa, jadi saya tinggal kirim persyaratanya ke balai desa selebihnya pihak balai desa yang akan mengurusnya...”⁷⁹

4. Packaging

Masalah packaging di Desa Karangnangka masih menjadi kendala yang dialami oleh banyak pelaku UMKM. Meskipun kualitas produk mereka cukup baik, packaging atau kemasan sering dianggap kurang optimal, sehingga mempengaruhi daya tarik produk di pasaran. Dalam pembuatan packaging, pelaku UMKM yang tergabung dalam Aspikmas diajarkan cara merancang kemasan yang menarik untuk menjadi sumber informasi bagi konsumen sekaligus meningkatkan daya tarik produk agar mampu bersaing dengan produk lain. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM di Desa Karangnangka tentang

⁷⁸ Data hasil wawancara dengan Ibu aminah, Anggota Aspikmas Desa Karangnangka, diambil pada hari Minggu, 15 september 2024.

⁷⁹ Data hasil wawancara dengan Ibu Azizah anggota Aspikmas Desa Karangnangka di ambil Kamis 14 Maret 2024)

pentingnya kemasan yang baik dalam mendukung keberhasilan produk mereka. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Hilda pelaku UMKM:

“...Awalnya saya kira karena usaha saya masih kecil jadi tidak terlalu di perlukan label merk ya mas, yang penting kualitas produk dagangan saya dan pengemasannya juga luamyan rapi dan bersih. Tetapi setelah saya mengikuti peltihan, ternyata merk juga sangat penting, sekalipun produk saya bagus tetapi kalau belum ada merk terasa kurang menarik konsumen dalam membeli produk saya. Dan untungnya saat membuat label untuk produk saya, saya dibantu dan diarahkan oleh pengurus Aspikmas jadi saya tidak kebingunan...”⁸⁰

5. Pencatatan Keuangan

Banyak pelaku UMKM menjalankan usaha secara informal tanpa memperhatikan pentingnya pencatatan keuangan yang baik. Tanpa catatan yang jelas, sulit bagi mereka untuk melacak arus dan bisa mengidentifikasi pengeluaran yang bisa dihemat. Disini Aspikmas mengajarkan para pelaku UMKM cara membuat necara laba rugi agar dapat membantu mengetahui untung atau tidaknya usaha mereka, dan hasil dari penjualan setiap bulanya. Karena jika seorang pengusaha yang tidak mengetahui untung atau tidak untung, maka sulit untuk mengembangkannya. Hal ini sesuai dengan penuturan Ibu Aminah pelaku UMKM:

“...Catatan seperti itu saya tidak punya mas, karena usaha saya hanya usa ha kecil, jadi sepertinya tidak membutuhkan buku catatan keuangan. Kalaupun punya juga sepertinya saya tidak bisa dalam melakukan perhitungan dengan baik, karena saya kursng bisa soal perhitungan...”⁸¹

6. Strategi Pemasaraan

Dalam program strategi ini, Aspikmas mendukung pelaku UMKM dengan membuat website atau media sosial sebagai sarana promosi yang efektif. Tujuannya adalah membantu pelaku UMKM memasarkan produk mereka sehingga dapat mengembangkan usaha lebih lanjut. Pelaksanaan kegiatan promosi dilakukan melalui platform seperti Instagram, Facebook, dan website. Selain itu, pelaku UMKM yang tergabung dalam Aspikmas

⁸⁰ Data hasil wawancara dengan Ibu Hilda, Anggota Aspikmas Desa Karangnangka, diambil pada hari Minggu, 15 September 2024.

⁸¹ Data hasil wawancara dengan Ibu Aminah, Anggota Aspikmas Desa karangnangka, diambil pada gari Minggu, 15 September 2024.

juga diajak beralih dari penggunaan WhatsApp biasa ke WhatsApp Business, yang memungkinkan mereka menjawab pertanyaan konsumen terkait harga dan produk yang tersedia dengan lebih profesional. Promosi melalui Instagram dan WhatsApp ini sangat membantu, terutama bagi pelaku UMKM yang belum familiar dengan digital marketing. Hal ini selaras dengan pernyataan Ibu Hilda, salah satu pelaku UMKM:

“...Saya kalo promosi paling lewat mulut ke mulut ya mas, sama lewat whatsapp, karena saya memang hanya punya whatsapp saja dalam promosi. Tetapi setelah di buat grup dan akun media sosial untuk promosi produk dari pelaku UMKM yang tergabung dengan Aspikmas, saya jadi merasa senang dan cukup terbantu, jadikan nantinya yang tahu produk saya nambah mas, tidak hanya tetangga sekitar dan teman-teman whatsapp yang ada di whatsapp saja...”⁸²



⁸² Data hasil wawancara dengan Ibu Hilda, Anggota Aspikmas Desa Karangnangka, diambil pada hari Minggu, 15 September 2024.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti mengenai “Strategi Pendampingan Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (ASPIKMAS) Melalui Program Peningkatan Kapasitas Pelaku Usaha di Desa Karangnangka Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas” kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini yaitu bahwa strategi pendampingan yang dilakukan ASPIKMAS di Desa Karangnangka telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pengembangan UMKM lokal. Pendampingan ini tidak hanya membantu pelaku usaha meningkatkan keterampilan manajerial dan pemasaran, tetapi juga mempermudah akses permodalan, perizinan, serta perluasan jaringan pemasaran. Melalui pelatihan dan sosialisasi yang intensif, UMKM di desa ini kini lebih kompetitif dan percaya diri bersaing dengan usaha dan layanan.

