

**ANALISIS PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM BINAAN
RUMAH BUMN DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DAN
DAYA SAING UMKM
(Studi Kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)**



SKRIPSI

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

Oleh:

Rizka Aulia Sa'adah
NIM. 214110201058

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2025**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rizka Aulia Sa'adah

NIM : 214110201058

Jenjang : S1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

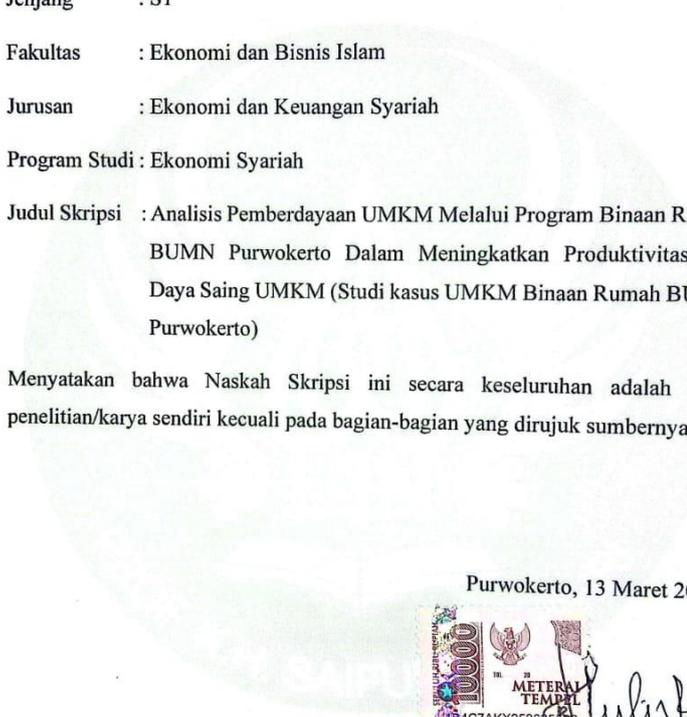
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Program Binaan Rumah BUMN Purwokerto Dalam Meningkatkan Produktivitas dan Daya Saing UMKM (Studi kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)

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

Purwokerto, 13 Maret 2025



Rizka Aulia Sa'adah
214110201058



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM BINAAN
RUMAH BUMN DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DAN DAYA
SAING UMKM (STUDI KASUS UMKM BINAAN RUMAH BUMN
PURWOKERTO)**

Yang disusun oleh Saudara **Rizka Aulia Sa'adah NIM 214110201058** Program Studi **S-1 Ekonomi Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis, 17 April 2025** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd.
NIP. 19640916 199803 2 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Miftaakhul Amri, S.Sy., M.H.
NIP. 19920912 202012 1 012

Pembimbing/Penguji

Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP
NIP. 19830510 202321 2 033

Purwokerto, 17 April 2025

Mengesahkan
Dekan,

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

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Di Purwokerto

Assalamu'alaikum wr.wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Rizka Aulia Sa'adah NIM. 214110201058 yang berjudul:

Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Program Binaan Rumah BUMN Purwokerto Dalam Meningkatkan Produktivitas dan Daya Saing UMKM (Studi kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)

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

Wassalamu'alaikum wr.wb

Purwokerto, 13 Maret 2025

Pembimbing,



Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP
NIDN. 2010038303

MOTTO

"Sebaik-baiknya orang yang paling baik adalah orang yang banyak bermanfaat bagi orang lain

-H.R Buchori dan Muslim-

"Tidak ada ujian yang tidak bisa diselesaikan. Tidak ada kesulitan yang melebihi batas kesanggupan. Karena Allah tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan kadar kesanggupannya"

-QS. Al-Baqarah: 286-

"Angin tidak berhembus untuk menggoyangkan pepohonan, melainkan menguji kekuatan akarnya."

--Ali bin Abi Thalib-



**ANALISIS PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM BINAAN
RUMAH BUMN DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS
DAN DAYA SAING UMKM
(Studi Kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)**

Rizka Aulia Sa'adah

NIM. 214110201058

E-mail: rizka4638@gmail.com

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

ABSTRAK

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian nasional karena mampu menyerap tenaga kerja dan memberikan nilai tambah bagi masyarakat. Keberhasilan pemberdayaan UMKM sangat bergantung pada keberlanjutan program yang mampu memberikan solusi terhadap kendala-kendala tersebut. Oleh karena itu, Rumah BUMN Purwokerto hadir untuk membantu meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM melalui berbagai program pemberdayaan yaitu dengan diadakannya pelatihan, pendampingan, serta fasilitasi akses pasar dan pembiayaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas program pemberdayaan yang dijalankan oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM binaannya.

Model penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis melalui proses reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan atau verifikasi. Untuk memastikan keabsahan data, penelitian ini menerapkan teknik triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa program pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto memberikan dampak positif terhadap UMKM binaannya. Pelatihan dan pendampingan yang diberikan juga mampu meningkatkan keterampilan pelaku usaha dalam mengelola bisnis secara lebih profesional. Namun, dalam program pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto masih terdapat tantangan dalam optimalisasi pendampingan teknologi serta akses permodalan bagi UMKM. Oleh karena itu, diperlukan penguatan kolaborasi dengan berbagai pihak serta peningkatan intensitas program agar manfaatnya lebih optimal dan berkelanjutan.

Kata Kunci: UMKM, Pemberdayaan, Program Binaan, Produktivitas, Daya Saing, Rumah BUMN.

**ANALYSIS OF MSME EMPOWERMENT THROUGH THE RUMAH
BUMN GUIDANCE PROGRAM IN IMPROVING MSME PRODUCTIVITY
AND COMPETITIVENESS**
(Case Study of MSMEs Guided by Rumah BUMN Purwokerto)

Rizka Aulia Saadah

NIM. 214110201058

E-mail: rizka4638@gmail.com

*Sharia Economics Study Program Faculty of Economics and Islamic Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in the national economy by absorbing labor and providing added value to society. The success of MSME empowerment depends on the sustainability of programs that can provide solutions to these constraints. Therefore, Rumah BUMN Purwokerto was established to help enhance MSME productivity and competitiveness through various empowerment programs, including training, mentoring, and facilitating market access and financing.

This study aims to analyze the effectiveness of the empowerment programs implemented by Rumah BUMN Purwokerto in improving the productivity and competitiveness of its assisted MSMEs. The research employs a qualitative method with data collection techniques such as interviews, observations, and documentation. The collected data is analyzed through data reduction, data presentation, and conclusion drawing or verification. To ensure data validity, this study applies source triangulation techniques.

The findings indicate that the empowerment programs conducted by Rumah BUMN Purwokerto have a positive impact on its assisted MSMEs. The provided training and mentoring have also enhanced business actors' skills in managing their businesses more professionally. However, challenges remain in optimizing technological mentoring and access to capital. Therefore, strengthening collaboration with various stakeholders and increasing the intensity of the programs are necessary to maximize and sustain their benefits.

Keywords: *MSMEs, Empowerment, Guidance Program, Productivity, Competitiveness, Rumah BUMN.*

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥ	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	„ain	„	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em

ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Konsonana Rangkap karena syaddah ditulis lengkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

3. Ta' marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	Hikmah
جزية	Ditulis	Jizyah

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

1. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الولايا	Ditulis	<i>karamah al-auliya</i>
---------------	---------	--------------------------

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

زكاة فطر	Ditulis	<i>zakat al-fitr</i>
----------	---------	----------------------

4. Vokal pendek

◌َ	Fathah	Ditulis	A
◌ِ	Kasrah	Ditulis	I
◌ُ	Dammah	Ditulis	U

5. Vokal panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	jahiliyyah

2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تَسْ	Ditulis	tansā
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كْرِيْم	Ditulis	karīm
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فُرُوْض	Ditulis	furūḍ

6. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya" mati	Ditulis	Ai
	بَيْنَكُمْ	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قَوْل	Ditulis	Qaul

7. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	a"antum
أَعْدَت	Ditulis	u"iddat

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

الْقِيَّاس	Ditulis	al-qiyas
------------	---------	----------

b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

الْأَسْمَاء	Ditulis	As-sama
-------------	---------	---------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذَوِي النُّورِض	Ditulis	Zawi al-furūd
-----------------	---------	---------------

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alam, puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyusun skripsi yang berjudul “Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Program Binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam Meningkatkan Produktivitas dan Daya Saing UMKM (Studi Kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di program studi S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Tak lupa, sholawat dan salam penulis sanjungkan kepada junjungan kita, Nabi Agung Muhammad SAW, yang telah membimbing umat manusia dari masa kegelapan dan ketakutan menuju masa yang terang benderang dan ketentraman.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapat dukungan, bimbingan, bantuan tenaga, dan pemikiran baik moral maupun materi dari berbagai pihak. Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.A., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dr. H. Chandra Warsito, M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
9. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. H. Sochimim, Lc., M.Si., selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP., selaku dosen Pembimbing Skripsi. Terimakasih saya ucapkan atas segala arahan, masukan, bimbingan, motivasi, waktu, pikiran demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini. Terimakasih saya haturkan yang sebesar-besarnya atas kesabaran, pengertian dan kasih sayangnya. Semoga Allah senantiasa memberikan perlindungan dan membalas segala kebaikan ibu.
12. Segenap Dosen dan Staf Administrasi Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
14. Seluruh pihak Rumah BUMN Purwokerto beserta UMKM Binannya yang telah mengizinkan peneliti untuk melakukan penelitian di tempat tersebut.
15. Kedua orang tuaku tercinta Bapak Saeful Hidayat dan Ibu Nurjanah yang selalu memberikan doa, dukungan, dan kasih sayang yang tak terhingga selama perjalanan penulis menyelesaikan skripsi ini. Kehadiran serta doa restu dari oran tua menjadi sumber kekuatan serta inspirasi bagi penulis untuk selalu berjuang dan berusaha menggapai cita-cita. Terimakasih atas segala pengorbanan, dorongan, dan cinta yang telah diberikan. Semoga Allah SWT

senantiasa melimpahkan keberkahan kepada orang tua penulis, mengabdikan segala doa, dan memberikan kesehatan serta kebahagiaan selamanya.

16. Teruntuk diri sendiri, dengan penuh penghargaan serta tekad yang kuat. Penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada diri sendiri atas kesabaran, kekuatan, keyakinan dan keteguhan hati yang telah penulis tunjukkan selama proses penyelesaian skripsi ini. Melalui perjuangan dan tekad yang kuat, penulis berhasil mengatasi segala tantangan dan rintangan yang muncul di sepanjang perjalanan ini. Terimakasih atas komitmen dan dedikasi yang tak kenal lelah dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga keberhasilan ini menjadi motivasi untuk terus tumbuh dan menginspirasi diri sendiri untuk mencapai tujuan-tujuan yang lebih besar di masa depan. Terimakasih, diri sendiri, atas segala usaha, pengorbanan dan perjuangan yang telah dilakukan.
17. Teruntuk adikku tercinta, Akbar Ferdiansah dan Dika Ferdi Nur Hidayat, terimakasih sudah memberikan semangat, kebahagiaan, kasih sayang dan senyuman yang menenangkan yang tak akan ternilai harganya dalam proses menyelesaikan skripsi ini.
18. Teruntuk saudaraku tercinta, Tuti Alawiyah Azzahra, Ulfa Rahmawati, Dwi Ariny, dengan tulus penulis ucapkan terimakasih atas motivasi dan dukungannya.
19. Teruntuk keluargaku tercinta, terutama mbah patonah terimakasih atas segala pengorbanan, cinta dan kasih sayangnya. Sehingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
20. Terima kasih sahabat-sahabat penulis. Siti Aisyah, Sri Wulandari, Solikhatun Hasanah, Ismiatun Syariah, Novika Febianti, Afkiyatun. Dengan tulus dan penuh rasa terimakasih penulis ucapkan. Kebersamaan dan dukungan kalian selalu menjadi motivasi dalam perjalanan penulis menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih selalu kebersamai dalam setiap suka dan duka, memberikan dorongan semangat dan kekuatan yang tak terhingga.
21. Terimakasih kepada keluarga besar KSEI FEBI UIN SAIZU PURWOKERTO, yang telah menjadikan organisasi menjadi sebuah rumah

singgah dan berproses selama perkuliahan dan memberikan motivasi dalam proses penyusunan skripsi ini.

22. Teruntuk sahabat penulis, Danun Zainadin zidan, Lutfi Setianingrum, Fianandhita, Arvinda Dwi, Wiwik Setyowati, Hafsrh Afrianti. Terimakasih telah memberikan motivasi dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
23. Teruntuk teman seperjuangan di pondok, Mba Dini Maolida Fitri, Yuyun Musyarofah, Elriana, Naja Rafika, Ulya Darojah, Arina Putri, Yulva Sania, Isyana Hasyifa, Fadila Khoerunnisa, Rizki Dwi Sefiya, Ifadatul Barera, Pita. Terimakasih telah memberikan semangat, dukungan dan kasih sayang kepada penulis. Semoga selalu dilancarkan segala urusannya.
24. Terima kasih untuk teman-teman seperjuangan kelas Ekonomi Syariah F yang telah kebersamai dalam pengerjaan skripsi ini.
25. Terima kasih penulis ucapkan kepada semua pihak yang telah membantu, yang tidak bisa disebutkan satu persatu, semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua. Aamiin.

Purwokerto, 13 Maret 2025



Rizka Aulia Sa'adah
NIM. 214110201058

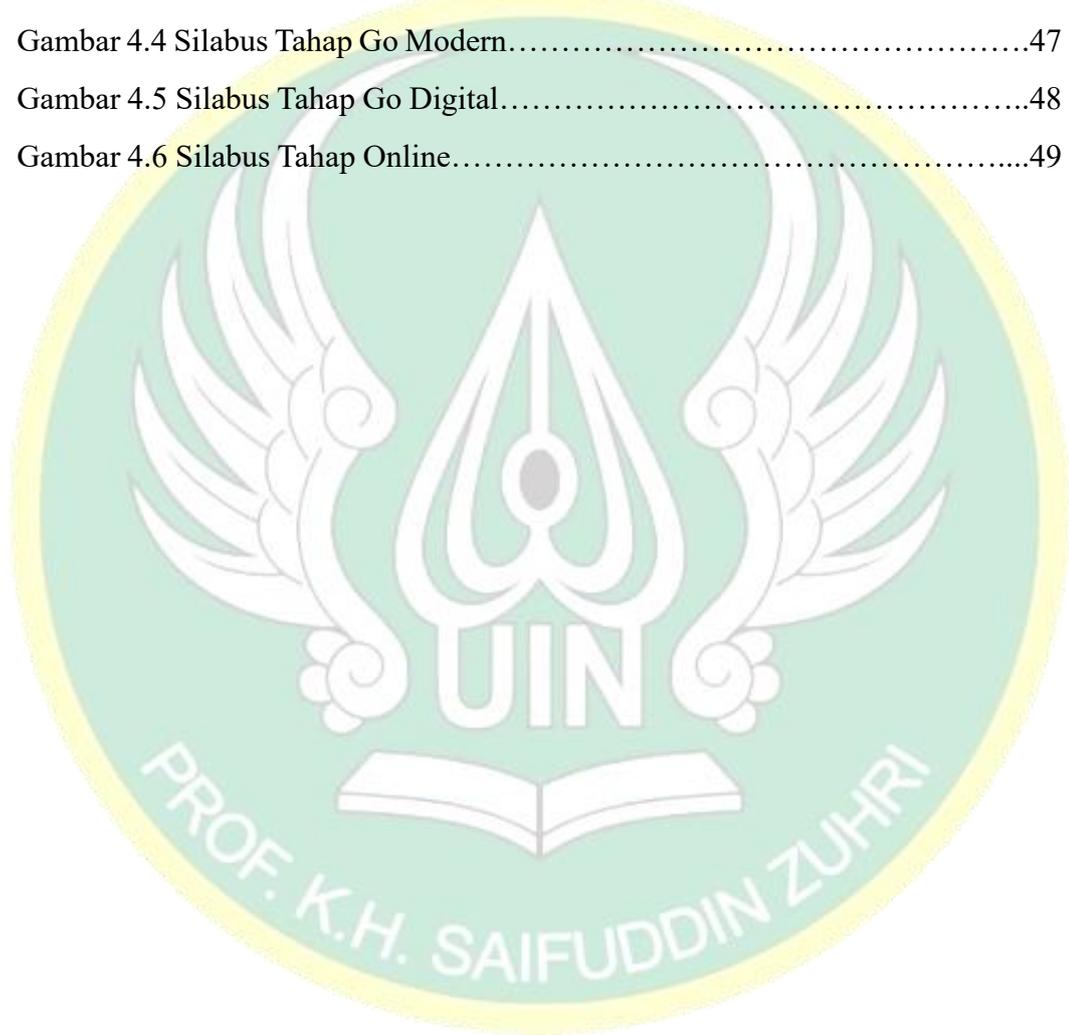
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah UMKM Indonesia.....	3
Tabel 1.2 Jenis Usaha UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto.....	5
Tabel 1.3 Penelitian Terdahulu.....	15



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Pendekatan 5P dalam Pemberdayaan.....	21
Gambar 4.1 Logo Rumah BUMN Purwokerto.....	40
Gambar 4.2 Struktur Jabatan Rumah BUMN Purwokerto.....	43
Gambar 4.3 Alur Pendaftaran Peserta Rumah BUMN Purwokerto.....	45
Gambar 4.4 Silabus Tahap Go Modern.....	47
Gambar 4.5 Silabus Tahap Go Digital.....	48
Gambar 4.6 Silabus Tahap Online.....	49



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran 2 : Hasil Cek Similaritas
- Lampiran 3 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 4 : Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 5 : Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
- Lampiran 6 : Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 7 : Daftar Riwayat Hidup



DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACK.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
DAFTAR ISI.....	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	9
C. Rumusan Masalah.....	11
D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	11
E. Kajian Pustaka.....	13
F. Sistematika Pembahasan.....	16
BAB II LANDASAN TEORI.....	18
A. Pemberdayaan.....	18
1. Pengertian Pemberdayaan.....	18
2. Pendekatan Pemberdayaan.....	19
3. Indikator Pemberdayaan.....	21
4. Prinsip Pemberdayaan Dalam Islam.....	21
5. Tujuan Pemberdayaan.....	22
B. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	23

C. Program Binaan UMKM.....	25
1. Pengertian Program.....	25
2. 3 Level Pembinaan UMKM Binaan.....	26
3. Indikator Program Rumah BUMN Purwokerto.....	27
D. Rumah BUMN.....	27
E. Produktivitas.....	28
1. Pengertian Produktivitas.....	28
2. Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas.....	29
3. Indikator Produktivitas.....	29
F. Daya Saing.....	30
1. Pengertian Daya Saing.....	30
2. Indikator Daya Saing.....	31
G. Landasan Teologis.....	31
BAB III METODE PENELITIAN.....	35
A. Jenis Penelitian.....	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	35
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	35
D. Sumber Data.....	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	37
F. Uji Keabsahan Data.....	38
G. Teknik Analisis Data.....	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Gambaran Umum Rumah BUMN Purwokerto.....	40
1. Sejarah Rumah BUMN Purwokerto.....	40
2. Visi Misi Dan Tujuan Rumah BUMN Purwokerto.....	43
3. Struktur Jabatan Rumah BUMN Purwokerto.....	43
4. Deskripsi Jabatan Rumah BUMN Purwokerto.....	43
5. Alur Pendaftaran Peserta Rumah BUMN Purwokerto.....	44
6. Produk-Produk Rumah BUMN Purwokerto.....	45

7. Silabus Program.....	46
B. Analisis Program Rumah BUMN Purwokerto Dalam Memberdayakan UMKM Binaannya.....	50
1. Profil Informan.....	50
2. Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Program Binaan Rumah BUMN Purwokerto.....	51
3. Prinsip Pemberdayaan Rumah BUMN Purwokerto Melalui Pendekatan 5 P.....	61
4. Prinsip Pemberdayaan Rumah BUMN Purwokerto Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam.....	73
C. Analisis Tantangan Pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam Meningkatkan Produktivitas.....	75
D. Analisis Tantangan Pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam Meningkatkan Daya Saing.....	79
BAB V PENUTUP.....	84
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA.....	86

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan salah satu negara yang kaya akan sumber daya alam dan memiliki potensi ekonomi yang sangat besar di berbagai industri. Selain itu, keragaman dan kedalaman budaya masyarakat mendorong perluasan berbagai upaya ekonomi yang kreatif dan inovatif. Di dalam pesatnya perkembangan perekonomian global, UMKM menjadi salah satu pilar penting dalam menggerakkan roda perekonomian Indonesia. UMKM pun tidak hanya berperan penting dalam menarik tenaga kerja saja, namun juga mempunyai potensi inovasi dan nilai tambah bagi perekonomian nasional (Limanseto, 2021).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan jenis usaha yang berbasis kreativitas dan menjadi peran penting dalam perekonomian negara. Baik dalam hal menciptakan lapangan kerja, memberikan akses layanan ekonomi yang luas kepada masyarakat, maupun dari segi jumlah unit usaha yang ada. UMKM merupakan salah satu sektor usaha yang mampu mempertahankan pertumbuhan ekonomi domestik. Di tengah keterpurukan akibat krisis moneter di berbagai sektor perekonomian, sektor UMKM mampu bertahan bahkan bangkit dalam pemulihan ekonomi. UMKM juga berperan aktif dalam pembangunan suatu daerah atau wilayah guna memperluas usahanya dan menurunkan angka pengangguran di suatu daerah. Ketika produktivitas karyawan maksimal dan proses bisnis berjalan lancar, maka bisnis dianggap berkembang dengan baik. Dengan menerapkan strategi yang tepat, UMKM memiliki potensi besar untuk terus tumbuh dan berkembang sesuai dengan harapan (Ikhsani & Santoso, 2020).

Pemberdayaan UMKM saat ini mendapat perhatian luas dari berbagai pihak, termasuk perbankan swasta, pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, dan instansi lainnya. Hal ini dikarenakan besarnya potensi UMKM yang berperan dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan jumlah pekerja, serta

memperbanyak unit usaha. Oleh karenanya, UMKM disebut sebagai motor penggerak perekonomian nasional. UMKM di Indonesia memiliki beragam jenis usaha yang sudah tersebar luas mulai dari Sabang hingga Merauke yang memiliki kemampuan adaptif terhadap perubahan pasar dan unggul dalam memanfaatkan potensi lokal untuk menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan mampu bersaing, baik di pasar domestik maupun internasional (Mardhotillah, 2023). Menurut Suharto, penerapan pendekatan pemberdayaan dapat dilakukan melalui 5P yaitu pemungkinan, penguatan, perlindungan, penyokongan, dan pemeliharaan. Pendekatan 5P adalah proses pemberdayaan yang cocok untuk peneliti gunakan sebagai pedoman untuk menganalisis pemberdayaan UMKM melalui program binaan oleh Rumah BUMN Purwokerto. Karena didalam kondisi Pendekatan 5P ini terdapat Pemungkinan, Penguatan, perlindungan, penyokongan, dan Pemeliharaan yang fenomenanya sesuai dengan kondisi pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto (Suharto, 2017)

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tujuan UMKM adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan UMKM untuk membangun perekonomian nasional (Utami, 2021). Fungsi utama UMKM dalam mendorong ekonomi Indonesia adalah menyediakan lapangan kerja bagi jutaan orang yang tidak terserap di sektor formal. Selain itu, UMKM berkontribusi pada pembentukan produk domestik bruto (PDB) dan menjadi sumber devisa negara melalui ekspor berbagai produk yang dihasilkan (Ananda, 2018). Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UKM), UMKM tumbuh secara bertahap. Pada awal tahun 2021, terdapat 64,2 juta pelaku usaha di Indonesia, dan UMKM secara keseluruhan berkontribusi terhadap produk domestik bruto negara sebesar Rp8,5 triliun atau 61,07% dan turut membantu menyerap angkatan kerja yang sudah ada (Kementrian Keuangan, 2021).

Tabel 1.1
Jumlah Usaha, Kecil, dan Menengah Indonesia (2018- 2023)

Tahun	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64.19	65.47	64	65.46	65	66
Pertumbuhan (%)		1.98 %	- 2.24 %	2.28 %	- 0,70%	1,52%

Sumber: Data dan Statistik Kadin Indonesia

Terlihat dari tabel data di atas, peningkatan jumlah UMKM yang signifikan akan berdampak pada semakin besarnya peluang bagi UMKM untuk terus berkembang di tahun yang akan datang. Dampaknya, persaingan antar pelaku usaha akan semakin ketat. Seiring bertambahnya jumlah UMKM pada tahun 2023, UMKM harus melakukan sejumlah upaya agar kondisi usahanya tetap terjaga, bersaing di pasar global, dan bertahan. Meski demikian tidak semua UMKM dapat bertahan di tengah berbagai perubahan dan tantangan, terutama ketika menghadapi guncangan besar seperti pandemi Covid-19.

Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, sekitar 37.000 UMKM dilaporkan mengalami dampak yang sangat serius akibat pandemi ini. Dari jumlah tersebut, sekitar 56% melaporkan penurunan omset penjualan, 22% mengalami kendala pembiayaan, 15% mengalami kendala distribusi barang, dan 4% mengalami kendala dalam memperoleh bahan baku mentah (Utami, 2021). Permasalahan umum yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia setiap tahunnya adalah rendahnya sumber daya manusia, terbatasnya modal kerja, dan minimnya kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM ialah hubungan antara prospek usaha yang tidak jelas dan perencanaan, visi, dan misi yang tidak memadai menghadirkan tantangan lain bagi UMKM. Hal ini terjadi karena UMKM itu sendiri pada umumnya merupakan UMKM yang bersifat *income gathering* yaitu menaikkan pendapatan dan memiliki ciri-ciri seperti kurangnya memiliki akses permodalan (*bankable*), menggunakan teknologi yang relatif sederhana dan tidak mampu memisahkan modal usaha dari kebutuhan pribadi (Sedyastuti, 2018).

Pemberdayaan merupakan program yang efektif untuk mengatasi permasalahan tersebut. Sesuai ketentuan UU No 20 Tahun 2008 Pasal 1 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), pemberdayaan merupakan upaya gabungan pemerintah. Baik pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat yang bertujuan untuk membentuk pertumbuhan iklim dan pengembangan usaha bagi UMKM untuk dapat tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Dalam rangka mendukung pemberdayaan UMKM, Kementerian BUMN bekerja sama dengan perusahaan milik negara, yakni mendirikan Rumah BUMN sebagai tempat bagi para pelaku UMKM untuk berkumpul, belajar, dan mengembangkan diri. Rumah BUMN berfungsi sebagai sarana untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas UMKM, sehingga mereka dapat bersaing di tingkat nasional maupun global. Tujuannya adalah untuk menciptakan UMKM yang lebih tangguh dan memiliki daya saing tinggi di Indonesia (Robbani, 2022).

Rumah BUMN memiliki visi dan misi untuk mendampingi dan mendorong para pelaku UMKM dalam peningkatan kompetensi, fasilitas permodalan dan pemasaran. Jumlah Rumah BUMN di Indonesia terdapat 250 unit yang beroperasi, salah satunya ialah Rumah BUMN Purwokerto. Rumah BUMN Purwokerto merupakan salah satu Rumah BUMN aktif beroperasi yang mana berfokus pada pendampingan UMKM khususnya untuk wilayah Banyumas (Info Purwokerto, 2022). Rumah BUMN Purwokerto sendiri diakomodir oleh salah satu cabang perusahaan BUMN, yakni Bank BRI Purwokerto. Kemudian terdapat 3 program Rumah BUMN Purwokerto yang sudah berjalan yakni pelatihan, pendampingan, dan fasilitas permodalan. Adapun bentuk kegiatan dan fasilitas pendampingan yang tersedia di Rumah BUMN Purwokerto sendiri terbilang lengkap, mulai dari registrasi dan analisis data, konsultasi dan *quality control*, belajar dengan berbagai pelatihan, digitalisasi dan *e-commerce*, *showcase* UMKM dll. Rumah BUMN Purwokerto sendiri telah membina UMKM di wilayah Banyumas sekitar 1050 UMKM binaan yang sudah bergabung menjadi anggota di Rumah BUMN Purwokerto

(Ramdani, 2023). Berikut data jenis UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto:

Tabel 1.2 Jenis Usaha UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto



Sumber: Rumah BUMN Purwokerto, 2024

Berdasarkan dari tabel di atas, terlihat bahwa mayoritas UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto bergerak di sektor *food and Beverage (FnB)* sebesar 75%, diikuti oleh sektor *craft*, *fashion*, dan *service*. Hal ini menunjukkan bahwa dalam sektor *FnB* mendominasi jenis usaha UMKM yang dibina oleh Rumah BUMN Purwokerto yang mencerminkan potensi besar sektor ini dalam menggerakkan ekonomi lokal. Namun, di sisi lain dominasi ini juga memperlihatkan potensi dari tiap tantangan, terutama dalam hal daya saing dan adaptasi terhadap teknologi modern.

Berdasarkan observasi awal dengan salah satu pengurus di Rumah BUMN Purwokerto yaitu mas Venatan, menjelaskan bahwa meskipun jumlah UMKM binaan di Rumah BUMN Purwokerto terus meningkat, tetapi masih ada beberapa tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha. Salah satu tantangan tersebut adalah kesulitan yang dialami oleh pelaku UMKM. Sebagian besar pelaku UMKM berada di rentang usia 40 tahun ke atas, dan mereka cenderung lebih mengalami hambatan dalam mengikuti perkembangan teknologi yang semakin pesat, terutama dalam hal pemasaran digital melalui

media sosial. karena mereka kesulitan untuk menyesuaikan diri dengan tren pemasaran modern. Meskipun dunia digital terus berkembang, pelaku UMKM ini masih belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi digital dalam proses produksi, dan pemasaran. Selain itu, para pelaku UMKM binaan juga menghadapi tantangan keterbatasan modal. Kondisi ini menjadi salah satu hambatan dalam pengembangan usaha, khususnya untuk pembelian bahan baku, peningkatan kualitas produk, dan perluasan pasar. Banyak pelaku UMKM kesulitan mengakses sumber pembiayaan, sehingga mereka kurang mampu meningkatkan skala produksi atau melakukan inovasi yang dibutuhkan. Keterbatasan modal ini juga membuat UMKM rentan terhadap fluktuasi harga bahan baku dan biaya operasional, yang pada akhirnya memengaruhi keberlanjutan dan daya saing usaha di pasar.

Konsep produktivitas dan daya saing memiliki kaitan erat dalam meningkatkan kinerja UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto. Menurut *European Productivity Agency* (EPA), produktivitas didefinisikan sebagai tingkat efektivitas dalam memanfaatkan setiap elemen produktivitas. Secara prinsip, produktivitas mencerminkan sikap mental yang berorientasi pada semangat kerja keras serta keinginan untuk terus melakukan perbaikan dan peningkatan secara berkelanjutan (Bulan et al., 2015). Sedangkan menurut Porter (1985) menjelaskan bahwa daya saing merupakan kemampuan untuk menciptakan nilai yang lebih unggul bagi pelanggan dibandingkan dengan pesaing, melalui penerapan aktivitas-aktivitas tertentu secara lebih efisien atau dengan kualitas yang lebih baik, serta melalui kombinasi keduanya dibandingkan dengan para pesaing di pasar (Mohamad & Niode, 2020). Dengan adanya kedua konsep tersebut, produktivitas dan daya saing menjadi fondasi utama dalam menganalisis keberhasilan program pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto. Dalam penelitian ini, keterkaitan antara produktivitas dan daya saing akan dianalisis untuk melihat sejauh mana program binaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto mampu meningkatkan efisiensi produksi UMKM sekaligus memperkuat posisi mereka dalam menghadapi persaingan pasar.

Maka dalam hal ini, peneliti memilih Rumah BUMN Purwokerto sebagai lokasi penelitian karena tempat ini merupakan salah satu pusat pemberdayaan UMKM yang memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan UMKM di wilayah Banyumas dan sekitarnya. Rumah BUMN Purwokerto telah membina sejumlah UMKM dengan berbagai sektor usaha, memberikan pelatihan, pendampingan, serta akses ke permodalan. Selain itu, Purwokerto memiliki dinamika perekonomian lokal yang cukup beragam, termasuk UMKM yang bergerak di berbagai sektor seperti kuliner, kerajinan, dan fashion. Sehingga lokasi ini ideal untuk menganalisis dan mengkaji lebih dalam bagaimana program binaan Rumah BUMN berperan dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM di tengah tantangan yang dihadapi.

Penelitian yang dilakukan oleh Nurfi Fuadi Laksono, Anif Fatma Chawa, Yayuk Yulianti (2020) membahas tentang Pengelolaan Pariwisata Berbasis Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Desa Sawentar) dengan pendekatan 5P. Temuannya menunjukkan bahwa gotong royong mendukung pemberdayaan, tetapi pemetaan potensi wisata masih lemah. Pelatihan homestay dan peran UMKM sudah dilakukan, namun perlindungan usaha kecil serta dukungan pemerintah desa masih terbatas. Pemasaran juga belum berkelanjutan, sehingga direkomendasikan model pariwisata edukatif untuk meningkatkan partisipasi dan manfaat ekonomi. Penelitian yang dilakukan oleh Puspita Lianti Putri dan Kartika Dwi Chandra (2022) membahas bahwa inovasi dan orientasi pasar memiliki pengaruh positif terhadap keunggulan kompetitif UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto. Sementara itu, Gunawan Wiradharma, dkk (2022) menekankan pentingnya kewirausahaan berbasis digital untuk meningkatkan produktivitas dan mengatasi permasalahan pemasaran UMKM melalui pelatihan digital. Kemudian Ita Rosita dan Harapan Tua Ricky Freddy Simanjutak (2022) membahas efektivitas program pemberdayaan UMKM, dan meskipun program berhasil, masih ada ruang untuk perbaikan terutama dalam hal pendampingan. Nur Avivah Kusesvara (2023) membahas peran Rumah BUMN dalam

pengembangan UMKM di Samarinda, dengan fokus pada pelatihan dan akses pasar, meskipun program masih lebih terfokus pada sektor kuliner. Terakhir, Bambang Hermanto, dkk (2023) membahas dampak pendampingan terhadap peningkatan produktivitas UMKM Zarafa, khususnya dalam sektor produksi keripik singkong.

Dalam penelitian sebelumnya belum banyak mengkaji secara mendalam bagaimana pemberdayaan melalui program binaan Rumah BUMN dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM. Terutama dalam menghadapi beberapa tantangan. Seperti adaptasi teknologi, usia pelaku usaha, dan keterbatasan modal. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penggunaan teknologi dan inovasi memang dapat membantu UMKM beradaptasi di pasar yang semakin kompetitif. Namun faktanya, tidak semua pelaku UMKM memiliki akses atau kemampuan yang memadai untuk mengadopsi teknologi atau melakukan inovasi, terutama bagi UMKM yang berada di rentang usia 40 tahun keatas. Meskipun UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto masih menghadapi kendala, seperti keterbatasan pemanfaatan teknologi dan permodalan, program ini telah berperan dalam membantu mengatasinya. Melalui pelatihan digital marketing, UMKM perlahan mulai memahami pemasaran online. Selain itu, pendampingan yang diberikan membantu pelaku usaha dalam mengelola bisnisnya dengan lebih baik. Meskipun demikian, secara keseluruhan pemberdayaan melalui program Rumah BUMN Purwokerto memberikan dampak positif terhadap produktivitas dan daya saing UMKM.

Dalam penelitian ini fokus menganalisis pada bagaimana pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto dapat membantu UMKM binaan dalam mengatasi tantangan tersebut dan berkontribusi pada peningkatan produktivitas dan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam dengan judul **“Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Program Binaan Rumah BUMN dalam Meningkatkan**

Produktivitas dan Daya Saing UMKM (Studi Kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)”.

B. Definisi Operasional

Peneliti akan menjelaskan terlebih dahulu makna dan definisi kata kunci pada topik penelitian, yakni:

1. Pemberdayaan

Menurut Edi Suharto Secara konseptual pemberdayaan atau pemberkuasaan (empowerment), berasal dari kata “power” (kekuasaan atau keberdayaan). Pemberdayaan adalah proses di mana individu diberdayakan untuk berpartisipasi secara aktif dalam pengendalian dan pemahaman terhadap peristiwa serta lembaga yang mempengaruhi hidup mereka. Pemberdayaan masyarakat lebih menekankan pada setiap individu dan kelompok memperoleh keterampilan, pengetahuan, dan kekuasaan yang memadai untuk mempengaruhi kehidupan mereka sendiri dan orang lain yang menjadi perhatian mereka (Sulasih et al., 2022). Dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah upaya untuk memberikan kekuatan kepada masyarakat atau kelompok lemah untuk meningkatkan kesejahteraannya, khususnya yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan dasar mereka yaitu sandang, pangan, papan, pendidikan, dan lain-lain.