Peran strategis ASPIKMAS sebagai fasilitator, mediator, dan pemberi solusi bagi tantangan yang dihadapi pelaku UMKM. Dengan dukungan berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas lokal, UMKM di Desa Karangnangka diharapkan mampu terus berkembang dan memberikan kontribusi lebih besar bagi perekonomian daerah. Keberhasilan ini juga menjadi model yang dapat diadopsi oleh desa lain dalam upaya pemberdayaan masyarakat.

Penelitian ini juga mengungkap sejumlah kendala yang dihadapi pelaku UMKM sebelum dan selama program pendampingan. Kendala tersebut meliputi keterbatasan akses permodalan, kurangnya pemahaman dan keterampilan dalam penggunaan teknologi digital, sempitnya jangkauan pasar, serta hambatan dalam pengurusan perizinan usaha. Selain itu, banyak pelaku usaha yang belum memiliki pencatatan keuangan yang teratur, sehingga sulit untuk mengevaluasi kesehatan finansial usaha mereka. Rendahnya kualitas kemasan produk dan strategi pemasaran tradisional juga menjadi tantangan yang menghambat daya saing UMKM di pasar yang lebih luas.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang di lakukan, terdapat beberapa saran dari peneliti, sebagai berikut:

1. Bagi pengurus Aspikmas Kedungbanteng pada bagian per divisi bidang, meskipun belum ada instruksi dari Aspikmas pusat untuk melaksanakan pelatihan kembali, pengurus Aspikmas Kedungbanteng di setiap divisi sebaiknya tetap mengadakan kegiatan pelatihan secara mandiri. Kegiatan tersebut dapat berupa sesi berbagi saran dan masukan antar anggota atau evaluasi terhadap pelatihan-pelatihan yang telah dilaksanakan sebelumnya. Tujuannya adalah untuk memastikan adanya aktivitas pelatihan atau kegiatan serupa, sehingga komunikasi antara pengurus dan anggota Aspikmas tetap terjaga sambil menunggu arahan lebih lanjut dari Aspikmas pusat.
2. Bagi para anggota Aspikmas Desa Karangnangka, apabila pengurus menyarankan untuk mengikuti pelatihan, mengurus legalitas usaha, atau memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, sebaiknya mengikuti prosedur yang telah ditentukan. Program-program yang dirancang oleh Aspikmas bertujuan untuk mendukung dan memudahkan para pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha mereka. Dengan mengikuti program ini, diharapkan UMKM di Kabupaten Banyumas dapat meningkat ke level yang lebih baik sesuai visi Aspikmas.

DAFTAR PUSTAKA

Ismi Afriani, Windiastuti. Strategi Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (ASPIKMAS) Dalam Mengembangkan UMKM di Kabupaten Banyumas Perspektif Ekonomi Islam. Diss. UIN Prof. KH Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2022.

Indah, Winandari. Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Banyumas (ASPIKMAS) Dalam Pengembangan UMKM di Desa Kutasari Kecamatan Baturraden Kabupaten Banyumas. Diss. UIN Prof KH Saifuddin Zuhri, 2022.

Haliza, Shyla Shinta Nur, and Mochamad Chobir Sirad. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umk) Dalam Perspektif Ekonomi Islam Untuk Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus Perusahaan Geti Ud Primadona Tulungagung)." Jurnal Manajemen dan Pendidikan Islam 3.4 (2023): 191-201.

Wahyunti, Sri. "Peran strategis UMKM dalam menopang perekonomian Indonesia di Tengah Pandemi Covid-19." J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah) 3.2 (2020): 280-302.

Data UMKM di Desa Karangnangka tahun 2024

Wawancara dengan Ibu Hilda Umai (Pelaku UMKM di Desa Karangnangka), Rabu 13 Maret 2024, 13.30.

Wawancara dengan Aminah (Pelaku UMKM di Desa Karangnangka). Rabu 13 Maret 2024. 14.00

Irawan, Heri, and Muhammad Iqbal. "Pendampingan UMKM Dalam Mengatur Keuangan Wirausaha Dengan Menggunakan Aplikasi Buku Warung." JPMEH: Jurnal Pengabdian Masyarakat Ekonomi dan Hukum 3.1 (2024): 49-54.

Tamam, Muhammad Taufiq, et al. "Penerapan Teknologi Tepat Guna pada Perajin Kering Kentang." Jurnal Pengabdian Teknik dan Sains (JPTS) 2.02 (2022).

Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang UMKM

Putu Krisna Adwitya Sanjaya, I Putu Nuratama, "Tata Kelola Manajemen & Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah". Kota goa, CV. CAHAYA BINTANG CEMERLANG, 2021. Hal 4

Maryani, Ina, Sopian Aji, and Safitri Linawati. "Pelatihan Optimalisasi Whatssap Business Untuk Akselerasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)." *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis* 2.2 (2022): 153-159.

Pandansari, Tiara, Erna Handayani, and Ira Hapsari Hapsari. "Peningkatan Kapasitas Pengusaha Mikro dengan Pelatihan Pengelolaan Keuangan:(IBM pada Usaha Mikro Kecamatan Kembaran, Kabupaten Banyumas)." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Kalam* 3.3 (2024): 204-209.

Ariyanti, Vivi. "Peningkatan Kapasitas Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pemanfaatan Teknologi Digital di Kecamatan Karanglewas Kabupaten Banyumas."

Rahmat, Dadan, M. Afnel Givari, and Salsabila Meidita Hermawan. "Pendampingan dan Pengembangan UMKM Berbasis Digital di Desa Karawang." *Jurnal Pengabdian Pelitabangsa* 3.02 (2022): 34-40.

Sendi, Muhammad, et al. "Pelatihan dan Pendampingan Digitalisasi dalam Pemanfaatan Platform Digital pada Pelaku Usaha UMKM di Desa Salo Palai." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara* 3.2.1 Desember (2022): 878-882.

Sudjinan, Sudjinan, and Juwari Juwari. "Pemberdayaan Potensi Masyarakat Melalui Pendampingan UMKM Dan Koperasi Di Kelurahan Telaga Sari Kota Balikpapan." *Jurnal Abdi Masyarakat Ilmu Ekonomi (JAMIE)* 1.01 (2018): 40-49.

Asfahani, Asfahani, Asysta Amalia Pasaribu, and A. Idun Suwarna. "Pendampingan UMKM melalui Penyediaan Lapak dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat." *Assoeltan: Indonesian Journal of Community Research and Engagement* 1.1 (2023): 31-41.

Setiawan, Budi, and Adil Fadillah. "Pendampingan Penerapan Strategi Promosi Berbasis Digital Bagi UMKM Di Wilayah Kota Bogor." *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan* 1.1 (2020): 29-36.

Na'im, M. Farihun. "Strategi Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Bangakalan terkait dengan pemasaran Batik." (2023).

UMAR, FARUK. Strategi Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Bangakalan terkait dengan pemasaran Batik Tanjung Bumi

Pasca Asean-China Free Trade Agreement (ACFTA). Diss. UPN" Veteran" Jawa Timur, 2013.

Putri, Puspita Lianti. "Sosialisasi Strategi Pengembangan Potensi Bisnis Pada UMKM di Kecamatan Purwokerto Selatan." Jurnal Abdimas Gorontalo (JAG) 6.2 (2023): 121-125.

Rahmah, Uci Silvia, and Endang Iryanti. "Optimasi Upaya Pendampingan UMKM untuk Meningkatkan Branding UMKM Iborajut." Faedah: Jurnal Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat Indonesia 1.2 (2023): 98-105.

Fadzillah, Nurul. Strategi dinas koperasi ukm dan perdagangan kota banda aceh dalam meningkatkan perkembangan industri kreatif bagi umkm. Diss. UIN Ar-raniry Banda Aceh, 2019.

PUTRI, SHIFA AULIA. Strategi Pemasaran Digital Pada Instragram UMKM IEKO RATU ECENG. Diss. Universitas Mercu Buana Jakarta, 2021.

Eliza, Umami Zati. Skripsi "Efektivitas Pendampingan Program "BESTEE" untuk Penguatan pelaku UMKM Bidang Pangan Pada Nasabah PT Bank BPTN Syariah TBK". Diss. Politeknik Negeri Lampung, 2024.

Hartono, jogianto. Strategi Penelitian Bisnis. (BPFE: Yogyakarta.2018), Hal 29

Mulyono, Sri. "Strategi UMKM dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi." Dampak Pandemi Terhadap 159 (2021).

Indah, Winandari. Peran Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil dan Memengah Kanupaten Banyumas (ASPIKMAS) dalam Pengembangan UMKM di Desa Kutasari Kecamatan Baturadden Kabupaten Banyumas. Diss. UIN Prof KH Saifuddin Zuhri, 2022. Hal 23-24

Sihombing, Novfitri Landong Namora, and Raden Hasan. "Analisa kinerja pendamping usaha mikro kecil menengah kota tangerang selatan terhadap kemajuan umkm." JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam) 7.2 (2019): 149-158.

Sihombing, Novfitri Landong Namora. "Model Pendampingan UKM diKota Tangerang Selatan." Prosiding Sembadha 1 (2018): 84-90.

Anggoro, Bobby Yudho, and Tri Kartika Pertiwi. "Peran Pendamping Untuk Memperluas Akses Pasar Nasabah BTPN Syariah Yang Berprofesi Sebagai

Pelaku UMKM." karya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 3.2 (2023): 197-201.

Rabbani, Hanifur. Pencapaian Tujuan Program Pendampingan Hidroponik di Komunitas Agradipa Desa Sodong, Kecamatan Tigaraksa, Kabupaten Tangerang. BS thesis. Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2024.