2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah sektor ekonomi yang menjadi tumpuan perekonomian Indonesia, Sebagian besar masyarakat menjalankan UMKM sebagai sumber pendapatan utama dan sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan (Syahdanur, 2018). Menurut Rudjito (2003) mengemukakan bahwa pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang memiliki peranan penting dalam perekonomian Negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya (Hamidah et al., 2019).

3. Program Binaan

Menurut Suharsimi Arikunto dan Cipi Safruddin (2004) menjelaskan bahwa program binaan mempunyai dua pengertian yang berbeda, yang satu bersifat umum dan yang satunya bersifat khusus. Program diartikan sebagai suatu rencana. Sebaliknya, program diartikan sebagai suatu unit atau kegiatan yang terdiri dari sekelompok orang yang bekerja sama dalam suatu organisasi untuk merealisasikan atau melaksanakan suatu kebijakan melalui proses yang berkesinambungan (Mulyadi & Fairuza, 2015). Program binaan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suatu sistem yang terdiri dari serangkaian kegiatan yang dirancang secara sistematis dan terstruktur. Program ini dilaksanakan secara berkelanjutan dan melibatkan partisipasi aktif dari sekelompok individu, dengan tujuan untuk mencapai hasil tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya.

4. Rumah BUMN

Rumah BUMN Purwokerto merupakan sebuah program BUMN yang fokus pada pendampingan UMKM khususnya di wilayah Kabupaten Banyumas. Dengan meningkatkan kompetensi, memperluas akses pemasaran, dan memperlancar akses permodalan, Rumah BUMN akan mendukung dan memotivasi UMKM dalam mengatasi hambatan utama dalam pengembangan bisnis UMKM (Info Purwokerto, 2022).

5. Produktivitas

Secara umum produktivitas dapat diartikan sebagai hubungan antara keluaran (barang atau jasa) dengan masukan (tenaga kerja, bahan, uang). Menurut Edy Sutrisno (2018) Efisiensi produktif diukur melalui produktivitas, yang merupakan perbandingan antara input dan output. Output dapat diukur berdasarkan bentuk, nilai, dan satuan fisik, sedangkan input umumnya terbatas pada tenaga kerja. Menurut Riyanto (2019) menjelaskan bahwa produktivitas secara teknis adalah perbandingan antara hasil (output) yang dicapai dengan total sumber daya yang digunakan (input). Produktivitas menggambarkan perbandingan antara hasil yang diperoleh dengan kontribusi tenaga kerja dalam periode waktu tertentu (Erawati, 2021). Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa produktivitas merupakan sebuah indikator

kualitas suatu produk, baik berupa barang maupun jasa, yang mana akan dipasarkan atau didistribusikan, atau dapat pula diartikan sebagai ukuran perbandingan antara input yang digunakan dengan output yang dihasilkan.

6. Daya Saing

Menurut Porter (1985) menjelaskan bahwa daya saing merupakan kemampuan untuk menciptakan nilai yang lebih unggul bagi pelanggan dibandingkan dengan pesaing, melalui penerapan aktivitas-aktivitas tertentu secara lebih efisien atau dengan kualitas yang lebih baik, serta melalui kombinasi keduanya dibandingkan dengan para pesaing di pasar (Mohamad & Niode, 2020).

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui program binaan oleh Rumah BUMN Purwokerto?
2. Bagaimana pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto menghadapi tantangan dalam meningkatkan produktivitas?
3. Bagaimana pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto menghadapi tantangan dalam meningkatkan daya saing?

D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menganalisis program Rumah BUMN Purwokerto dalam pemberdayaan UMKM binaannya.
- b. Untuk menganalisis dan memahami tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan produktivitas.
- c. Untuk menganalisis dan memahami tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan daya saing

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang telah disebutkan diatas, maka penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang pemberdayaan UMKM dan program kemitraan BUMN. Hasil penelitian ini juga dapat memperkaya literatur mengenai strategi pemberdayaan UMKM yang efektif serta memberikan pemahaman lebih mendalam tentang peran program binaan dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan dan menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis yang berhubungan dengan pemberdayaan UMKM dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM.

2) Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat mendukung untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pemberdayaan UMKM dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM.

3) Bagi Tempat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pengambil kebijakan, khususnya bagi Rumah BUMN Purwokerto dan instansi terkait lainnya, dalam merancang dan mengimplementasikan program pemberdayaan UMKM yang lebih tepat sasaran. Selain itu, penelitian ini dapat memberikan wawasan dan solusi praktis bagi pelaku UMKM binaan dalam mengatasi kendala yang mereka hadapi, sehingga mampu meningkatkan kinerja dan daya saing usaha mereka di pasar.

E. Kajian Pustaka

Penelitian sebelumnya berfungsi sebagai titik awal dimana peneliti membandingkan penelitian yang sudah ada dan mengumpulkan ide untuk penelitian baru yang dapat dikaji lebih lanjut dengan menggunakan berbagai sumber secara ilmiah, baik berupa jurnal peneliitian, makalah format tesis dll. Dibawah ini merupakan penelitian terdahulu yang mana masih relevan dengan topik yang penulis teliti.

Tabel 1.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul	Hail Penelitian	Perbedaan
1.	Nurfi Fuadi Laksono, Anif Fatma Chawa, Yayuk Yuliati (2020) <i>“Pengelolaan Pariwisata Berbasis Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Desa Sawentar”)</i>	Temuan penelitian menunjukkan bahwa Pendekatan 5P menunjukkan bahwa pemungkinan didukung oleh semangat gotong royong, tetapi pemetaan potensi wisata masih lemah. Penguatan telah dilakukan melalui pelatihan homestay dan peran UMKM, namun perlindungan terhadap usaha kecil belum memadai. Penyokongan dari pemerintah desa masih terbatas, menyebabkan komunikasi dengan mitra kurang efektif. Pemeliharaan pun belum optimal, karena pemasaran hanya bergantung pada event tahunan tanpa strategi berkelanjutan. Oleh karena itu, penelitian ini merekomendasikan pengembangan model pariwisata edukatif	Penelitian sebelumnya dalam menerapkan Pendekatan 5P digunakan untuk menganalisis pengelolaan dan pengembangan wisata berbasis komunitas, termasuk pelestarian budaya, penguatan organisasi pariwisata, dan partisipasi masyarakat dalam mengelola homestay serta event budaya. Sedangkan penelitian ini menggunakan Pendekatan 5P diterapkan dalam konteks peningkatan kapasitas bisnis dan daya saing UMKM, dengan fokus pada pelatihan, akses modal, serta strategi pemasaran untuk meningkatkan produktivitas usaha.

		untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dan manfaat ekonomi.	
2.	Puspita Lianti Putri dan Kartika Dwi Chandra (2022) <i>“Strategi Menciptakan Keunggulan Bersaing Pelaku UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto Melalui Orientasi Pasar dan Inovasi”</i>	Temuan penelitian menunjukkan bahwa inovasi dan orientasi pasar mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif UMKM, baik secara parsial maupun simultan, dengan menggunakan metode kuantitatif dan teknik analisis deskriptif.	a. Penelitian sebelumnya lebih kepada strategi penciptaan keunggulan bersaing melalui orientasi pasar dan inovasi. Sedangkan Penelitian ini dilakukan lebih fokus pada pemberdayaan UMKM melalui program binaan Rumah BUMN. b. Penelitian sebelumnya menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis deskriptif. Sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif.
3.	Gunawan Wiradharma, dkk (2022), <i>“Kewirausahaan Berbasis Digital Sebagai Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan Produktivitas UMKM di Desa Lulut”</i>	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman pelaku UMKM terhadap kewirausahaan digital sebesar 11-25%. Pelatihan ini menyambut baik perubahan menuju bisnis berbasis online yang lebih efisien dan mendorong para pelaku bisnis untuk beralih dari sistem tradisional ke sistem digital. Hal ini juga membantu mereka mengidentifikasi peluang bisnis.	Objek penelitian yang berbeda. untuk penelitian sebelumnya dilakukan di Desa Lulut, Kabupaten Bogor. Sedangkan penelitian ini dilakukan pada Rumah BUMN Purwokerto dan UMKM binaanya.

4.	Ita Rosita dan Harapan Tua Ricky Freddy Simanjatak (2022) <i>“Efektivitas Program Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kecamatan Sungai Sembilan Kota Dumai”</i>	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun program ini berhasil, masih terdapat ruang untuk perbaikan dalam hal sosialisasi dan pendampingan bagi pelaku usaha lokal agar dapat memaksimalkan kontribusinya terhadap pengembangan UMKM.	Penelitian sebelumnya lebih fokus pada efektivitas program pemberdayaan UMKM secara umum di Kecamatan Sungai Sembilan, Kota Dumai, dengan fokus pada peningkatan pendapatan UMKM, sedangkan penelitian ini dilakukan fokus pada pemberdayaan UMKM melalui program binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM.
5.	Nur Avivah Kusesvara (2023). <i>“Peran Rumah BUMN Dalam Pengembangan Usaha UMKM Di Kota Samarinda”</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa program pelatihan yang diselenggarakan oleh Rumah BUMN telah berjalan efektif dan memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM. Meskipun demikian, masih terdapat kekurangan dalam hal penyampaian materi yang terlalu terfokus pada sektor kuliner dan kurangnya pendampingan bagi UMKM yang tidak mengajukan pinjaman modal.	Penelitian sebelumnya berfokus pada peran Rumah BUMN dalam pengembangan UMKM secara umum di Kota Samarinda, dengan tujuan mengevaluasi efektivitas program pelatihan, peningkatan keterampilan, dan kemudahan akses permodalan bagi UMKM. sedangkan penelitian ini berfokus pada peningkatan produktivitas dan daya saing UMKM melalui program binaan Rumah BUMN di Purwokerto. Tujuannya adalah untuk menilai sejauh mana program binaan dapat mempengaruhi kedua aspek tersebut.
6.	Bambang Hermanto, dkk (2023). <i>meneliti</i>	Hasil penelitian ini menekankan bahwa pendampingan yang	a. Objek penelitian sebelumnya fokus pada UMKM Zarafa,

<p><i>tentang “Pendampingan Pemberdayaan UMKM Zarafa Dalam Meningkatkan Produktifitas Hasil Produk”</i></p>	<p>dilakukan secara berkelanjutan dapat memperbaiki kualitas produk UMKM, sekaligus memberikan nilai tambah melalui peningkatan efisiensi produksi dan pengembangan kompetensi para pelaku usaha.</p>	<p>sedangkan penelitian ini dilakukan fokus pada Rumah BUMN di Purwokerto dan UMKM binaanya. b. Penelitian sebelumnya mengevaluasi dampak pendampingan terhadap peningkatan kualitas produk dan efisiensi produksi pada UMKM yang bergerak di bidang produksi pangan. sedangkan penelitian ini dilakukan mengevaluasi program pemberdayaan dengan melihat berbagai aspek seperti produktivitas dan daya saing UMKM</p>
---	---	--

F. Sistematika Penulisan

Penulis merincikan sistematika pembahasan yang akan dibagi menjadi lima bagian dengan setiap babnya terbagi menjadi beberapa sub bab, meliputi:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Setelah ini menjelaskan terkait landasan teori dan juga pembahasan terkait teori-teori yang berkaitan dengan penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

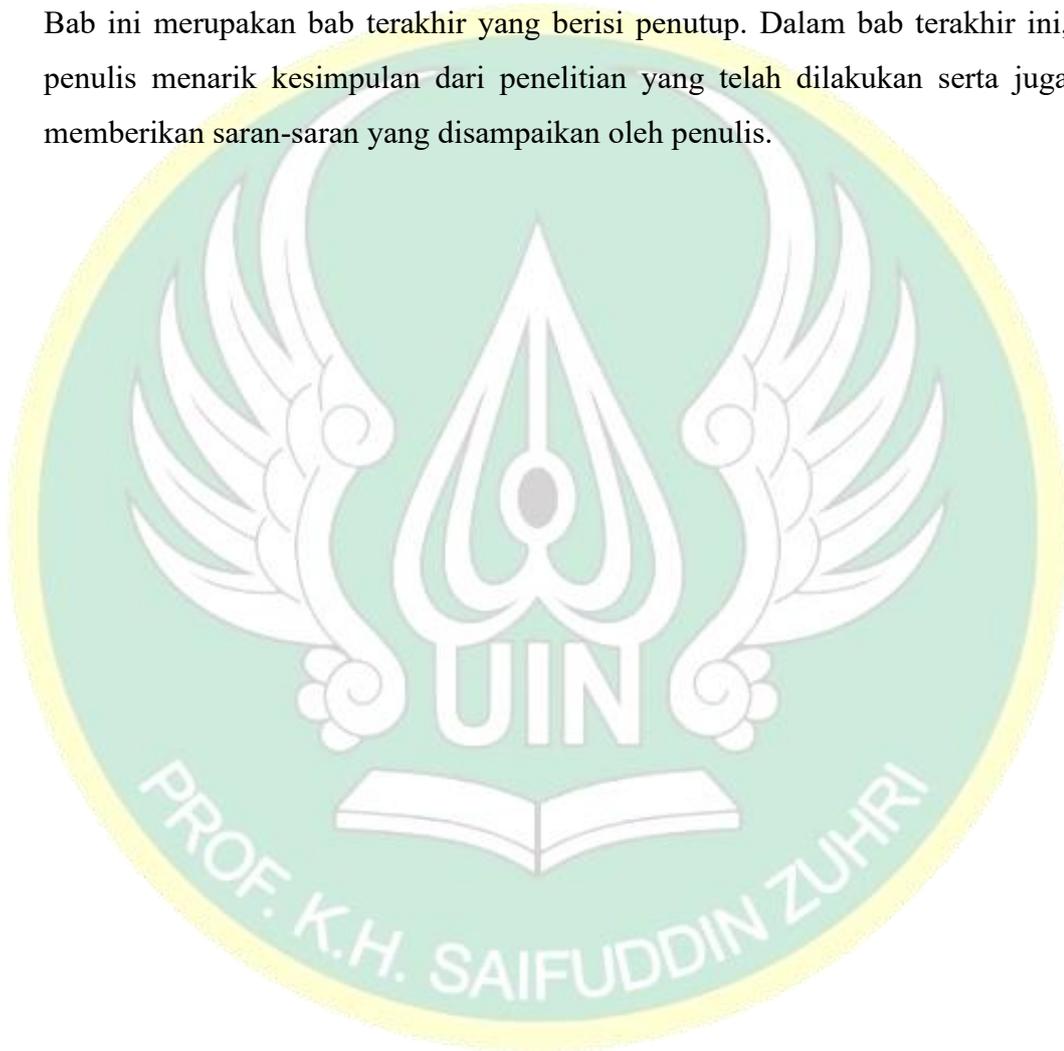
Bab ini berisi mengenai metode apa saja yang digunakan para peneliti seperti jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, metode analisis data.

BAB IV : PEMBAHASAN DAN HASIL

Bab ini berisi mengenai hasil analisis dari penelitian serta pengamatan di lapangan yang penulis lakukan sebagai jawaban dari rumusan masalah yang sudah ditetapkan terkait pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM.

BAB V : Penutup

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi penutup. Dalam bab terakhir ini, penulis menarik kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan serta juga memberikan saran-saran yang disampaikan oleh penulis.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pemberdayaan

1. Pengertian Pemberdayaan

Menurut Edi Suharto (2017) mengemukakan bahwa pemberdayaan memiliki dua aspek utama, yaitu sebagai proses dan sebagai tujuan. Sebagai suatu proses, pemberdayaan mencakup berbagai upaya untuk meningkatkan kapasitas serta memperkuat posisi kelompok rentan dalam masyarakat, termasuk individu yang menghadapi permasalahan kemiskinan. Sementara itu, sebagai tujuan, pemberdayaan berorientasi pada hasil yang diharapkan dari suatu perubahan sosial, yaitu terciptanya masyarakat yang mandiri, memiliki kontrol atas kehidupannya, serta memiliki wawasan dan keterampilan yang cukup untuk memenuhi kebutuhannya (Suharto, 2017).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pemberdayaan bersumber dari diksi “daya”, yang mendapat prefiks ber- menjadi istilah “berdaya” secara harfiah berarti “memiliki kekuatan, kemampuan, atau potensi”. Istilah ini kemudian berkembang menjadi konsep “pemberdayaan” yang berarti proses pemberian kekuatan, kemampuan, atau potensi kepada individu atau kelompok yang sebelumnya kurang berdaya. Dalam kerangka sosial dan ekonomi, pemberdayaan mencakup inisiatif yang mendukung kemampuan individu atau kelompok masyarakat untuk mandiri, mendapatkan akses terhadap sumber daya, dan membuat keputusan yang lebih baik mengenai kehidupan mereka. Dengan kata lain, pemberdayaan berfokus pada penciptaan kondisi di mana individu atau komunitas dapat mengembangkan kapasitas mereka untuk berpartisipasi aktif dalam pengambilan keputusan dan mendapatkan kendali atas aspek-aspek penting dalam kehidupan mereka (Hilyatin, 2015).

Menurut Prasetyo (2015) dalam Supsilani, pemberdayaan bermula dari penguatan modal sosial dalam masyarakat atau kelompok, yang mencakup kepercayaan (*trusts*), kepatuhan terhadap aturan (*role*), dan

jaringan (*networking*). Dengan modal sosial yang kuat, membangun dan mempertahankan rasa kepercayaan di dalam masyarakat menjadi lebih mudah, baik dalam lingkup kelompok maupun individu (Supsiloani, 2019).

Pemberdayaan menurut pandangan Islam meliputi tiga indikator aspek yaitu pengembangan individu, penguatan potensi melalui program pemberdayaan, dan kemandirian sesuai dengan ajaran Islam (Saeful et al., 2020).

Berdasarkan dari beberapa teori yang sudah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa Pemberdayaan dapat diartikan sebagai upaya untuk meningkatkan kekuatan, kendali, dan rasa percaya diri bagi individu maupun kelompok yang memiliki keterbatasan dalam mengakses sumber daya atau peluang. Konsep ini tidak hanya menitikberatkan pada pemberian bantuan, tetapi lebih kepada mendorong masyarakat agar mampu mandiri, berinovasi, dan menemukan solusi terbaik untuk menghadapi berbagai tantangan. Selain itu, pemberdayaan bertujuan untuk membangun keyakinan dalam diri masyarakat bahwa mereka memiliki kapasitas untuk berkembang tanpa bergantung sepenuhnya pada program atau intervensi eksternal.