Solihat, Ade. "The Cultural Broker, and Alms: The Key Concepts to Understanding Turkish Schools in Indonesia." The Prosiding The 4th International Conference on Indonesian Studies: "Unity, Diversity, and Future," [www. icssis. wordpress. com/2012/05/09102012-06](http://www.icssis.wordpress.com/2012/05/09102012-06).

Kusumawardani, Novita. "Pelaksanaan Mediasi oleh Mediator Hakim dan Non Hakim dalam Mengurangi Angka Perceraian di Pengadilan Agama dan Pengadilan Negeri Jepara." Jurnal Prisma Hukum 8.6 (2024).

Amalia, Ayu Nurul. Teknik Berbicara di Depan Umum (Public Speaking) dan Negosiasi. Penerbit NEM, 2022.

Ifah Rofiqoh dll "UMKM Naik Kelas Pemberdayaan Ekonomi Skala Mikro", Yogyakarta, Pustaka Pelajar. Hal 1

Lathifah Hanim dan Noorman dkk "UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha", Semarang, UNISSULA PRESS. Hal 9

Lathifah Hanim dkk "UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha Semarang, UNISSULA PRESS. Hal 2

Apip Alansori dan Erna Listyaningsih "Kontribusi UMKM terhadap Kesejahteraan Masyarakat", Yogyakarta, CV Andi Offset. Hal 3

Subardjo, Anang, and Mia Ika Rahmawati. "Inovasi Model Bisnis Inkubasi dan Kolaborasi dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Surabaya di Era 4.0." Jurnal Penelitian Inovatif 2.1 (2022): 17-24.

Yoga, Yotaat Sanjaya. Analisis Dampak Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Studi pada PKOR Kecamatan Way Halim Kota Bandar Lampung. Diss. UIN RADEN INTAN LAMPUNG, 2022.

Zahra, Sufiani. "Definisi, Kriteria dan Konsep UMKM." (2022).

Nana Meliana Ning Tias,” Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Tahu Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Abian Tubuh (Studi Kasus Di Kelurahan Abian Tubuh Kecamatan Sandubaya Kota Mataram), 2021, Hlm 28

Nuramalia Hasanah dkk “Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil dan Menengah”, Ponorogo, Uwais Inspirasi Indonesia. Hal 22

Al Akbar, Rheza Fahlevi Sidiq "Pengaruh Strategy Supply Chain Dan Fleksibilitas Pengembangan Pro duk Baru Terhadap Kinerja Perusahaan Di Umkm Gerabah Yogyakarta." (2019).

Oleh Susanti Dwi Ilhami dan Damayanti Damayanti “Kinerja Inovasi UMKM Kuliner”, Padang, CV. Gita Lentera. Hal 7

B Lena Nuryanti Sastradinata “ Strategi UMKM dan Bisnis Kreatif.” Jakarta Timur, PT Bumi Aksara, th 2024. Hal 10

Abdussamad, Zuchri. "Buku Metode Penelitian Kualitatif.". Syakir Media Press(2022),

Syafrida Hafni Sahir “Metode Penelitian”. Penerbit KBM Indonesia, th 2022, hal.8

Sujarweni, V. Wiratna. "Metodelogi penelitian." Yogyakarta: Pustaka Baru Perss (2014).

Ahmad dkk “Buku Ajar Metode Penelitian & Penulis Hukum.” Kota Jambi, PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024. Hal 64

saputra Adiwijaya dkk “ Buku Ajar Metode Penelitian.” Kota Jambi, PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024. Hal 112

Fadhallah, R. A. Wawancara. Jakarta Timur, Unj Press, 2021. Hal 2

Pedvin Ratna Meikawati, dan Ana Setyowati, dkk “ Buku Ajar Dokumentasi Kebidanan.” Pekalongan, PT Nasya Expanding Management, 2022. Hal 1

Ahmad Zaki dkk “Metoda Pengumpulan Dan Teknik Analisi Data”, Yogyakarta, Penerbit Andi (Anggota IKAPI), 2018. Hal 49

Henrietta Imelda Tondong, Sri Yani Kusumastuti dkk “Pengantar Statiska”, Kota Jambi, PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2024. Hal 84

Putri, Puspita Lianti, and Budi Widadi. "Analisis Srtrategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas UMKM Aspikmas Kabupaten Banyumas." *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis* 8.2 (2024): 74-81.

Elvina Lase, Arie Pratania Putri, dan Aremi Evanta Tarigan, "Pengaruh Konflik Peran (Role Conflict), Ketidakjelasan Peran (Role Ambiguity), dan Struktur Audit (Audit Structure) Terhadap Kinerja Auditor pada Kantor Akuntan Publik di Medan", *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 4 No. 2, 2019, hal. 90.

Fadel, Bahtiar Yuswono. "Strategi Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (ASPIKMAS) Dalam Meningkatkan Kemandirian UMKM Banyumas". Diss. UIN Prof. KH Saifuddin Zuhri, 2022.

Rina Rifayanti, dkk, "Peran Role Model dalam Membentuk Perilaku Pro-Lingkungan",

Wawancara denga Ibu Heni Panca ketua ASPIKMAS Kedung Banteng, hari Rabu, 31 Oktober 2024.

Data hasil wawancara dengan Ibu Heni Panca, pelaku pengusaha UMKM dan yang mem back up Aspikmas Desa Karangnangka , diambil pada hari Minggu, 15 September 2024.

Data hasil wawancara dengan Ibu aminah, Anggota Aspikmas Desa Karangnangka, diambil pada hari Minggu, 15 september 2024.

Data hasil wawancara dengan Ibu Azizah anggota Aspikmas Desa Karangnangka di ambil Kamis 14 Maret 2024)

Data hasil wawancara dengan Ibu Hilda, Anggota Aspikmas Desa Karangnangka, diambil pada hari Minggu, 15 September 2024.

Data hasil wawancara dengan Ibu Aminah, Anggota Aspikmas Desa karangnangka, diambil pada gari Minggu, 15 September 2024.

Data hasil wawancara dengan Ibu Hilda, Anggota Aspikmas Desa Karangnangka, diambil pada hari Minggu, 15 September 2024.

Data hasil wawancara dengan Ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, di ambil pada hari Sabtu 21 Desember 2024.

Saudah, Saudah, et al. "Optimalisasi Usaha Kecil Menengah melalui pelatihan digital marketing." *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang* 6.3 (2021): 358-371.

Lalan Soeherlan. S, "Penguatan Kapasitas Sumber Daya Manusia Bidang Administrasi dalam Meningkatkan Pelayanan Publik", *Jurnal DIALOGIKA Manajemen dan Administrasi*, Vol. 1 No. 1, Oktober 2019, hal. 45.

Data hasil wawancara Bapak Sugeng Riyadi (Bidang Organisasi Kadernisasi dan Keanggotaan), pada hari Senin 26 Agustus 2024.

Rosarita Niken Widiastuti dkk "Memaksimalkan Penggunaan Media Sosial Dalam Lembaga Pemerintah." Jakarta Pusat, Direktorat Jenderal Informasi dan Komunikasi Publik. Hal 4

Ni Made Ayu Feelingly Asiti dkk "The Importance Of Pacar in Producing Marbling." Surabaya, Scopindo Media Pustaka, thn 2023. Hal 16-17

Data hasil wawancara Bapak Ahmad Sobri (Bidang Legalitas Usaha), pada hari Selasa 27 Agustus 2024.

Data hasil wawancara dengan Ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, di ambil pada hari Selasa 12 Maret 2024.

Data hasil wawancara dengan Ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, di ambil pada hari Kamis 5 Desember 2024.

Nurma Yuwita, dkk, "Pendampingan Legalitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Sistem Online Single Submission di Desa Lemahbang Kecamatan Sukorejo", *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 2 No. 1, Juli 2021, hal. 42.

Data hasil wawancara Bapak Ahmad Sobri (Bidang Legalitas Usaha), pada hari Selasa 27 Agustus 2024.

Data hasil wawancara Bapak Ahmad Sobri (Bidang Legalitas Usaha), pada hari Selasa 27 Agustus 2024.

Ivonne Ayesha, I wayan Adi Pratama, dkk "Digital Marketing." Sumatera Barat, PT.Global Ekskutih Teknologi, 2022. Hal 17

Data hasil wawancara dengan Ketua Aspikmas Kecamatan Kedungbanteng, di ambil pada hari Sabtu 14 Desember 2024.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Wawancara

Hasil Wawancara dengan Ibu Heni Panca

- Peneliti : Apa latar belakang dibentuknya Aspikmas di Desa karangnangka?
- Narasumber : Dibentuknya Aspikmas yaitu untuk wadah bagi UMKM yang belum berkembang dan masih mempunyai kendala. Selain itu, untuk mengumpulkan para pengusaha UMKM agar bisa naik kelas dari sebelumnya. Kalau sekarang yang diutamakan yaitu dalam hal perizinan usaha karena setiap usaha itu pastikan harus legal harus memiliki izin usaha bernama NIB (Nomor Induk Berusaha) yang diprogramkan gratis oleh pemerintah untuk para pelaku UMKM.
- Peneliti : Apakah kendala yang dihadapi saat melakukan sosialisasi kepada para pelaku UMKM?
- Narasumber : Kendalanya yaitu banyak para pelaku UMKM yang tidak mau ikut berpartisipasi dengan berbagai alasan. Salah satu alasannya bahwa usaha yang mereka geluti saat ini sudah cukup, tidak ada pentingnya, tidak ada untungnya, bahkan beberapa dari mereka mengatakan usahanya sudah laris, sudah banyak yang beli tanpa harus melakukan perizinan, promosi dan sebagainya. Awalnya mereka belum memahami apa manfaat dan tujuan Aspikmas ini hadir ditengah-tengah masyarakat. Mereka beranggapan bahwa menjadi anggota Aspikmas ini tidak ada untungnya, padahal mereka sendiri belum pernah merasakannya. Bahkan sekalipun disekitar mereka sudah terdapat beberapa UMKM yang sudah bergabung dengan Aspikmas dan sudah merasakan betul perubahan yang terjadi setelah menjadi anggota Aspikmas. Salah satunya yaitu izin usaha, mereka menganggap izin usaha merupakan hal yang sepele dan tidak akan berpengaruh apapun terhadap progres penjualan mereka. Tetapi faktanya apabila sebuah produk baik itu makanan maupun kerajinan dan semacamnya sudah memiliki label, sudah memiliki usaha, toko-toko retail, tempat pusat oleh-oleh akan lebih menerima dan lebih percaya terhadap produk tersebut karena sudah terjamin keamanannya karena sudah memiliki nomor izin usaha.
- Peneliti : Ada berapakah UMKM yang sudah terdaftar menjadi anggota Aspikmas?
- Narasumber : UMKM di Karangnangka ini sebetulnya sangat banyak, cuman untuk saat ini baru sekitar 12 UMKM yang sudah daftar sebagai anggota Aspikmas.
- Peneliti : Apa saja persyaratan untuk bisa menjadi anggota Aspikmas?
- Narasumber : Syarat utamanya yang pasti punya usaha. Sebenarnya Aspikmas ini kan bertujuan untuk mengembangkan UMKM jadi kalau kriteria tertentu yang dimaksud memang tidak ada, asalkan mereka punya usaha dan mau berkembang