2. Pendekatan Pemberdayaan

Dalam melaksanakan pemberdayaan perlu dilakukan melalui berbagai pendekatan. Menurut Suharto, penerapan pendekatan pemberdayaan dapat dilakukan melalui 5P yaitu pemungkinan, penguatan, perlindungan, penyokongan, dan pemeliharaan, dengan penjelasan sebagai berikut :

a. Pemungkinan

Menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang secara optimal. Pemberdayaan harus mampu membebaskan masyarakat dari sekarat – sekarat kultural dan struktur yang menghambat.

b. Penguatan

Memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki masyarakat dalam memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhan-kebutuhannya. Pemberdayaan harus mampu menumbuhkembangkan segenap kemampuan dan kepercayaan diri masyarakat yang menunjang kemandirian mereka.

c. Perlindungan

Melindungi masyarakat terutama kelompok – kelompok lemah agar tidak tertindas oleh kelompok kuat, menghindari terjadinya persaingan yang tidak seimbang (apalagi tidak sehat) antara yang kuat dan lemah, dan mencegah terjadinya eksploitasi kelompok kuat terhadap kelompok lemah. Pemberdayaan harus diarahkan kepada penghapusan segala jenis diskriminasi dan dominasi yang tidak menguntungkan rakyat kecil.

d. Penyokongan

Memberikan bimbingan dan dukungan agar masyarakat mampu menjalankan perannya dan tugas-tugas kehidupannya. Pemberdayaan harus mampu menyokong masyarakat agar tidak terjatuh ke dalam keadaan dan posisi yang semakin lemah dan terpinggirkan.

e. Pemeliharaan

Memelihara kondisi yang kondusif agar tetap terjadi keseimbangan distribusi kekuasaan antara berbagai kelompok dalam masyarakat. Pemberdayaan harus mampu menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap orang memperoleh kesempatan berusaha (Suharto, 2017).

Pendekatan 5P adalah proses pemberdayaan yang cocok untuk peneliti gunakan sebagai pedoman untuk menganalisis pemberdayaan UMKM melalui program binaan oleh Rumah BUMN Purwokerto, karena didalam kondisi Pendekatan 5P ini terdapat Pemungkinan, Penguatan, perlindungan, penyokongan, Dan Pemeliharaan yang fenomenanya sesuai dengan kondisi pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto.

Tahapan utama dalam pemberdayaan dapat disimpulkan secara visual sebagai berikut :

Gambar 2.1 Pendekatan 5P dalam pemberdayaan



Sumber: Edi Suharto (2017)

3. Indikator Pemberdayaan

Adapun 2 indikator yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Perubahan Nyata

Indikator ini mengukur perubahan yang diharapkan oleh pelaku UMKM binaan melalui program Rumah BUMN Purwokerto agar usaha yang dijalankannya dapat berkembang dengan baik dengan adanya pembinaan yang berkelanjutan, serta menjalin hubungan yang baik antara pelaku UMKM binaan dengan Rumah BUMN Purwokerto.

b. Tepat Waktu

Indikator ini lebih menekankan kepada pelaksanaan program yang sesuai dengan jadwal atau waktu yang direncanakan. Dalam hal pemberdayaan UMKM, hal ini bisa berarti apakah program yang dilaksanakan pada saat yang tepat sesuai dengan siklus bisnis UMKM ataupun saat UMKM memerlukan intervensi. Tepat waktu disini berhubungan dengan efisiensi pelaksanaan program, yang mana berpengaruh pada efektivitas pemberdayaan. Jika pemberdayaan terlambat ataupun terlalu awal, maka dampaknya pada peningkatan kualitas dan daya saing akan berkurang (Rosita, 2021).

4. Prinsip Pemberdayaan dalam Islam

Secara islami terdapat prinsip-prinsip yang bisa diterapkan dalam konsep pemberdayaan UMKM, yaitu sebagai berikut:

a. Prinsip kepedulian

Praktek kepedulian bisa dilihat dari perilaku seseorang dalam hubungan sosialnya. Kepedulian sebagai salah satu prinsip yang bisa diterapkan dalam proses pemberdayaan, karena manusia yang membantu manusia lain agar menjadi berdaya merupakan sebuah penerapan dalam kepedulian. Kepedulian kepada sesama menjadi bentuk nyata dalam berbuat kebaikan, prinsip ini tiap individu tentunya saling membantu terhadap satu sama lain terutama pada kelompok ekonomi menengah ke bawah. Pemberdayaan yang menggunakan prinsip ini tentu bisa membantu sebuah sekelompok menjadi mandiri. Prinsip kepedulian bisa diterapkan dalam pemberdayaan, karena melahirkan sifat persaudaraan sehingga sifat mementingkan diri sendiri dengan perlahan akan hilang dengan adanya kepedulian pada sesama yang tentunya akan memberikan manfaat kebaikan pada diri sendiri.

b. Prinsip Keadilan dan Kesamaan

Prinsip keadilan dan kesamaan merupakan prinsip yang menegaskan perlakuan yang sama pada setiap manusia, dalam pemberdayaan masyarakat keadilan diartikan sebagai seseorang yang memiliki kelebihan baik harta maupun kemampuan dengan harapan bisa mendistribusikannya serta rata kepada manusia yang lebih membutuhkan, sedangkan kesamaan yaitu sikap tanpa membedakan manusia (Saeful et al., 2020).

5. Tujuan Pemberdayaan

Menurut Hamid (2018) tujuan utama pemberdayaan adalah memberikan kekuatan kepada masyarakat, khususnya kelompok lemah yang memiliki ketidakberdayaan. Ketidakberdayaan ini bisa diakibatkan karena kondisi internal (persepsi mereka sendiri), maupun karena kondisi eksternal (ditindas oleh struktur sosial yang tidak adil). Harapannya setelah diberdayakan, masyarakat bisa lebih sejahtera, berdaya atau mempunyai kekuatan dalam memenuhi kebutuhan hidup yang utama, dan pada akhirnya akan menciptakan masyarakat yang mandiri. Kemandirian

yang dimaksud di sini tidak sekedar dilihat dari aspek ekonomi saja, namun juga secara sosial, budaya, dan hak bersuara/berpendapat, bahkan sampai pada kemandirian masyarakat dalam menentukan hak-hak politiknya (Habib, 2021).

B. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dapat dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi (Tambunan, 2012). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pengertian dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu:

1. Pasal 1 ayat 1 menjelaskan, bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.
2. Pasal 1 ayat 2 menjelaskan, bahwa usaha kecil adalah jenis usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri baik dilakukan oleh perorangan atau badan usaha. Usaha kecil bukan merupakan anak perusahaan dan cabang dari perusahaan yang dimiliki atau dikuasai. Usaha kecil juga jenis usaha yang tidak menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar dengan kriteria kekayaan bersih pada tahun tertentu.
3. Pasal 1 ayat 3 menjelaskan, bahwa usaha menengah adalah jenis usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri baik dilakukan oleh perorangan atau badan usaha. Usaha menengah bukan merupakan dari anak perusahaan dan cabang dari perusahaan yang dimiliki atau dikuasai. Usaha menengah juga merupakan jenis usaha yang tidak menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan kriteria kekayaan bersih pada tahun tertentu.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008, mengenai klasifikasi usaha berdasarkan aset dan omset Usaha Mikro Kecil dan Menengah yaitu:

- a. Usaha Mikro adalah usaha yang memiliki:
 - 1) Aset maksimal 50 juta / tahun (tidak termasuk tanah dan bangunan).
 - 2) Omset maksimum 300 juta / tahun.
- b. Usaha Kecil adalah usaha yang memiliki:
 - 1) Aset antara 50-500 juta / tahun (tidak termasuk tanah dan bangunan).
 - 2) Omset 300 juta - 2,5 Milyar / tahun.
- c. Usaha Menengah adalah usaha yang memiliki:
 - 1) Aset 500 juta – 10 Milyar / tahun (tidak termasuk tanah dan bangunan)
 - 2) Omset 2,5 Milyar – 50 Milyar / tahun (Ramadhan, 2023).

Kelompok usaha tersebut bertujuan untuk mengembangkan bisnis dalam upaya membangun perekonomian nasional yang berlandaskan prinsip demokrasi ekonomi yang adil. Dalam undang-undang dijelaskan bahwa terdapat berbagai aspek yang dapat didukung oleh masyarakat maupun lembaga untuk mendorong pertumbuhan UMKM, di antaranya pengembangan dalam sektor produksi dan pengolahan, pemasaran, peningkatan kualitas sumber daya manusia, serta inovasi dalam desain dan teknologi. Melalui edukasi atau pelatihan yang diberikan oleh masyarakat atau lembaga terkait, kualitas UMKM di Indonesia dapat semakin ditingkatkan (Setiawardan, 2022).

Dalam perekonomian Islam, UMKM adalah suatu usaha manusia yang menopang kehidupan dan ibadah serta bergerak menuju kesejahteraan masyarakat. Perintah tersebut berlaku untuk semua orang, dan tidak ada diskriminasi (Medriyansah, 2017). Artinya dalam ekonomi Islam, kegiatan bisnis merupakan kegiatan yang diharamkan oleh Allah SWT. Mengingat pada zaman dahulu Nabi Muhammad SAW juga melakukan berdagang dan menjadi pengusaha sukses.

Dalam syariah, telah diatur tata cara bersosialisasi antar manusia, hubungannya dengan Allah, aturan main yang berhubungan dengan hukum (halal haram) dan setiap aspek kehidupan termasuk aktivitas bisnis, agar seorang muslim dapat selalu menjaga perilakunya dan tidak terjerumus dalam kesesatan.

Berikut adalah karakteristik usaha mikro menurut perspektif ekonomi syariah:

1. Usaha mikro pengaruh yang bersifat ketuhanan/ilahiah (nizhamun rabbaniyyum). Karena dasar pengaturannya pada ketetapan Allah SWT.
2. Usaha mikro berbentuk akidah (iqhtisadun aqdiyyun), karena perekonomian islam lahir dari akidah islamiah yang semua halnya harus dipertanggung jawabkan.
3. Berkarakter ta'abuddi (thabi abbudiyun). UMKM memiliki tatanan berdasarkan ketuhanan.
4. Tidak terkait erat dengan akhlak (murtabthub bil-akhlaqi), didalam ekonomi islam tidak ada prediksi maupun pemetakan antara akhlak dan ekonomi.
5. Elastis (al-murunah), sumber asasi Ekonomi berdasarkan Al-Qur'an dan Al-Hadist.
6. Objektif (al-maudhu iyyah), artinya objektif dalam melakukan aktivitas ekonomi, yaitu tidak membeda-bedakan pada setiap pelaku ekonomi.
7. Realistis (al-waqi' iyyah), harus disesuaikan juga dengan praktik ekonomi.
8. Harta kekayaan itu pada hakikatnya ialah milik Allah SWT, dalam prinsip ini berarti kekayaan yang dimiliki seseorang tidak mutlak.
9. Kemampuan mengelola aset (tarsyid istikhdam almal) (Wahdino, 2001).

C. Program Binaan UMKM

1. Pengertian Program

Menurut Arikunto (2004) menjelaskan bahwa program binaan mempunyai dua pengertian yang berbeda, yang satu bersifat umum dan yang satunya bersifat khusus. Program diartikan sebagai suatu rencana. Sebaliknya, program diartikan sebagai suatu unit atau kegiatan yang terdiri dari sekelompok orang yang bekerja sama dalam suatu organisasi untuk merealisasikan atau melaksanakan suatu kebijakan melalui proses yang berkesinambungan (Mulyadi, 2015).

Program Binaan merupakan salah satu program dalam bidang ekonomi Rumah BUMN Purwokerto dimana program ini melakukan pemberdayaan terhadap UMKM binaanya. Tujuan dari adanya program

binaan adalah untuk mendorong para pelaku UMKM untuk naik kelas. Program binaan Rumah BUMN Purwokerto adalah bantuan pemecahan masalah seperti pelatihan, pendampingan seminar dan binaan terhadap pelaku usaha yang tergabung dalam mitra Rumah BUMN yang mana membutuhkan bantuan agar dapat menciptakan peluang usaha, serta menghadirkan solusi dalam setiap permasalahan yang mereka alami sehingga dapat memberdayakan mereka, kemudian dalam taraf hidup juga ikut naik melalui usaha jual beli tersebut. Terdapat beberapa program yang sudah berjalan di Rumah BUMN Purwokerto yaitu pelatihan, pendampingan dan fasilitas permodalan (Putri & Sari, 2022).

2. 3 Level Pembinaan UMKM Binaan

Untuk dapat membentuk UKM yang berkualitas, Rumah BUMN mengategorikan UKM binaan kedalam 3 level pembinaan. Adapun bentuk program yang telah dilakukan oleh Rumah BUMN mencakup beberapa tahapan yang telah disusun, diantaranya:

a. Go Modern

Go Modern merupakan tahapan paling awal dalam tahapan pengembangan bisnis yang dilakukan oleh Rumah BUMN. pelatihan dalam menciptakan *brand*, membuat kemasan yang menarik. standarisasi dan perizinan dan mampu mengelola bisnis dengan lebih baik dengan melakukan pencatatan keuangan serta membayarkan pajak.

b. Go Digital

Pelatihan dalam tahap ini adalah pelaku UMKM akan dilatih untuk membuat akun digital kemudian diharapkan dengan begitu mereka lebih siap untuk mengakses platform digital atau media sosial, sehingga dengan telah menguasai akses digital mendorong pemasaran para pelaku UMKM melalui media sosial.

c. Go Online

Pelatihan ini akan mencakup bagaimana cara membuat Facebook Ads, Instagram Ads dan fitur iklan lainnya. untuk memasarkan produk dari para peserta di marketplace, sehingga mampu membuat kemudahan

para pelaku UMKM dalam mensosialisasikan brand dan juga produknya ke masyarakat (Kementerian BUMN, 2019).

3. Indikator Program Rumah BUMN

Adapun 3 indikator dalam mengukur program binaan rumah BUMN Purwokerto ialah sebagai berikut:

a. Keberlanjutan Program

Indikator ini akan mengukur apakah program-program yang dilaksanakan memiliki kesinambungan dan terus berjalan.

b. Pemungkinan (*Enabling*)

Indikator ini akan mengukur seberapa jauh program binaan Rumah BUMN Purwokerto dapat mendorong motivasi para pelaku UMKM untuk mengembangkan potensi diri mereka.

c. Pemberdayaan (*Empowering*)

Indikator ini akan mengukur peningkatan kemampuan UMKM dalam pemasaran, teknologi dan permodalan setelah mendapatkan pembinaan dan pelatihan (Diansari, 2023).

D. Rumah BUMN

Rumah BUMN merupakan wadah bagi langkah kolaborasi BUMN dalam membentuk *Digital Economy Ecosystem* melalui pembinaan bagi UKM untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas UKM itu sendiri. Rumah BUMN akan diperankan sebagai pusat data dan informasi serta sebagai pusat edukasi, pengembangan dan digitalisasi UKM. Tujuan utama dari Rumah BUMN adalah peningkatan kapasitas dan kapabilitas UKM sehingga dapat terwujud UKM Indonesia yang berkualitas. Lokasi yang digunakan sebagai Rumah BUMN akan memanfaatkan lokasi kantor cabang pendamping yang ada di Kabupaten atau Kota yang terkait (Kementerian BUMN, 2019). Rumah BUMN Purwokerto merupakan sebuah program BUMN yang mendukung UMKM khususnya di wilayah Kabupaten Banyumas. Dengan meningkatkan kompetensi, memperluas akses pemasaran, dan memperlancar akses permodalan. Rumah BUMN Purwokerto akan mendukung dan memotivasi

UKM dalam mengatasi hambatan utama pengembangan bisnis UKM (Info Purwokerto, 2022).

Kementerian BUMN menyadari penuh bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam memakmurkan ekonomi negara, baik melalui penciptaan lapangan kerja, mendorong peningkatan kesejahteraan masyarakat, maupun menciptakan inovasi baru. Besarnya jumlah pelaku UMKM di Indonesia menunjukkan potensi UMKM sebagai salah satu penggerak ekonomi Indonesia untuk meningkatkan kemakmuran negeri (Kementerian BUMN, 2019).

E. Produktivitas

1. Pengertian Produktivitas

Menurut Walter Aigner dalam bukunya "*Motivation and Awareness*", filosofi dan spirit tentang produktivitas sudah sejak awal peradaban manusia karena makna produktivitas merupakan keinginan (*the will*) dan upaya (*effort*) manusia untuk selalu meningkatkan kualitas kehidupan dan penghidupan di segala bidang. Menurut EPA (*European Productivity Agency*) menjelaskan bahwa produktivitas merupakan tingkat efektivitas pemanfaatan bagi setiap elemen produktivitas. Pada prinsipnya, produktivitas merupakan sikap mental (*attitude of mind*) yang mempunyai semangat untuk bekerja keras dan ingin memiliki kebiasaan untuk melakukan peningkatan perbaikan (Bulan et al., 2015). Produktivitas yang dimaksud dalam penelitian ini mencerminkan keinginan dan usaha manusia untuk terus meningkatkan kualitas hidup dan penghidupan. hal ini menunjukkan bahwa produktivitas tidak hanya tentang efisiensi dalam penggunaan sumber daya saja, tetapi juga mencakup upaya untuk meningkatkan kualitas produk.

Menurut Muchdarsyah Sinungan (2005) definisi produktivitas dikelompokkan menjadi tiga yaitu:

- a. Rumusan tradisional tentang produktivitas mengacu pada rasio antara hasil yang diperoleh (output) dan total peralatan produksi yang digunakan (input).

- b. Produktivitas adalah sikap mental yang mengedepankan keyakinan bahwa kualitas hidup hari ini harus lebih baik daripada kemarin, dan hari esok harus lebih baik dari hari ini.
- c. Produktivitas merupakan interaksi terpadu secara serasi dari tiga faktor esensial, yaitu investasi yang mencakup penggunaan pengetahuan, teknologi serta riset, manajemen dan tenaga kerja (Rahman, 2023).