bersama ya silahkan. Untuk proses pendaftarannya itu dua kali, mengisi form pendaftaran secara langsung juga mengisi link yang sudah tersedia dan untuk biaya awal pendaftaran yaitu sebesar Rp. 50.000 nanti sudah dapat pin Aspikmas dan kartu tanda anggota. Seringkali masalahnya juga pada biaya awal pendaftaran, ada sebagian besar dari para pengusaha UMKM keberatan dengan adanya biaya pendaftaran sebesar itu. Ada yang beranggapan terlalu mahal, ada juga yang berpikiran bahwa uang itu nantinya untuk kepentingan pribadi ketua maupun pengurus Aspikmas setempat. Padahal sebenarnya uang tersebut kembali kepada mereka masing-masing hanya saja dalam bentuk lain. Contohnya yang sudah tepampang jelas yaitu pin dan kartu tanda anggota, belum lagi pelatihan packaging, promosi dan proses perizinan usaha. Setelah mengeluarkan biaya diawal pendaftaran para pengusaha tidak dikenakan biaya lagi terlebih lagi untuk izin usaha karena ini memang program gratis dari pemerintah untuk para pelaku UMKM.

- Peneliti : Bagaimana kondisi masyarakat sebelum dan sesudah adanya Aspikmas?
- Narasumber : Sebelum ada Aspikmas ya sebenarnya usaha masyarakat ya sudah ada, karena memang Aspikmas ini kan tujuannya untuk mengembangkan sebuah usaha menjadikan UMKM naik kelas jadi buka merintis usaha dari nol. Tetapi dengan adanya Aspikmas para pelaku UMKM banyak mendapatkan pengetahuan baru dan juga merasa terbantu. Karena dengan hadirnya Aspikmas banyak pelatihan-pelatihan yang diajarkan yang nantinya dapat diterapkan untuk mengembangkan usaha mereka, baik dari labeling produk, promosi, pemasaran, perizinan usaha hingga menambah relasi dengan para pelaku UMKM lainnya
- Peneliti : Apakah permasalahan UMKM di Desa Karangnangka?
- Narasumber : Masalah utama yang terjadi pada UMKM yaitu modal mas, permodalan. Kurangnya modal ini menyebabkan terhambatnya kegiatan produksi, mau tidak mau terkadang harus berhenti jualan terlebih dahulu karena minimnya modal yang ada. Saya juga terkadang seperti itu mas, saya jualan tidak setiap hari karena modal sudah saya pakai untuk membeli bahan baku, tetapi ternyata dagangan saya tidak habis. Dari situ modal untuk besoknya bingung lagi harus cari kemana. Jadi mau tidak mau terkadang saya mulai untuk berjualan lagi menunggu ketika nanti dapat rezeki lebih.
- Peneliti : Apa saja program pembiayaan, perencanaan, dan fasilitas?
- Narasumber : Pada bidang ini terdapat beberapa program kerja yaitu sosialisasi perizinan UMKM, pendampingan perizinan UMKM, dan sosialisasi akses pembiayaan usaha.

Peneliti : Apa saja yang dilakukan dalam melakukan sosialisasi perizinan kepada para pelaku UMKM?