2. Faktor yang Mempengaruhi Produktivitas

Menurut Edi Hartoyo (2015), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas, yaitu:

a. Sumber Daya Manusia

Faktor ini diukur melalui tingkat keahlian, pendidikan, kemampuan, dan sikap individu.

b. Modal

Produktivitas terkait modal diukur melalui modal tetap seperti mesin, gedung, peralatan, serta volume dan struktur modal tersebut. Selain itu, bahan baku juga menjadi indikator produktivitas yang dinilai dari volumenya dan standar kualitasnya.

c. Proses

Faktor ini mencakup perencanaan, produksi, evaluasi, serta penggunaan jalur alternatif dalam proses yang mempengaruhi produktivitas (Rahman, 2023).

3. Indikator Produktivitas

Adapun 2 indikator dalam mengukur produktivitas, yaitu sebagai berikut:

a. Kriteria Efektivitas

Indikator ini akan mengukur seberapa baik UMKM mencapai target atau hasil yang diharapkan dalam hal akurasi dan kualitas. Indikator ini mencakup kualitas produk yang dihasilkan oleh UMKM kemudian kemampuan UMKM dalam mencapai target produksi atau penjualan.

b. Kriteria Inferensial

Indikator ini akan mengukur yaitu inovasi dalam proses produksi atau pengelolaan bisnis UMKM dan faktor lingkungan bisnis yang akan mendukung. Seperti pelatihan dan dukungan dari program rumah BUMN Purwokerto (Zabidi & Astuti, 2022).

F. Daya Saing

1. Pengertian Daya Saing

Konsep daya saing pertama kali dikembangkan oleh David Ricardo yang dikenal dengan nama hukum keunggulan komparatif (*The Law of Comparative Advantage*) atau disebut juga model Richardian. Model ini menjelaskan bahwa meskipun suatu negara mengalami kerugian atau tidak memiliki keunggulan dalam memproduksi suatu komoditi, jika dibandingkan dengan negara lain, namun perdagangan yang saling menguntungkan masih tetap berlangsung (Priyono & Ismail, 2012).

Menurut Porter (1990), daya saing nasional didefinisikan sebagai kemampuan suatu negara untuk berinovasi dalam mencapai atau mempertahankan posisi yang lebih baik dibandingkan negara lain di berbagai sektor penting. Porter juga menekankan bahwa konsep daya saing di tingkat nasional berkaitan dengan "produktivitas," yang diukur dari nilai output yang dihasilkan oleh tenaga kerja. Persaingan antara usaha mendorong para pelaku usaha untuk terus meningkatkan dan mengembangkan bisnis mereka agar dapat bertahan dalam persaingan. Hal ini pada akhirnya akan meningkatkan omset penjualan dan profitabilitas perusahaan.

Selanjutnya, Porter menjelaskan bahwa pentingnya daya saing disebabkan tiga hal berikut:

- a. Mendorong produktivitas dan meningkatkan kemampuan mandiri.
- b. Kemudian, hal ini dapat meningkatkan kapasitas ekonomi, baik dari segi wilayah maupun jumlah pelaku ekonomi, sehingga pertumbuhan ekonomi pun meningkat.
- c. Dan kepercayaan bahwa mekanisme pasar lebih menciptakan efisiensi.

Chabowski dan Mena (2017) menyatakan bahwa di era persaingan bebas saat ini, daya saing menjadi semakin penting, sehingga setiap pelaku usaha harus memiliki kemampuan bersaing yang lebih unggul dibandingkan pesaingnya. Hal ini juga berlaku bagi pelaku UMKM, di mana memiliki daya saing adalah keharusan agar mereka tidak tertinggal dari para kompetitor (Muchayatin, 2021).

2. Indikator Daya Saing

Adapun 2 indikator yang dapat diukur dalam daya saing adalah sebagai berikut:

a. Penguasaan Teknologi

Indikator ini akan mengukur seberapa jauh UMKM memanfaatkan teknologi dalam operasi bisnis, khususnya dalam pemasaran dan manajemen.

b. *Capacity Building* dan Pelatihan

Indikator ini akan mengukur seberapa efektif program yang diberikan kepada UMKM, termasuk peningkatan keterampilan dan pengetahuan yang relevan dengan pengembangan usaha dan peningkatan daya saing. Untuk mengukur juga pada jumlah pelatihan yang diikuti oleh UMKM, peningkatan produktivitas setelah pelatihan kemudian tingkat pemahaman UMKM tentang strategi bisnis yang diajarkan dalam program rumah BUMN Purwokerto (Sedyastuti, 2018).

G. Landasan Teologis

Islam sebagai agama yang membawa rahmat bagi seluruh alam sangat memperhatikan kebutuhan umatnya, termasuk dalam aspek kehidupan. Dalam hal ini, pemberdayaan dapat menjadi sarana untuk menciptakan perubahan yang lebih baik dalam masyarakat. Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam Al-Qur'an surat Ar-Ra'd ayat 11 yang menegaskan bahwa perubahan dalam suatu kaum bergantung pada upaya mereka sendiri:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَذَآ آرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ ءَالٍ

Artinya: “Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain dia”.

Ayat di atas menerangkan bahwa Allah SWT memerintahkan kepada manusia untuk berusaha secara maksimal. Dalam Islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian (*biyadihi*), dan tidak cengeng. Allah memerintahkan untuk berusaha dalam merubah penghidupannya, bukan hanya berpangku tangan dan meminta-minta seperti diriwayatkan dalam suatu hadis yang berbunyi:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: الْيَدُ الْعُلْيَا خَيْرٌ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى وَابْدَأْ بِمَنْ تَعُولُ، وَخَيْرُ الصَّدَقَةِ عَنْ ظَهْرِ غَنَى، وَمَنْ يَسْتَعْفِفْ يَعْفُهُ اللَّهُ، وَمَنْ يَسْتَغْنِ يُغْنِهِ اللَّهُ

Artinya: “Dari Hakim bin Hizam radhiyallahu ‘anhu, dari Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam, Beliau shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda: “Tangan yang di atas lebih baik dari pada tangan yang di bawah. Dan mulailah dari orang yang menjadi tanggunganmu. Dan sebaik-baik sedekah adalah yang dikeluarkan dari orang yang tidak membutuhkannya. Barangsiapa menjaga kehormatan dirinya maka Allah akan menjaganya dan barangsiapa yang merasa cukup maka Allah akan memberikan kecukupan kepadanya.” (Hadis Riwayat Al-Bukhari dari Hakim Bin Hizam radhiyallahu ‘anhu No 1427).

Hadis tersebut mendorong umat Nabi Muhammad SAW untuk berusaha dengan tekun agar dapat mencapai kekayaan, yang selanjutnya dapat digunakan untuk memberikan manfaat kepada orang lain melalui sedekah atau zakat. Dalam konteks kekayaan, prinsip berusaha dalam ekonomi sangat dijelaskan dalam Al-Qur'an dan hadis. Manusia diciptakan untuk bekerja dan berusaha guna memenuhi kebutuhan ekonomi mereka.

Ayat dan hadis di atas mengajarkan bahwa manusia harus berupaya untuk memperbaiki diri, berinovasi, dan berusaha keras untuk mendapatkan rezeki serta kebahagiaan dari Allah SWT melalui kerja keras dan doa. Berdasarkan penjelasan ini, konsep pemberdayaan dalam perspektif Al-Qur'an dapat dianggap sebagai konsep yang ideal dan sebaiknya dipadukan dengan teori-teori ilmiah yang berkembang saat ini.

Dalam perekonomian Islam, UMKM adalah suatu usaha manusia yang menopang kehidupan dan ibadah serta bergerak menuju kesejahteraan masyarakat. Perintah tersebut berlaku untuk semua orang, dan tidak ada diskriminasi (Medriyansah, 2017). Artinya dalam ekonomi islam, kegiatan bisnis merupakan kegiatan yang dihallowkan oleh Allah SWT. Mengingat pada zaman dahulu Nabi muhammad SAW juga melakukan berdagang dan menjadi pengusaha sukses. Sesuai dengan hadits Nabi SAW megatakan:

عَنِ الْمُقَدَّمِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ)) رواه البخاري

Artinya: Dari al-Miqdam Radhiallahu'anh, bahwa Rasulullah shallallahualaihi wasallam bersabda: “Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud alaihissalam makan dari hasil usaha tangannya (sendiri)” HR. Al-Bukhari.

Hadis tersebut menjelaskan betapa banyaknya manfaat yang diperoleh dari bekerja untuk mencari nafkah yang halal dan mencukupi kebutuhan diri serta keluarga melalui usaha sendiri. Ini juga mencerminkan sifat-sifat yang dimiliki oleh para Nabi SAW dan orang-orang yang saleh. Dalam menjalankan bisnis, tentunya dibutuhkan usaha keras dari setiap individu. Usaha tersebut berkaitan dengan pengelolaan amanah yang telah diberikan. Saat ini, usaha tersebut dapat disebut sebagai berbisnis atau berwirausaha.

Sebagaimana Allah Swt berfirman dalam Q.S. At-Taubah ayat 105:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan”.

Dalam syariah, telah di atur tata cara bersosialisasi antar manusia, hubungannya dengan Allah, aturan main yang berhubungan dengan hukum (halal haram) dan setiap aspek kehidupan termasuk aktivitas bisnis, agar

seorang muslim dapat selalu menjaga perilakunya dan tidak terjerumus dalam kesesatan.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut Moleong (2007), sumber data dalam penelitian kualitatif terdiri dari kata-kata, baik lisan maupun tulisan, yang diamati secara mendalam oleh peneliti, serta objek-objek yang dianalisis hingga detail untuk menangkap dalam tiap makna tersembunyi dalam dokumen atau objek tersebut (Siyasto, 2015).

Menurut Moleong (2005), pendekatan deskriptif kualitatif merupakan metode penelitian yang mengumpulkan data berupa teks, gambar, dan bukan data berbasis angka. Data ini dapat diperoleh melalui wawancara, catatan lapangan, foto, rekaman video, dokumen pribadi, memo, serta berbagai dokumen lainnya (Wulandari, 2013).

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Rumah BUMN Purwokerto dan masing-masing UMKM binaanya di wilayah Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Untuk waktu pelaksanaan penelitian ini dimulai dari bulan September 2024 dan direncanakan berakhir pada bulan Februari 2025. Alasan peneliti memilih Rumah BUMN Purwokerto untuk dijadikan tempat penelitian karena lembaga ini memiliki program binaan yang terstruktur dan berkesinambungan dalam mendukung pemberdayaan UMKM, sehingga tepat untuk mengkaji lebih dalam bagaimana program tersebut berperan dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM binaan di Kabupaten Banyumas.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2013), subjek Penelitian merupakan suatu atribut atau nilai dari orang atau sifat, objek atau kegiatan yang memiliki variabel tertentu yang diterapkan sebagai bahan atau dipelajari dan dilakukan penarikan kesimpulan (Tanujaya, 2017). Subjek yang ada pada penelitian ini ialah pemilik Rumah BUMN Purwokerto beserta karyawan dan UMKM binaanya.

Teknik pengambilan data sampel dalam penelitian ini dilakukan menggunakan teknik purposive sampling. purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Dengan purposive sampling, orang yang paling berpengaruh menjadi sumber data atau informan kunci akan menjadi mudah ditemukan sesuai dengan fokus penelitian (Siyasto, 2015). Dalam penelitian ini, peneliti akan mengambil sampel dengan kriteria tertentu yaitu, pemilik Rumah BUMN Purwokerto yang memiliki peran penting dalam program pemberdayaan UMKM, karyawan/ pengurus yang terlibat langsung dalam proses pemberdayaan UMKM, dan UMKM binaan Rumah BUMN yang telah aktif mengikuti program pemberdayaan. Sedangkan objek dari penelitian ini adalah pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM. Untuk objek penelitian yaitu, pemberdayaan, program binaan, Rumah BUMN Purwokerto, produktivitas dan daya saing.

D. Sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua data, yaitu sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dari pihak yang diperlukan datanya (Siyasto, 2015). Dalam penelitian ini data primer mencakup hasil dari wawancara serta observasi yang sudah dijalankan kepada responden mengenai topik dari penelitian yaitu mengenai analisis pemberdayaan UMKM melalui program binaan Rumah BUMN dalam meningkatkan produktivitas dan daya Saing UMKM. Sumber data primer berasal dari pengurus Rumah BUMN Purwokerto dan UMKM binaannya.

2. Data sekunder

Data Sekunder merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua) (Siyasto, 2015). Data sekunder dalam penelitian ini dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal,

penelitian terdahulu, dll tentang Pemberdayaan UMKM, Produktivitas, dan Daya saing UMKM.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan langsung kepada responden, kemudian jawaban yang diberikan didokumentasikan baik melalui catatan tertulis maupun rekaman. Pada penelitian ini, wawancara bertujuan untuk memperoleh informasi yang valid dan mendalam dari narasumber yang berkompeten. Peneliti menerapkan metode wawancara mendalam, di mana pertanyaan disampaikan secara spontan, tanpa pola yang terlalu kaku, sehingga memungkinkan penggalian informasi yang lebih komprehensif dan sesuai dengan situasi yang berkembang selama wawancara berlangsung (Hidayat & Lutfiah, 2023). Dalam wawancara penelitian ini, subjek yang di wawancarai adalah pengurus Rumah BUMN Purwokerto dan UMKM yang menjadi Binaannya.

2. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati objek yang diteliti secara langsung di lapangan (Apriyanti et al., 2019). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan Observasi partisipatif, yang mana peneliti akan melakukan pengamatan secara langsung untuk mengetahui data-data mengenai pemberdayaan UMKM melalui program binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM.

3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2013), dokumentasi adalah catatan tentang peristiwa yang telah terjadi, yang dapat berupa tulisan, gambar, atau karya monumental seseorang. Contoh dokumen tertulis termasuk catatan harian, autobiografi, cerita, biografi, peraturan, dan kebijakan. Sementara itu, dokumen visual meliputi foto, video, sketsa, atau gambar lainnya. Karya seni seperti lukisan, patung, dan film juga termasuk dalam kategori dokumentasi. Dalam

penelitian kualitatif, studi dokumen berfungsi sebagai pelengkap bagi metode observasi dan wawancara. Pada penelitian ini, dokumentasi yang digunakan meliputi pengumpulan foto, gambar, dan video terkait Rumah BUMN Purwokerto, produk-produk UMKM binaan, yang kemudian dijadikan data pendukung penelitian.

F. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data bertujuan untuk menunjukkan bahwa penelitian tersebut memang benar menggunakan objek penelitian yang dipermasalahkan sehingga dapat menunjukkan keabsahan data yang digunakan. Dalam penelitian ini, triangulasi digunakan sebagai metode untuk menguji keabsahan data yang dikumpulkan. Oleh karena itu, peneliti menggunakan metode triangulasi sumber untuk menilai keaslian data. Dimana untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari berbagai sumber (Wijaya, 2019). Seperti dari hasil wawancara, observasi, arsip, dokumen ataupun mewawancarai lebih dari satu subjek (Sugiyono, 2018).

G. Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2013), analisis data kualitatif dilakukan selama dan setelah proses pengumpulan data sesuai dengan waktu penelitian. Proses dalam analisis ini melibatkan kegiatan mencari, menyusun, dan mengkategorikan data yang diperoleh melalui teknik pengumpulan data yang digunakan. Data tersebut kemudian dijelaskan, disintesis, disusun mengikuti pola, serta dipilih sesuai dengan fokus penelitian agar dapat disimpulkan dan dipahami oleh peneliti maupun pembaca (Sugiyono, 2013). Adapun rangkaian analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman oleh Sugiyono (2013) sebagai berikut:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data mengimplikasikan proses menyusutkan, menyeleksi aspek-aspek inti, menitikberatkan pada elemen yang signifikan, menemukan tema dan pola, serta menghilangkan elemen yang tidak diperlukan. Peneliti akan mencari data yang menunjang penelitian serta menyederhanakan data yang berkaitan dengan pemberdayaan UMKM

melalui program binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam upaya meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif, data dapat disajikan melalui berbagai metode seperti ringkasan naratif, diagram, atau hubungan antar kategori. Pendekatan ini membuat informasi dalam data lebih mudah dipahami, sehingga mempermudah peneliti dalam merencanakan langkah-langkah selanjutnya berdasarkan pemahaman yang sudah diperoleh.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*conclusion data & verifikasi*)

Tahap penarikan kesimpulan dan verifikasi merupakan langkah di mana peneliti menyimpulkan data yang telah dianalisis. Peneliti menginterpretasikan temuan dari hasil analisis data, seperti wawancara mendalam atau dokumen terkait. Setelah kesimpulan diambil, peneliti memverifikasi kesimpulan tersebut dengan memeriksa kembali validitas interpretasi melalui revisi dan pengecekan ulang terhadap pengkodean dan penyajian data, untuk memastikan tidak ada kesalahan dalam hasil penelitian.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Rumah BUMN Purwokerto

1. Sejarah Rumah BUMN Purwokerto

Gambar 4.1 Logo Rumah BUMN Purwokerto



Sumber: Rumah BUMN Purwokerto, 2025

Sejak tahun 2016, Kementerian BUMN memperkenalkan inisiatif Program Rumah Kreatif BUMN sebagai upaya strategis dalam mendukung kolaborasi BUMN untuk meningkatkan kapasitas dan UMKM. Langkah ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan pemberdayaan UMKM di Indonesia. Pada 17 Agustus 2020, Kementerian BUMN secara resmi melakukan rebranding terhadap program tersebut menjadi Rumah BUMN. Transformasi ini tidak hanya sebatas pada perubahan nama, tetapi juga memperluas cakupan dan fungsi Rumah BUMN untuk memberikan dampak yang lebih nyata. Fasilitas UMKM ini tergolong cukup lengkap dengan 5 fungsi baru diantaranya sebagai pengembangan UMKM, Satuan Tugas Tanggap Bencana, Penyaluran Program Kemitraan, dan Bina Lingkungan, Pengelolaan Coworking Space & Kedai Kopi serta sebagai pusat kegiatan Millennial BUMN.

Rumah BUMN Purwokerto terletak di Kabupaten Banyumas Jawa Tengah, di Jl. A. Yani No. 28, Karangjengkol, Sokanegara, Kec. Purwokerto Timur. Rumah BUMN ini dirancang untuk mendukung pemberdayaan UMKM melalui berbagai fasilitas yang disediakan. Salah satu fasilitas utama yang dimiliki adalah area display, yang berfungsi sebagai ruang untuk

memamerkan berbagai produk unggulan hasil karya UMKM binaan. Ruang ini tidak hanya memperkenalkan produk kepada masyarakat, tetapi juga menjadi tempat strategis untuk mempromosikan dan meningkatkan akses pasar bagi UMKM. Selain itu, tersedia Co-Working Space yang menjadi pusat kolaborasi dan aktivitas produktif bagi para pelaku UMKM. Di ruang ini, UMKM dapat berkumpul untuk berbagi ide dan pengalaman, mengikuti pelatihan yang dirancang untuk meningkatkan kapasitas bisnis mereka, memproduksi barang secara bersama-sama, hingga melakukan kegiatan *scoring* UMKM yang bertujuan untuk mengevaluasi kinerja dan potensi pengembangan setiap unit usaha. Keberadaan fasilitas-fasilitas ini mencerminkan peran penting Rumah BUMN Purwokerto dalam menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM melalui pendekatan berbasis komunitas, inovasi, dan sinergi lintas sektor.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BRI) berkolaborasi dengan Ayo Naik Kelas untuk meningkatkan aksesibilitas Rumah BUMN BRI bagi generasi milenial. Salah satu inisiatifnya adalah melalui pelaksanaan program UMKM Muda Virtual Minggu, yang diselenggarakan secara bertahap pada 15–21 September 2020. Program ini dirancang untuk memberikan inspirasi kepada generasi milenial di Indonesia agar tetap termotivasi dan terus maju dalam mengembangkan usaha mereka, meskipun di tengah tantangan pandemi Covid-19. UMKM Muda Virtual Minggu merupakan serangkaian kegiatan daring selama satu minggu yang menghadirkan berbagai materi, diskusi, dan pelatihan untuk mendukung pertumbuhan UMKM milenial secara inovatif dan berkelanjutan.

Sejarah berdirinya Rumah BUMN Perluasan pasar internasional telah mengubah pandangan tradisional tentang bagaimana bisnis beroperasi di suatu negara, dan UMKM sekarang memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dengan menghasilkan penemuan baru, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan sosial. Dalam rangka mendukung peran tersebut, Kementerian BUMN bersama Badan Usaha Milik Negara (BUMN) mendirikan Rumah BUMN sebagai pusat

kegiatan bersama. Rumah BUMN bertujuan untuk menghimpun, memberikan pembelajaran, dan mendorong UMKM lokal agar berkembang menjadi pelaku usaha yang lebih berkualitas. Inisiatif ini juga dirancang untuk memperkuat ekonomi berbasis kerakyatan dengan fokus pada pemberdayaan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, sehingga mampu beradaptasi dengan tantangan ekonomi global.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mba Sabita Yusti, S.I.Kom, salah satu pengurus Rumah BUMN Purwokerto, berbagai kegiatan pembelajaran yang dilakukan di Rumah BUMN sangat beragam dan dirancang untuk mendukung peningkatan kapasitas pelaku UMKM. Beberapa kegiatan yang diselenggarakan meliputi penyampaian materi tentang pengembangan produk melalui strategi diferensiasi, pelatihan branding untuk memperkuat identitas produk, dan pelatihan penggunaan media sosial sebagai media pemasaran digital yang efektif. Selain itu, masih banyak kegiatan lain yang dirancang sesuai dengan kebutuhan UMKM binaan. Program-program ini dilaksanakan dengan pendampingan dari para pakar, seperti dosen, praktisi industri, dan mahasiswa yang memiliki keahlian di bidangnya masing-masing. Kolaborasi ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) di kalangan pelaku UMKM agar mampu menghadapi tantangan pasar dan mengikuti perkembangan tren bisnis terkini. Melalui pendekatan pembelajaran yang komprehensif, kegiatan di Rumah BUMN harapannya dapat meningkatkan kompetensi pelaku usaha serta mendorong produktivitas dan daya saing bisnis mereka secara berkelanjutan. Fasilitas dan pendampingan ini menjadi salah satu wujud nyata dari upaya pemberdayaan UMKM untuk mencapai kemandirian ekonomi dan kontribusi yang lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi daerah (*Wawancara pengurus RB: Mba Biti, 2025*).

2. Visi, Misi, dan Tujuan Rumah BUMN Purwokerto

Rumah BUMN Purwokerto memiliki Visi & Misi sebagai berikut :

a. Visi

Mendampingi dan Mendorong para UMKM dalam menjawab tantangan utama dalam pengembangan usaha UMKM dalam hal peningkatan kompetensi, peningkatan akses pemasaran, dan kemudahan akses permodalan.

b. Misi

Membangun apresiasi terhadap kreativitas, kewirausahaan dan kewiraniagaan yang bisa dilakukan siapa saja dan kapan saja.

c. Tujuan

Sebagai wadah untuk UMKM meningkatkan kapasitas dan kapabilitas UMKM.

3. Struktur Jabatan Rumah BUMN Purwokerto

Gambar 4.2 struktur Jabatan Rumah BUMN Purwokerto

Struktur Organisasi Rumah BUMN Purwokerto



Sumber: Pengurus RB Purwokerto, 2025

4. Deskripsi Jabatan Rumah BUMN Purwokerto

a. Koordinator

Memberikan bimbingan dan solusi setiap kali bawahan menghadapi kendala atau merasa kesulitan dalam menyelesaikan tugas. Serta menyelenggarakan pelatihan untuk UMKM.

b. Administrasi

Mengelola seluruh dokumen yang diperlukan dengan cara mengumpulkan, menyusun, dan menyimpan secara aman untuk memastikan ketersediaannya saat dibutuhkan. Selain itu, aktif melakukan pemantauan terhadap proses administrasi pendaftaran UMKM yang berminat untuk bergabung, guna memastikan kelengkapan dan keakuratan data agar proses berjalan lancar.

c. Pramubakti

Memberikan dukungan operasional di berbagai instansi, baik di sektor pemerintah maupun swasta. Tugas utama pramubakti meliputi pelayanan administrasi umum, kebersihan, keamanan, pengelolaan inventaris, serta kegiatan penunjang lainnya yang mendukung kelancaran operasional kantor.

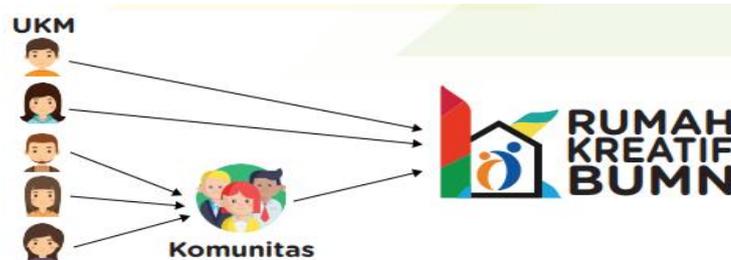
5. Alur Pendaftaran Peserta Rumah BUMN Purwokerto

Rumah BUMN Purwokerto berperan sebagai pusat informasi dan pendampingan bagi pelaku UMKM, tidak hanya di Purwokerto tetapi juga mencakup wilayah Banyumas dan sekitarnya. Sebagai wadah yang mendukung pertumbuhan UMKM, Rumah BUMN menyediakan berbagai program edukasi, pelatihan, serta pengembangan usaha yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan kualitas bisnis para pelaku UMKM. Salah satu fokus utama dari Rumah BUMN adalah mendorong digitalisasi usaha, sehingga UMKM dapat lebih mudah menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi dan pasar yang semakin kompetitif.

Agar dapat mengakses berbagai fasilitas dan manfaat yang ditawarkan, para pelaku UMKM harus terlebih dahulu mendaftarkan diri sebagai peserta binaan Rumah BUMN. Proses pendaftaran ini melibatkan beberapa tahapan yang harus dipenuhi, mulai dari pengisian data administrasi, pemenuhan persyaratan tertentu, hingga verifikasi oleh pihak Rumah BUMN. Setelah terdaftar, UMKM akan mendapatkan berbagai kesempatan untuk mengikuti program pelatihan, pendampingan usaha, serta akses ke berbagai jejaring

bisnis yang dapat membantu mereka dalam mengembangkan usahanya lebih jauh. Proses pendaftaran peserat dapat dilakukan sebagai berikut:

Gambar 4.3 Alur Pendaftaran Peserta Rumah BUMN Purwokerto



Gambar 2.5 Sistem Operasional Rumah Kreatif BUMN



Sumber: Buku elektronik (e-book) panduan Rumah Kreatif BUMN (2019)

Pelaku UMKM di wilayah Banyumas, baik yang sudah tergabung dalam komunitas maupun yang belum, dapat mendaftarkan usahanya ke Rumah BUMN Purwokerto untuk memperoleh pembinaan. Dalam proses pendaftaran, mereka perlu mengumpulkan data usaha yang mencakup formulir pendaftaran, KTP, dan rekening Bank BRI. Data tersebut kemudian dianalisis dan diklasifikasikan berdasarkan jenis usaha oleh pihak Rumah BUMN Purwokerto. Setelah melalui tahapan ini, para pelaku UMKM akan mendapatkan berbagai bentuk pembinaan. Dengan menyelesaikan seluruh proses tersebut, mereka secara resmi terdaftar sebagai peserta binaan Rumah BUMN Purwokerto.

6. Produk- Produk Rumah BUMN Purwokerto

Rumah BUMN Purwokerto menyediakan berbagai kegiatan dan fasilitas dampingan antara lain:

a. Registrasi dan Analisia Data

Sebagai langkah awal, UMKM melakukan registrasi dan analisis data ini sebelum mendaftarkan produk UMKM nya di Rumah BUMN Purwokerto. UMKM hanya memerlukan KTP saja sebagai langkah awal

administrasi dan terdaftar sebagai UMKM binaan Balai BUMN Purwokerto. Pendaftaran tidak dipungut biaya.

b. Konsultasi dan Quality Contro

Konsultasi dan kontrol kualitas dilakukan agar UKM dapat menilai sejauh mana produk mereka ada di pasar. Sebagai salah satu media untuk mengetahui kontrol kualitas adalah kehadiran. Penilaian UMKM, dimana penilaian UMKM diisi oleh pelaku binaan UMKM Rumah BUMN tentang kualitas produknya.

c. Belajar dan Berbagi (Pelatihan)

Bagi UMKM binaan di Purwokerto, pelatihan selalu diberikan sebulan sekali sebagai landasan untuk meningkatkan keahlian produk. Dengan adanya pelatihan ini, UMKM binaan di Purwokerto secara bertahap mulai menyempurnakan produknya, mulai dari kemasannya. Mereka juga perlu mendapatkan NPWP, izin perusahaan, dan banyak lagi. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan kesadaran UMKM akan kualitas output mereka

d. Digitalisasi & E-Comerce

Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk menginspirasi dan mengarahkan mitra jualan di era ekonomi digital. Diberikan kepada para pelaku dengan pendampingan dari UMKM Rumah BUMN.

7. Silabus Program

Dalam melakukan program pembinaan di Rumah BUMN Purwokerto, terdapat silabus yang digunakan sebagai pedoman dalam proses pelatihan. Silabus ini disusun berdasarkan tingkatan model pembinaan yang sesuai dengan kebutuhan peserta. Pembinaan tersebut terbagi menjadi tiga tahap utama, yaitu Go Modern, Go Digital, dan Go Online. Setiap tahap memiliki tiga level pembelajaran yang dijelaskan secara visual melalui gambar berikut:

Gambar 4.4 Silabus Tahap Go Modern

	GO MODERN		
	Level 1	Level 2	Level 3
INPUT	1. Punya Produk 2. Tidak Punya Brand	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Kurang Menarik	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Belum Adanya Pengelolaan Bisnis
PROSES	Pelatihan Membuat Brand	Pelatihan Kemasan, Branding, dan Standardisasi Produk (PIRT, Halal, BPOM, dll)	Pelatihan Manajemen Bisnis : Akuntansi Sederhana, Pajak, dll
OUTPUT	1. Punya Produk 2. Punya Brand	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin & Dilengkapi Izin	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik
Jumlah Karyawan	1-2 Orang		

Sumber: Buku elektronik (e-book) panduan Rumah Kreatif BUMN (2019)

Pada Tahap *Go Modern* terdiri dari tiga level pembinaan. Pada level pertama, UMKM yang memiliki dua karyawan termasuk dalam kategori ini. Jika peserta sudah memiliki produk tetapi belum memiliki *brand*, mereka akan mendapatkan pelatihan tentang pembuatan *brand* usaha. Setelah menyelesaikan pelatihan ini, peserta akan memiliki produk beserta *brand* yang jelas. Selanjutnya, peserta masuk ke level kedua apabila sudah memiliki produk dan *brand*, tetapi kemasannya masih kurang menarik. Pada tahap ini, mereka akan mendapatkan pelatihan mengenai desain kemasan produk yang lebih profesional. Selain itu, peserta juga akan dibekali dengan materi tentang penguatan branding serta standar legalitas produk, seperti PIRT, sertifikasi Halal, dan BPOM. Pada level ketiga, peserta yang telah memiliki produk, *brand*, kemasan menarik, dan legalitas usaha, tetapi belum memahami pengelolaan bisnis, akan diberikan pelatihan mengenai manajemen usaha. Materi yang diberikan mencakup pengelolaan keuangan sederhana, perhitungan pajak, dan strategi bisnis lainnya agar UMKM dapat berkembang lebih optimal.

Gambar 4.5 Silabus Tahap Go Digital

	GO DIGITAL		
	Level 1	Level 2	Level 3
INPUT	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Belum Memiliki Akun Digital	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Manual	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital 7. Tidak Memiliki Social Media
PROSES	Pelatihan Dasar Digital : Pembuatan Akun Digital	Pelatihan Digital Apps : Qulakan (POS Lainnya), dll	Pelatihan Social Media Dasar : WA, Line, Facebook, Instagram, dll
OUTPUT	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital 7. Memiliki Social Media
Jumlah Karyawan	3-5 Orang		

Sumber: Buku elektronik (e-book) panduan Rumah Kreatif BUMN (2019)

Setelah menyelesaikan tahap *Go Modern*, peserta akan melanjutkan ke tahap berikutnya, yaitu *Go Digital*. Pada tahap ini, peserta diharapkan dapat mengembangkan usahanya ke ranah digital. Salah satu ciri dari tahap *Go Digital* adalah UMKM telah memiliki sekitar 3-5 orang karyawan. Tahapan ini terbagi menjadi tiga level, yaitu level 1, level 2, dan level 3.

Di level pertama, peserta sudah memiliki produk dengan merek yang jelas, kemasan yang menarik, legalitas usaha, serta manajemen bisnis yang baik, tetapi belum memiliki akun digital. Oleh karena itu, mereka akan mendapatkan pelatihan untuk membuat akun digital, seperti akun email bisnis dan akun di platform *e-commerce* seperti Shopee. Selanjutnya, di level kedua, peserta akan menerima pelatihan lanjutan mengenai penggunaan aplikasi yang telah dibuat, misalnya aplikasi Qulakan POS. Pada level ketiga dalam tahap *Go Digital*, peserta akan dibimbing untuk membuat akun media sosial bisnis, seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *Line*, yang menggunakan nama usaha, bukan nama pribadi pemilik. Langkah ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pemasaran dan memperkuat branding produk mereka.

Gambar 4.6 Silabus Tahap Online

	GO ONLINE		
	Level 1	Level 2	Level 3
INPUT	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital 7. Memiliki Social Media 8. Belum Memahami Social Media Ads	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital 7. Memiliki Social Media 8. Memahami Social Media Ads 9. Penjualan Belum Melalui Marketplace	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital 7. Memiliki Social Media 8. Memahami Social Media Ads 9. Penjualan Melalui Marketplace 10. Belum Memiliki Website
PROSES	Pelatihan Social Media Ads : Facebook Ads, Instagram Ads, dll	Pelatihan Marketplace : Blanja.com, dll	Pelatihan Website, Blog, Vlog, dll
OUTPUT	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital 7. Memiliki Social Media 8. Memahami Social Media Ads	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital 7. Memiliki Social Media 8. Memahami Social Media Ads 9. Penjualan Melalui Marketplace	1. Punya Produk 2. Punya Brand 3. Kemasan Menarik & Dilengkapi Izin 4. Pengelolaan Bisnis yang Baik 5. Memiliki Akun Digital 6. Managemen Bisnis Digital 7. Memiliki Social Media 8. Memahami Social Media Ads 9. Penjualan Melalui Marketplace 10. Memiliki Website/Media Jual Pribadi Lainnya
Jumlah Karyawan	6 Orang atau lebih. Memiliki Struktur Organisasi Perusahaan		

Sumber: Buku elektronik (e-book) panduan Rumah Kreatif BUMN (2019)

Tahap terakhir dalam proses digitalisasi UMKM adalah tahap *Go Online*, yang terdiri dari tiga level. Pada tahap ini, UMKM umumnya sudah memiliki lebih dari 6 karyawan. Pada level pertama, peserta akan memperoleh pelatihan terkait penggunaan iklan berbayar di media sosial (*social media ads*). Iklan ini memungkinkan produk atau jasa yang ditawarkan dapat menjangkau lebih banyak audiens melalui platform seperti *Facebook Ads* dan *Instagram Ads*, dengan biaya yang disesuaikan berdasarkan durasi serta cakupan target pasar. Di level kedua, pelatihan berfokus pada strategi penjualan melalui *marketplace* seperti Shopee dan Belanja.com. Sementara itu, di level ketiga, peserta akan dibimbing dalam pembuatan website, blog, atau vlog yang dapat digunakan untuk memperkenalkan usaha mereka secara lebih profesional. Dengan strategi ini, citra merek (*branding*) usaha menjadi lebih kuat dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Silabus pelatihan disesuaikan dengan perkembangan dan kebutuhan setiap pelaku usaha. Namun, dalam beberapa kasus, ada peserta yang sudah memasuki tahap *Go Online level* kedua tetapi belum memiliki legalitas usaha yang seharusnya diperoleh pada tahap *Go Modern level* kedua. Dalam situasi seperti ini, peserta tetap dapat mengikuti pelatihan sesuai dengan

jadwal yang telah ditentukan atau berkonsultasi dengan fasilitator di Rumah BUMN untuk mendapatkan solusi yang sesuai dengan kondisi usahanya.