Narasumber : Yang dilakukan jelas mengumpulkan semua anggota Aspikmas yang ada di Kecamatan Kedungbanteng agar nantinya mereka dapat memahami pentingnya perizinan, pentingnya legalitas sebuah usaha. Jadi di Kecamatan Kedungbanteng ini terdapat 14 desa, dan itu semua di bawah naungan saya karena memang divisi bidang-bidang itu hanya ada di Aspikmas lingkup kecamatan. Tetapi setelah saya pikirkan kembali, saya rasa mengumpulkan semua anggota Aspikmas dari 14 desa yang ada bukanlah cara tepat. Karena semakin banyak orang semakin susah informasi yang saya sampaikan akan sampai kepada mereka. Oleh karena itu, saya berinisiatif untuk melakukan sosialisasi ke desa-desa satu per satu agar lebih kondusif dan efektif. Walaupun dengan cara seperti ini juga ada minusnya, entah nanti membutuhkan waktu yang lama, maupun susahnya jaringan internet ketika akan menginput data karena terdapat beberapa desa yang memang jaringannya lumayan buruk. Karena saya setelah melakukan sosialisasi biasanya langsung open house, siapa yang ingin mendaftarkan usahanya agar memiliki legalitas langsung daftarkan saja di tempat. Untuk mengatasi jaringan internet yang kurang stabil saya menawarkan kepada para pelaku usaha yang ingin mendaftarkan usahanya untuk langsung chat saya saja melalui whatsapp atau boleh datang langsung saja ke rumah saya. Bukan karena saya malas untuk input data setelah saya melakukan sosialisasi, tetapi balik lagi masalah jaringan internet yang kurang stabil, kalau di rumah, saya kan ada wifi jadi lebih mudah untuk mengakses internet.

Peneliti : Bagaimana cara Aspikmas melakukan pendampingan perizinan terhadap pelaku UMKM?

Narasumber : Caranya ya kita memfasilitasi mas, dari mulai pendaftaran perizinan sampai nanti surat izinya jadi. Surat izin yang pertama yaitu Nomor Induk Berusaha atau NIB, NIB ini merupakan suatu hal yang sangat penting, yang wajib dimiliki semua orang yang mempunyai usaha. Bisa diibaratkan ketika kita berkendara NIB ini adalah SIM nya, jadi kalau kita ingin berkendara wajib mempunyai SIM dan kalau kita mempunyai sebuah usaha wajib memiliki NIB. NIB ini bukanlah hanya sekedar surat izin memiliki usaha saja, Adapun manfaat lain apabila sebuah usaha memiliki NIB, salah satunya yaitu apabila pelaku usaha ingin mengajukan Kredit Usaha Rakyat (KUR) cukup dengan mempunyai NIB pengusaha tersebut dapat dengan mudah mengajukan pinjaman usaha ke bank atau tempat pinjaman uang yang setara. Setelah NIB

yaitu surat izin Produk Industri Rumah Tangga (PIRT). Yang Aspikmas lakukan dalam melakukan pendampingan perizinan yaitu memfasilitasi para pelaku usaha yang ingin mendaftarkan atau mempunyai surat izin PIRT. Contohnya begini mas, dulu kalau mau daftar PIRT itu harus antri terlebih dahulu ke dinas. Belum lagi nanti harus ambil formulir pendaftaran dulu ke mall pelayanan publik. Nah disinilah Aspikmas hadir untuk menjembatani dengan cara memfasilitasi para pelaku usaha dengan menyediakan formulir pendaftaran.



Hasil Wawancara Dengan Ibu Aminah

Peneliti : Apa alasan ibu tertarik untuk menjadi anggota Aspikmas?

Narasumber : Pertama ya saya ingin ikut berorganisasi ya mas, barangkali nanti akan dapat menunjang usaha saya.

Peneliti : Apa saja program yang ibu ketahui?

Narasumber : Pembuatan catatan keuangan, pinjaman sama perizinan usaha kalau tidak salah, soalnya saya juga belum lama gabung jadi belum paham betul apa saja program-programnya Aspikmas. Kalau perizinan usaha itu saya tahu soalnya saya waktu itu pernah dengar tentang perizinan usaha, tapi waktu itu saya belum mau ikut karena saya juga tidak tahu bagaimana cara mengaksesnya.

Peneliti : Perubahan apa yang ibu rasakan setelah bergabung dengan Aspikmas?

Narasumber : Tentunya merasa terbantu dilihat dari proses pembuatan perizinan usaha, jadi kesannya lebih diperhatikan ketimbang mengurus perizinan melalui desa karena memang prosesnya jauh lebih cepat juga. Selain itu juga jadi tambah teman karena makin banyak ketemu orang-orang yang sama sama punya usaha juga, jadi bisa sharing tentang semua yang berhubungan tentang usaha.