B. Analisis Program Rumah BUMN Purwokerto dalam Memberdayakan UMKM Binaannya

1. Profi Informan

Informan I

Informan pertama yaitu Kak Venatan Pramudio S.Pd yang biasa dipanggil kak Ven. Kak Ven merupakan koordinator Rumah BUMN Purwokerto. Kak Ven ini berusia 28 tahun dan beralamat di Jalan Pancurawis, Purwokerto.

Informan II

Informan yang kedua yaitu Mba Sabita Yusti S.I.Kom yang biasa dipanggil mba Bitu. Mba Bitu merupakan Admin Rumah BUMN Purwokerto. Mba Bitu ini berusia 25 tahun dan beralamat di Perum Tanjung Elok, Purwokerto Selatan.

Informan III

Informan yang ketiga yaitu Ibu Sri Narsih yang merupakan owner Nila Crispy SARMILA. Ibu Sri ini merupakan salah satu UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto yang berusia 44 tahun.

Informan IV

Informan keempat yaitu Ibu Nani Yuningsih yang merupakan owner Bibine. Ibu Nani ini merupakan salah satu UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto yang berusia 54 tahun.

Informan V

Informan ke lima yaitu Bapak Darmanto yang merupakan owner Abadi Kuliner. Pak Darmanto ini merupakan salah satu UMKM Binaan Rumah BumN Purwokerto yang berusia 53 tahun.

Informan VI

Informan keenam yaitu kak Anggoro Aziz yang merupakan owner Mushroom-nim Janur Crispy. Kak Anggoro ini merupakan salah satu UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto yang berusia 26 tahun.

Informan VII

Informan ketujuh yaitu Kak Rizalis Susanto yang merupakan owner Sigma Phone. Kak Rizal ini merupakan salah satu UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto yang berusia 26 tahun.

Informan VIII

Informan kedelapan yaitu Ibu Widyastri Oktarini yang merupakan owner Wie Broderia. Ibu wie ini merupakan salah satu UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto yang berusia 51 tahun.

2. Analisis Pemberdayaan UMKM melalui program Binaan Rumah BUMN Purwokerto

Rumah BUMN Purwokerto telah melaksanakan berbagai program strategis untuk mendukung pemberdayaan UMKM binaannya. Program-program yang dijalankan tidak hanya bertujuan mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM, tetapi juga dirancang untuk menciptakan wirausaha yang kompetitif dan mampu bersaing di pasar. Pendekatan yang digunakan bersifat terpadu, meliputi berbagai upaya, seperti pendampingan usaha, pelatihan yang berfokus pada penguatan keterampilan, akses terhadap permodalan. Fokus utama program-program ini adalah untuk meningkatkan kualitas produksi dan distribusi sehingga UMKM dapat berkembang lebih baik. Dengan demikian, program-program Rumah BUMN Purwokerto tidak hanya memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi, tetapi juga berperan penting dalam menciptakan UMKM yang lebih mandiri dan berdaya saing melalui program Pelatihan, Pendampingan dan akses terhadap permodalan. Setelah penulis melakukan penelitian dan pengumpulan data, maka terdapat beberapa analisis bahwa program-program pemberdayaan yang ada di Rumah BUMN Purwokerto sebagai berikut:

a. Pelatihan

Menurut teori Robin Stepen (1994) pelatihan merupakan sarana yang berperan dalam mengubah persepsi dan sikap, serta meningkatkan keterampilan dan kemampuan individu. Pelatihan juga berfungsi sebagai upaya dalam menilai serta memahami kinerja seseorang. Dengan adanya

pelatihan, individu dapat lebih siap dalam menghadapi tantangan, meningkatkan efisiensi kerja, serta beradaptasi dengan perkembangan yang terjadi di lingkungan profesionalnya. Oleh karena itu, pelatihan menjadi elemen penting dalam pengembangan sumber daya manusia guna mencapai produktivitas dan daya saing yang lebih baik (Robbins, 1994). Sedangkan, menurut Mangkuprawira Pengembangan sumber daya manusia (pelatihan) adalah sebuah proses mengajarkan pengetahuan dan keahlian tertentu serta sikap agar seseorang semakin terampil dan mampu melaksanakan tanggung jawab dengan baik sesuai standar (Mangkuprawira, 2002).

Pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto untuk meningkatkan sumber daya manusia yaitu dengan diadakannya program pelatihan. Program ini merupakan salah satu strategi Rumah BUMN Purwokerto dalam memberdayakan usaha-usaha binaannya. Rumah BUMN Purwokerto mengadakan pelatihan-pelatihan sesuai dengan potensi lokalnya. Pada tahap ini Rumah BUMN Purwokerto sangat berperan penting dalam membina para pelaku usaha yang menjadi usaha-usaha binaannya. Sebagaimana yang disampaikan oleh mba Bitas selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto:

"Jadi pelatihan itu kita adakan buat bantu teman-teman UMKM binaan biar bisa ngembangin usahanya. Misalnya, kita kasih pelatihan tentang cara ngemas produk biar lebih menarik atau bikin kerajinan supaya kualitasnya naik. Harapannya, dengan ikut pelatihan ini, mereka jadi lebih produktif dan usahanya bisa lebih bersaing di pasar yang terus berkembang" (Wawancara: Mba Bitas 23 Januari 2025).

Sejalan dengan pendapat diatas Mas Ven selaku koordinator Rumah BUMN Purwokerto, mengatakan bawa:

" Jadi, beberapa pelatihan yang kami selenggarakan didasarkan pada potensi lokal masing-masing daerah, terutama mengoptimalkan penggunaan bahan baku yang tersedia di wilayah tersebut. Kami juga memberikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan kreativitas, termasuk aspek pengemasan produk serta proses produksi secara keseluruhan" (Wawancara: Mas Ven 04 Oktober 2024).

Langkah awal yang dilakukan Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia adalah melalui program pelatihan. Program ini menjadi salah satu strategi utama dalam upaya pemberdayaan UMKM binaannya. Rumah BUMN Purwokerto menyelenggarakan berbagai pelatihan yang disesuaikan dengan potensi lokal. Pada tahap ini, peran Rumah BUMN Purwokerto sangat penting dalam membina para pelaku usaha yang tergabung dalam program binaannya.

Sebagaimana yang disampaikan oleh ibu Sri Narsih selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, mengatakan bahwa:

"Alhamdulillah saya sudah beberapa kali mengikuti pelatihan yang diadakan oleh Rumah BUMN Purwokerto. Ketika waktu saya longgar pasti saya selalu ikut pelatihan. Pelatihan yang diadakan di Rumah BUMN Purwokerto pun menurut saya tepat sasaran dan tepat waktu mba. Adapun pelatihan yang pernah saya ikuti seperti pembuatan produk, pengemasan produk biar terlihat menarik dan juga bisa bernilai jual yang tinggi, kemudian ya secara perlahan omset kami ikut naik" (Wawancara:Ibu Sri 05 Februari 2025).

Diungkapkan juga oleh ibu Nani selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, mengatakan bahwa:

"Kalau waktunya longgar saya ikut pelatihan di Rumah BUMN Purwokerto. Kebetulan saya sangat minim sekali untuk masalah digital marketing dan alhamdulillah bertahap lumayan bisa karena ikut pelatihan kaya diajarin ngedit di canva gitu mba". (Wawancara: Ibu Nani 05 Februari 2025).

Masih sama dengan pendapat diatas, Bapak Darmanto selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto mengatakan bahwa:

"Saya selalu semangat mba kalau Rumah BUMN Purwokerto ngadain pelatihan. Dan tiap pelatihan itu beda-beda materi dan prakteknya. Dan kadang saya ikut pelatihan digital marketing cara mempromosikan usaha kita biar bisa bersaing di pasaran, tentu sangat memberikan dampak positif bagi usaha kami" (Wawancara: Pak Darmanto 05 Februari 2025).

Sejalan dengan apa yang disampaikan oleh kak Anggoro selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, mengatakan bahwa :

"Saya sudah sering mengikuti pelatihan yang diadakan oleh Rumah BUMN Purwokerto. Menurut saya pelatihan yang diadakan oleh Rumah BUMN Purwokerto sangat bermanfaat mba. Jadi, Pelatihan yang diadakan tentunya bertahap mba, yang awal mula packaging produk saya biasa saja setelah mengikuti pelatihan alhamdulillah pengemasan produk saya lebih baik bahkan produk saya sudah memiliki P-IRT dan halal". (Wawancara: Kak Anggoro 07 Februari 2025).

Mas Rizal selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto juga mengatakan bahwa:

"Iya mba, sudah banyak berbagai pelatihan yang diberikan oleh Rumah BUMN Purwokerto selama ini sama saya" (Wawancara: Mas Rizal 07 Februari 2025).

Sama halnya yang disampaikan oleh Ibu Widyastri selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto , mengatakan bahwa:

"Alhamdulillah mba saya sudah lama gabung menjadi anggota binaan Rumah BUMN Purwokerto. Sering adain pelatihan dan saya sudah ikut beberapa kali. Menurut saya pelatihan yang diadakan sama Rumah BUMN Purwokerto membantu sekali dalam bisnis kerajinan saya. Sering diajarkan cara mengedit desaign di canva dan pelatihan tersebut dapat meningkatkan kualitas dan pemanfaatan digital dalam mengembangkan bisnis saya". (Wawancara: Ibu Widyastri 08 Februari 2025).

Berdasarkan pemaparan narasumber diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pelatihan merupakan upaya yang diberikan oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam membantu mengembangkan usaha para UMKM binaannya. Dengan adanya pelatihan ini, peserta dapat sharing, bertukar pikiran maupun pengalaman bahkan kerjasama dengan peserta lainnya dalam menjalankan usaha. Pelatihan ini tidak hanya bermanfaat untuk mendapatkan materi saja, namun juga adanya relasi yang memungkinkan adanya kolaborasi usaha dengan peserta lainnya. Selain itu, UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto merasakan dampak positif bagi usahanya. Dengan adanya pelatihan yang diberikan

oleh Rumah BUMN Purwokerto, pelaku UMKM merasakan adanya peningkatan omset. Pelatihan yang diberikan oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam melakukan pemberdayaan UMKM binaannya sudah memberikan dampak cukup baik bagi Usaha Mikro Kecil Menengah karena dapat meningkatkan Produktivitas dan kreatifitasnya serta menambah wawasan pelaku UMKM. Pelatihan tersebut secara langsung memberikan kemajuan bagi UMKM di wilayah Banyumas dan sekitarnya.

Hal ini sejalan dengan teori pemberdayaan menurut Edi Suharto (2017), dimana pelatihan yang diberikan oleh Rumah BUMN mencerminkan pemberdayaan sebagai suatu proses, dimana terdapat upaya peningkatan kapasitas dan penguatan posisi UMKM binaannya khususnya bagi mereka yang menghadapi kendala dalam pemasaran, teknologi, dan akses pasar. Melalui pelatihan yang diberikan oleh Rumah BUMN Purwokerto, pelaku UMKM binaan dapat memperoleh pengetahuan serta keterampilan yang lebih baik, sehingga lebih siap menghadapi tantangan usaha. Selain itu, pelatihan ini juga sesuai dengan pemberdayaan sebagai tujuan, karena hasil dari program tersebut menunjukkan adanya perubahan sosial dan ekonomi yang positif bagi UMKM binaan. Mereka menjadi lebih mandiri dalam mengelola usaha, memiliki kontrol yang lebih besar atas bisnisnya, serta memiliki wawasan dan keterampilan yang lebih luas dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Dengan demikian, pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto sejalan dengan konsep pemberdayaan yang bertujuan menciptakan masyarakat yang lebih berdaya dan memiliki daya saing yang lebih baik (Suharto, 2017).

b. Pendampingan

Menurut Sundari (2022) pendampingan dalam pemberdayaan masyarakat merupakan suatu kegiatan yang melibatkan tenaga pendamping sebagai fasilitator, komunikator, dan penggerak yang

berperan penting dalam menentukan keberhasilan suatu program pemberdayaan (Sundari, 2022).

Di Rumah BUMN Purwokerto, pendampingan bagi UMKM binaan mencakup beberapa aspek utama, seperti pengelolaan pemasaran dan perluasan akses pasar. Dalam hal manajerial pemasaran, pendampingan difokuskan pada peningkatan keterampilan pelaku usaha dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif, mulai dari pembangunan merek hingga pemanfaatan platform digital. Sementara itu, dukungan akses pasar diberikan melalui berbagai upaya, seperti memfasilitasi partisipasi dalam pameran, menjalin koneksi dengan calon pembeli, serta memanfaatkan marketplace online guna memperluas jangkauan pemasaran produk UMKM. Sebagaimana yang disampaikan oleh Mba Bitu:

”Jadi, setelah melakukan pelatihan langkah selanjutnya yang diadakan di program pemberdayaan di Rumah BUMN Purwokerto ialah pendampingan. Yang mana pendampingan tersebut mencakup manajerial pemasaran dan juga akses pasar. Tentunya UMKM binaan di dampingi langsung oleh pengurus Rumah BUMN Purwokerto, untuk sistem pendampingannya biasanya UMKM binaan di bagi kelompok sesuai kategori tertentu gitu mba” (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Berdasarkan penjelasan narasumber diatas langkah selanjutnya dalam memberdayakan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto ialah dengan diadakannya pendampingan. Dari penjelasan diatas diperkuat juga oleh pendapat Ibu Sri Narsih selaku UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto:

”pendampingan yang diberikan sangat membantu dalam mengenalkan produk kami ke pasar yang lebih luas. Selain itu, kami juga mendapatkan wawasan baru mengenai cara mengelola usaha dengan lebih baik, khususnya dalam hal pemasaran digital yang sebelumnya belum kami pahami sepenuhnya” (Wawancara: Ibu Sri Narsih 05 Februari 2025).

Sejalan dengan pendapat yang disampaikan oleh Bapak Darmanto selaku UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto:

”Saya pernah mengikuti pendampingan yang diadakan di rumah BUMN Purwokerto dan itu sangat membantu sekali untuk akses pemasaran produk saya, biar bisa di pasarin luas mba”
(Wawancara: Pak Darmanto 05 Februari 2025).

Berdasarkan wawancara dengan narasumber, dapat diambil kesimpulan bahwa program pendampingan yang dijalankan oleh Rumah BUMN Purwokerto memiliki peran penting dalam meningkatkan pemberdayaan UMKM binaannya. Pendampingan ini mencakup dua aspek utama, yaitu pengelolaan pemasaran dan akses pasar, yang bertujuan untuk mengasah keterampilan pelaku usaha dalam mengelola bisnis mereka serta memperluas jangkauan pemasaran produk. Oleh karena itu, pendampingan yang diberikan terbukti memberikan manfaat nyata bagi UMKM binaan, baik dalam meningkatkan kemampuan manajerial usaha maupun dalam memperluas akses pasar agar produk mereka lebih dikenal secara luas.

Sejalan dengan hal ini, penelitian yang dilakukan oleh Bambang Hermanto, dkk. (2023) Mengenai ”Pendampingan Pemberdayaan UMKM Zarafa Dalam Meningkatkan Produktivitas Hasil Produk” mengungkapkan bahwa pendampingan yang dilakukan secara terus-menerus dapat membantu meningkatkan kualitas produk UMKM. Selain itu, pendampingan juga berperan dalam meningkatkan efisiensi produksi serta mengembangkan keterampilan dan kompetensi para pelaku usaha (Hermanto et al., 2023). Temuan dalam penelitian tersebut mendukung hasil penelitian ini, di mana pendampingan yang diberikan oleh Rumah BUMN Purwokerto tidak hanya membantu UMKM dalam aspek pemasaran dan akses pasar, tetapi juga berkontribusi dalam meningkatkan kapasitas bisnis mereka secara keseluruhan. Oleh karena itu, pendampingan yang berkelanjutan menjadi salah satu faktor utama dalam mendorong daya saing dan keberlanjutan usaha para pelaku UMKM.

c. Fasilitas Permodalan

Modal memiliki peran penting sebagai faktor produksi yang berkontribusi besar terhadap peningkatan produktivitas atau output. Dalam skala makro, modal menjadi pendorong utama dalam meningkatkan investasi, baik yang secara langsung digunakan dalam proses produksi maupun yang dialokasikan untuk pembangunan infrastruktur pendukung. Dengan demikian, keberadaan modal yang memadai dapat mendorong pertumbuhan produktivitas dan hasil produksi secara keseluruhan (Umar, 2000).

Program pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto selanjutnya ialah fasilitas permodalan berupa pemberian modal dalam bentuk uang. Modal merupakan hal yang penting bagi para pelaku usaha yang akan mendirikan usaha maupun yang akan mengembangkan usaha, tetapi masih banyak pelaku usaha yang kesulitan dalam mencari modal. Maka dari itu Rumah BUMN Purwokerto membantu para pelaku usaha untuk meminjamkan modal melalui Bank BRI. Seperti yang disampaikan oleh Mas Venatan selaku Pengurus Rumah BUMN Purwokerto, yaitu sebagai berikut:

”Rumah BUMN Purwokerto membantu UMKM dalam fasilitas permodalan, siapa aja UMKM binaan yang membutuhkan bantuan pinjaman dari rumah BUMN bisa membantu sistemnya dengan KUR” (Wawancara: 04 Oktober 2024).

Sejalan dengan pendapat diatas, Mba Sabita selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto mengatakan bahwa:

”Jika ada pelaku usaha yang kesulitan modal dalam mengembangkan usahanya maka kami selaku Pengurus bisa membantu memfasilitasi permodalan dalam bentuk KUR. Karena Rumah BUMN Purwokerto bekerja sama dengan Bank BRI maka peminjaman dana ini bisa lewat Bank BRI. Selain itu juga dari kami pastinya membantu dalam menajukan pinjaman tersebut, kemudian tersedia juga fasilitas galeri produk di Rumah BUMN” (Wawancara: Mba Biti 23 Januari 2025).

Bersasarkan hasil wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan yang dilakukan oleh rumah BUMN Purwokerto ialah dalam bentuk fasilitas permodalan yakni dengan adanya bantuan KUR dan adanya galeri produk Rumah BUMN Purwokerto.

Dari penjelasan diatas, diperkuat juga dengan pendapat yang disampaikan oleh pendapatnya kak Anggoro selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, mengatakan bahwa:

"Iya mba, Rumah BUMN bisa membantu mengajukan pinjaman dan biasanya bunga nya itu lebih dikit di banding pinjem tanpa saluran dari rumah BUMN mba, jadi itu sangat membantu sekali bagi para pelaku UMKM binaanya dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing., alhamdulillah saya juga pernah dibantu dalam proses modalnya" (Wawancara: Kak Anggoro 07 Februari 2025).