Hasil Wawancara Dengan Ibu Azizah

- Peneliti : Apa yang membuat ibu tertarik untuk bergabung menjadi anggota Aspikmas?
- Narasumber : Karena saya kan punya usaha ya mas, ya tujuannya ya untuk menambah pengalaman lagi, menambah ilmu lagi agar saya nantinya bisa mengembangkan lagi usaha saya ini. Dan kebetulan juga Aspikmas memang arahnya ya ke sana, untuk membantu UMKM agar naik kelas, itulah alasan kenapa saya tertarik ingin menjadi anggota Aspikmas.
- Peneliti : Apa saja program yang ibu ketahui?
- Narasumber : Sepertinya kalau program itu ada banyak ya mas, cuma yang saya ketahui karna saya juga merasakan dampaknya itu perizinan usaha, promosi dan pemasaran.
- Peneliti : Setelah bergabung menjadi anggota Aspikmas Adakah perubahan yang di rasakan terutama dalam hal pengembangan usaha?
- Narasumber : Andil Aspikmas tentu ada ya mas mulai dari penjualan. Saya biasanya kalau jualan ya hanya di sekitar rumah, kalau tetangga kan sudah pasti tahu saya jualan roti. Jadi kalau mau beli ya tinggal datang saja ke rumah atau bisa pesan lewat chat, selebihnya ya ketok tular saja dari mulut ke mulut. Selain itu juga ada pelatihan promosi melalui media sosial entah itu instagram maupun shopee. Tapi kan saya gaptek ya mas, kalau main handphone hanya sekedar buka tiktok. Tapi kalau buat status di whatsapp atau facebook buat promosi itu saya buat juga, kan gampang juga cuma tinggal posting foto nanti dikasih keterangan produk, ya sedikit-sedikit mas sambil belajar. Dulu juga pernah buat akun shopee tapi sampai sekarang tidak dipaka karena bingung cara mengaplikasikannya. Karena sekarang Aspikmas membuatkan akun instagram khusus untuk promosi anggota Aspikmas jadi memudahkan saya dalam kegiatan promosi.

Hasil Wawancara Dengan Ibu Hilda

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

Narasumber : Aspikmas ini kan sebuah organisasi ya mas, dan kebetulan saya terjun ke dunia organisasi itu sudah cukup lama, baik itu program KB dan lainnya. Dan setelah saya ikut sosialisasi Aspikmas ini saya paham bahwa Aspikmas ini nantinya akan membawa perubahan yang baik untuk usaha saya. Terlebih lagi Aspikmas ini merupakan mitra dinas pemerintah jadi saya tidak perlu khawatir kalau program yang dijalankan Aspikmas ini nantinya hanya akan memanfaatkan saya atau semacamnya karena memang setahu saya program yang dijalankan Aspikmas ini tanpa dipungut biaya, hanya Cuma di pungut biaya saat awal masuk aja.

Peneliti : Adakah kendala yang ibu rasakan dalam mengelola suatu usaha?

Narasumber : Kendala itu sudah pasti ada ya mas, apalagi untuk usaha saya ini yang kecil kecilan. Salah satunya atau yang paling saya rasakan itu modal mas. Modal memang sangat sensitif untuk kami ya mas selaku pengusaha UMKM. Kalau memang modal yang dipakai untuk membeli keperluan usaha tidak ada atau habis ya mau tidak mau terkadang saya berhenti dahulu untuk produksi.

Peneliti : Apakah yang ibu rasakan sebelum dan setelah adanya Aspikmas?

Narasumber : Sebelum ada Aspikmas saya tidak pernah ikut pelatihan-pelatihan seputar UMKM karena memang tidak ada yang menyelenggarakan. Selain itu akses kemana-mana itu cukup susah ya mas untuk akses permodalan, penjualan produk maupun untuk akses perizinan usaha. Dari mulai kami merasa dipersulit atau diperlambat untuk pembuatan izin usaha sampai dengan biaya yang memang cukup mahal bagi kami untuk membuat surat izin usaha. Setelah adanya Aspikmas saya merasakan perubahan yang cukup signifikan dalam usaha saya. Dengan berbagai program kerja yang ada banyak hal yang berubah dalam usaha saya mas, seperti mudahnya akses permodalan, akses perizinan usaha, tambahan pengetahuan baru, teman baru, biasanya kan cuma kenal sama teman satu desa saja sekarang jadi punya teman dari luar desa yang kesibukannya itu sama mengurus usaha intinya semuanya membawa pengaruh yang baik bagi usaha saya.

Lampiran 2. Dokumentasi

DOKUMENTASI



Kegiatan wawancara dengan Bp.H. Sunarto, SE.MM
selaku Kepala Desa Karangnangka



Kegiatan wawancara dengan Ibi Heni Panca selaku Ketua Aspikmas sekaligus koordinator
Desa karangnangka



Kegiatan penyerahan sertifikat halal



Sosialisasi BPJSTK oleh Tim Perisai BPJSTK, Sosialisasi Sertifikasi halal oleh Pendamping Halal Kemenag Pelatihan Keuangan sederhana Oleh Tim Aspiemas Kec. Kedungbanteng di Balai Desa Windujaya.



Penjualan produk anggota Aspikmas Kedungbanteng
di obyek wisata Paguyuban Desa Melung



Kartu Identitas anggota Aspikmas

Lampiran 4. Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama : Rifqi Fathulhuda
2. NIM : 2017104028
3. Tempat, tanggal lahir : Wonosobo, 09 Oktober 2001
4. Alamat : RT 001 RW 005, Clengkom, Ngadisono, Kaliwiro, Wonosobo

B. Nama Orang Tua

1. Ayah : Sabar
2. Ibu : Alm. Istikhoimah

C. Riwayat Pendidikan

1. Mi Maarif Ngalian
2. MTs Sunan Pandanaran
3. MA Sunan Pandanaran

D. Riwayat Organisasi

1. HMJ Prodi PMI

Purwokerto, 09 Januari 2025



Rifqi Fathulhuda
NIM.2017104028