Namun berbeda dengan pendapat yang disampaikan oleh Ibu Nani selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, beliau mengatakan bahwa:

"Saya belum pernah dapat bantuan pinjaman modal apapun dari rumah BUMN mba" (Wawancara: Ibu Nani 05 Februari 2025).

Ibu Sri Narsih juga mengungkapkan bahwa:

"Usaha saya benar-benar dari uang sendiri dan belum pernah mendapatkan bantuan modal dari siapapun mba" (Wawancara: Ibu Sri Narsih 05 Februari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto terhadap UMKM binaannya ialah dengan adanya fasilitas permodalan. Bantuan ini bertujuan untuk mendukung pengembangan usaha para pelaku UMKM. Namun, fasilitas tersebut masih perlu diperluas karena belum semua UMKM mendapatkannya, sehingga manfaatnya dapat dirasakan lebih merata di kalangan pelaku usaha.

Dalam upaya meningkatkan daya saing UMKM, Rumah BUMN Purwokerto tidak hanya menyediakan bantuan dana, tetapi juga memfasilitasi pemasaran melalui galeri produk UMKM. Dengan adanya

dukungan ini, UMKM memiliki kesempatan lebih besar untuk berkembang dan memperluas jangkauan usahanya. Pertumbuhan UMKM ini juga membawa dampak positif bagi lingkungan sosial, seperti terciptanya lapangan kerja, peningkatan kesejahteraan, serta peningkatan taraf hidup masyarakat baik secara ekonomi maupun sosial. Secara keseluruhan, fasilitas permodalan yang diberikan oleh Rumah BUMN Purwokerto telah berkontribusi terhadap perkembangan UMKM. Dukungan ini membantu pelaku usaha dalam mengembangkan bisnisnya, yang pada akhirnya berperan dalam kemajuan UMKM di wilayah Banyumas.

Didalam islam menyatakan bahwa hakikatnya setiap manusia diberikan kebebasan oleh Allah SWT dalam menentukan nasibnya dan masa depannya sendiri. Artinya setiap manusia harus berusaha memenuhi segala kebutuhan lahiriah dengan melakukan berbagai pekerjaan untuk mendapatkan kecukupan materi, hal ini sebagaimana Allah Swt berfirman dalam Q.S. At-Taubah ayat 105:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan”.

Ayat diatas menekankan pentingnya bekerja keras karena setiap amal akan disaksikan oleh Allah, Rasul, dan orang-orang beriman, serta mendapatkan balasan di akhirat. Prinsip ini sejalan dengan upaya Rumah BUMN dalam mendukung UMKM melalui pelatihan, pendampingan, dan permodalan. Pelatihan membantu meningkatkan keterampilan, pendampingan memastikan ilmu yang diperoleh dapat diterapkan dengan baik, dan fasilitas permodalan memberikan akses ke sumber daya yang dibutuhkan untuk berkembang. Dengan kerja keras dan dukungan yang tepat, UMKM bisa lebih produktif dan bersaing di pasar, sebagaimana Islam mendorong umatnya untuk berusaha sebaik mungkin.

3. Prinsip Pemberdayaan Rumah BUMN Purwokerto Melalui Pendekatan 5P

Menurut Suharto (2017) Pemberdayaan dapat dipahami sebagai sebuah proses sekaligus tujuan. Sebagai proses, pemberdayaan melibatkan serangkaian aktivitas yang bertujuan untuk memperkuat kemampuan dan potensi kelompok masyarakat yang rentan, termasuk pelaku UMKM yang menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, akses pasar, atau pemahaman terhadap teknologi. Sebagai tujuan, pemberdayaan mengarah pada kondisi ideal di mana masyarakat, dalam hal ini pelaku UMKM, menjadi lebih mandiri, memiliki kendali atas usahanya, serta dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usaha mereka (Suharto, 2017).

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat dinyatakan bahwa pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto pada dasarnya selaras dengan pendekatan 5P yang dikemukakan oleh Suharto (2017). Melalui program binaannya, Rumah BUMN berupaya menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM dengan memberikan akses terhadap pelatihan, pendampingan, serta penguatan keterampilan dan daya saing. Tak hanya itu, agar pemberdayaan dapat berjalan secara berkelanjutan, Rumah BUMN menerapkan sistem monitoring dan evaluasi guna memastikan efektivitas program serta memberikan pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM. Hal ini dapat peneliti jelaskan lebih lanjut terkait prinsip pemberdayaan. Menurut Suharto, penerapan pendekatan pemberdayaan dapat dilakukan melalui 5P yaitu pemungkinan, penguatan, perlindungan, penyokongan, dan pemeliharaan, dengan penjelasan sebagai berikut :

a. Tahapan Pemungkinan Rumah BUMN Purwokerto

Tahapan pertama menurut Suharto (2017) ialah Pemungkinan, yang mana pemungkinan ini mengacu pada upaya menciptakan lingkungan atau kondisi yang mendukung agar potensi masyarakat dapat berkembang secara maksimal (Suharto, 2017). Dalam strategi

pemberdayaan, aspek ini menjadi faktor kunci yang berperan penting dalam mengoptimalkan pengembangan potensi masyarakat, khususnya UMKM. Oleh karena itu, diperlukan penciptaan suasana yang kondusif, yang dalam konteks ini dijalankan oleh Rumah BUMN Purwokerto sebagai penggerak perubahan.

Pada tahap ini, Rumah BUMN Purwokerto memiliki peran penting dalam membangun lingkungan yang mendukung perkembangan optimal bagi anggota UMKM. Hal ini dilakukan melalui berbagai program yang dirancang sesuai dengan kurikulum yang telah ditetapkan oleh Kementerian BUMN. Seperti yang disampaikan oleh Mba Bitu, selaku Pengurus Rumah BUMN Purwokerto:

"Jadi, program pembinaan UMKM di Rumah BUMN Purwokerto ini mengikuti kurikulum dari Kementerian BUMN, yang terdiri dari empat tahapan. Pertama, Go Modern, di mana UMKM dibekali dengan materi dasar seperti manajemen keuangan, manajemen bisnis, serta pengembangan pola pikir dan mindset. Kedua, Go Digital, yang fokus pada edukasi penggunaan aplikasi untuk menunjang operasional usaha. Lalu, ada Go Online, di mana UMKM diajarkan cara mendaftar dan mengoptimalkan toko online agar produknya bisa lebih mudah dibeli secara daring. Terakhir, ada Go Global, yang membekali UMKM dengan materi persiapan ekspor, seperti tata cara mencari pembeli, menghitung HPP, dan prosedur ekspor lainnya. Harapannya, setelah mengikuti tahapan ini, UMKM bisa berkembang hingga ke pasar internasional" (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Berdasarkan wawancara tersebut, kemudian peneliti menanyakan tentang peran aktif dari tiap anggota UMKM binaannya dalam melaksanakan prinsip pemungkinan melalui program Go-modern, Go-Online, dan Go-Digital kepada mba Bitu, beliau mengatakan bahwa:

"Peran aktif dari tiap anggota binaan Rumah BUMN Purwokerto melalui program-program binaan tentunya sangat antusias sekali. Dimana tiap kami mengadakan pelatihan dll yang kita adakan baik secara offline maupun online selalu terpenuhi kuota pesertanya mba" (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber, dapat disimpulkan bahwa pada tahap pemungkinan, Rumah BUMN Purwokerto telah melaksanakan program yang dapat membantu anggota UMKM binaannya berkembang yaitu dengan cara membekali materi dari program yang sudah dirancang, yang mana bertujuan untuk mengembangkan usaha mereka dan para anggota UMKM binaan tersebut juga berperan aktif dalam program kegiatan tersebut.

Kemudian peneliti menanyakan terkait hambatan Rumah BUMN Purwokerto dan juga anggota UMKM binaannya dalam melaksanakan tahap pemungkinan. Mas ven selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto mengatakan bahwa:

“kemudian hambatan dalam pelaksanaan program bimbingan yang pertama hambatannya itu dari segi narasumber karena rumah sendiri tidak mempunyai narasumber yang tetap sehingga saya sebagai koordinator mencari narasumber yang memang kompeten praktisi sehingga kualitas yang bisa di berikan kepada UMKM nanti materinya agar bisa langsung dapat di aplikasikan ke usahanya hambatan yang kedua itu adalah terkait UMKM binaan kami khususnya bagi Gaptek rentan usia 40 tahun keatas yang mana masih belum sepenuhnya mengikuti perkembangan zaman jadi harus benar-benar didampingi dan dievaluasi benar-benar, tapi kalau secara perlahan mereka bisa mengikuti sedikit-dikit mah, tetapi kalau UMKM binaan saya misal produknya rame di offline ya gak masalah juga ”
(Wawancara: Mas Ven 04 Oktober 2024).

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwasannya terdapat dua kendala utama dalam pelaksanaan program bimbingan di Rumah BUMN Purwokerto. Pertama, kendala terkait keberadaan narasumber tetap. Rumah BUMN Purwokerto ini belum memiliki narasumber internal yang selalu tersedia, sehingga koordinator harus mencari praktisi eksternal yang memiliki keahlian dan pengalaman. Langkah ini bertujuan agar materi yang diberikan oleh Rumah BUMN Purwokerto kepada UMKM binaannya tentunya akan lebih relevan dan dapat langsung diterapkan

dalam usaha mereka. Kedua, tantangan berasal dari karakteristik UMKM binaan, terutama pelaku usaha berusia 40 tahun ke atas yang masih mengalami kesulitan dalam mengikuti perkembangan teknologi. Mereka memerlukan bimbingan intensif serta evaluasi yang berkelanjutan agar dapat beradaptasi dengan perubahan zaman. Meskipun begitu, sebagian dari mereka mampu belajar secara bertahap. Selain itu, jika produk mereka sudah memiliki pasar offline yang stabil, keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi digital bukan menjadi hambatan utama.

Terkait dengan pernyataan hasil wawancara peneliti dengan narasumber, dapat disimpulkan bahwa pada tahap pemungkinan Rumah BUMN Purwokerto telah melaksanakan program yang mana dapat membantu para UMKM binaannya untuk terus berkembang yaitu dengan membekali ilmu dan materi serta pelatihan yang bertujuan untuk mengembangkan usahanya. Pada tahap pemungkinan, program yang dijalankan oleh Rumah BUMN Purwokerto bersama UMKM binannya telah terlaksana dengan baik. Program-program yang dirancang diharapkan dapat mendorong perkembangan potensi para anggota UMKM. Secara tidak langsung, program ini juga berfungsi sebagai sarana promosi serta peluang untuk memperluas jaringan kemitraan bagi UMKM binaan. Selain itu, program ini telah mendapat dukungan dan partisipasi aktif dari para anggota UMKM.

b. Tahapan Penguatan Rumah BUMN Purwokerto

Pada tahap kedua dari strategi pemberdayaan menurut Suharto (2017) yaitu tahapan penguatan, dimana pada tahap penguatan ini, agen pemberdayaan memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki masyarakat dalam memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhannya, dan menumbuhkembangkan kemampuan serta kepercayaan diri masyarakat untuk menunjang kemandirian mereka (Suharto, 2017).

Rumah BUMN Purwokerto sebagai Pembina dan juga dari adanya kegiatan program Rumah BUMN Purwokerto ini memiliki peranan penting kepada para UMKM binaannya dalam memberikan sarana dan

prasarana untuk pengembangan usaha para UMKM binannya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pengurus Rumah BUMN Purwokerto, beliau mengatakan bahwa:

"Dalam tahap penguatan ini, kami berupaya menyelenggarakan pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan bagi UMKM binaan. Program pelatihan yang kami sediakan mencakup berbagai aspek, seperti manajemen bisnis, strategi pemasaran digital, dan pengelolaan keuangan. Khusus bagi pelaku usaha yang berusia 40 tahun ke atas, kami memberikan bimbingan yang lebih intensif karena mereka umumnya masih mengalami kesulitan dalam beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Meski demikian, dengan pendampingan yang tepat, mereka dapat belajar secara bertahap." (Wawancara: Mas Ven 04 Oktober 2024).

Kemudian diperkuat oleh Mba Bitas selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto, mengatakan bahwa:

"Iya, selain itu Rumah BUMN menyediakan berbagai sarana dan prasarana untuk mendukung UMKM. Misalnya, kami punya coworking space yang bisa digunakan untuk diskusi dan pengembangan usaha. Selain itu, ada juga fasilitas seperti alat pengemasan produk agar kualitas produk mereka bisa lebih baik dan bersaing di pasaran" (Wawancara: Mba Bitas: 23 Januari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa Rumah BUMN Purwokerto menjalankan tahap penguatan pemberdayaan UMKM melalui pelatihan, pendampingan, dan penyediaan fasilitas. Program yang diberikan meliputi manajemen bisnis, pemasaran digital, serta keuangan, dengan bimbingan khusus bagi pelaku usaha di atas 40 tahun. Selain itu, fasilitas seperti *coworking space* dan alat pengemasan turut mendukung daya saing UMKM. Upaya ini bertujuan meningkatkan keterampilan dan kemandirian UMKM dalam mengembangkan usahanya.

c. Tahapan Perlindungan Rumah BUMN Purwokerto

Tahap ketiga dalam strategi pemberdayaan menurut Suharto (2017) adalah perlindungan, yang bertujuan untuk menghilangkan segala bentuk diskriminasi yang merugikan masyarakat kecil. Dalam tahap ini, Rumah

BUMN Purwokerto memiliki peran penting dalam memberikan perlindungan, sesuai dengan salah satu tugas utamanya, yaitu melaksanakan serta menyediakan perlindungan bagi anggota UMKM. Fokus utama dari tahap ini adalah memastikan akses perlindungan bagi pelaku usaha kecil dan menengah guna mendukung penciptaan hak cipta produk. Sebagaimana yang disampaikan oleh mba Bitu selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto, beliau mengatakan bahwa:

"Kami mendampingi UMKM binaan dalam mengurus pendaftaran Hak Cipta, mulai dari memberikan sosialisasi hingga membantu proses administratif, sehingga produk mereka memiliki perlindungan hukum yang lebih kuat. Selain itu, kami juga memberikan edukasi mengenai pentingnya Hak Kekayaan Intelektual (HKI) serta menyediakan konsultasi dan pelatihan agar pelaku UMKM bisa menjaga inovasi dan kreativitas usahanya dari potensi plagiarisme" (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa Rumah BUMN Purwokerto berperan aktif dalam melindungi aspek hukum UMKM binaannya, terutama dalam proses pendaftaran Hak Cipta. Upaya yang dilakukan meliputi pendampingan administratif, sosialisasi, serta edukasi terkait Hak Kekayaan Intelektual (HKI) guna memastikan produk UMKM mendapatkan perlindungan yang optimal dari risiko plagiarisme. Selain itu, fasilitas konsultasi dan pelatihan yang diberikan mencerminkan komitmen Rumah BUMN dalam meningkatkan pemahaman serta kapasitas pelaku UMKM untuk menjaga inovasi dan kreativitas bisnis mereka.

d. Tahapan Penyongkongan Rumah BUMN Purwokerto

Tahap keempat dalam strategi pemberdayaan menurut Suharto (2017) adalah penyongkongan, yang bertujuan untuk membantu masyarakat agar tidak mengalami kemunduran atau semakin terpinggirkan. Dalam konteks ini, Rumah BUMN Purwokerto berperan sebagai agen pemberdayaan dengan berupaya meningkatkan jumlah serta kualitas anggota UMKM, sekaligus mendukung mereka dalam memasuki

perdagangan global. Untuk memahami lebih lanjut mengenai peran penyokongan ini. Sebagaimana yang disampaikan oleh mba Bitu selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto, beliau mengatakan bahwa:

"Penyokongan pemberdayaan oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan jumlah anggota UMKM serta kualitas produk dilakukan melalui berbagai program. Dalam upaya menambah jumlah UMKM binaan, Rumah BUMN Purwokerto tentunya mengadakan webinar nasional yang dapat menjangkau seluruh wilayah Jawa Barat maupun skala nasional. Selain itu, mereka juga menggandeng berbagai komunitas, termasuk komunitas bisnis, untuk memperluas jaringan UMKM. Sementara itu, dalam meningkatkan kualitas produk, Rumah BUMN Purwokerto tidak hanya memberikan materi teori melalui webinar atau kelas edukasi, tetapi juga mengadakan berbagai workshop praktis. Untuk UMKM di sektor kerajinan, tersedia pelatihan seperti pembuatan makramé dan eco-pin. Di sektor kuliner, diadakan kelas memasak (cooking class), sedangkan dalam bidang pemasaran digital, peserta diberikan pelatihan praktik langsung mengenai penggunaan Facebook Ads, Google Ads, dan strategi pemasaran digital lainnya" (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara di atas, peneliti dapat ambil kesimpulan bahwa Rumah BUMN Purwokerto mempunyai peran penting dalam mendukung UMKM, terutama dalam menambah jumlah anggota dan meningkatkan kualitas produk mereka. Untuk memperbanyak UMKM binaan, mereka mengadakan webinar nasional dan bekerja sama dengan berbagai komunitas bisnis agar jangkauan UMKM semakin luas. Di sisi lain, dalam hal peningkatan kualitas produk, Rumah BUMN Purwokerto tidak hanya memberikan teori, tetapi juga mengadakan workshop langsung sesuai dengan bidang usaha UMKM. Misalnya, diadakannya pelatihan membuat kerajinan tangan, kelas memasak untuk UMKM kuliner, serta pelatihan pemasaran digital seperti penggunaan *Facebook Ads* dan *Google Ads*. Dengan berbagai program ini, Rumah BUMN Purwokerto membantu UMKM agar lebih berkembang dan mampu bersaing, baik di pasar lokal maupun global.

- e. Tahapan Pemeliharaan Rumah BUMN Purwokerto

Tahapan terakhir dalam strategi pemberdayaan menurut Suharto (2017) ialah pemeliharaan. Pada tahap pemeliharaan ini pemberdayaan tentunya harus mampu menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan dalam setiap orang untuk memperoleh kesempatan berusaha. Dalam hal ini, peneliti membahas bagaimana Rumah BUMN Purwokerto ini berperan aktif dalam menjaga keseimbangan pasar bagi produsen serta menciptakan situasi pemeliharaan bagi para UMKM binaannya untuk mengembangkan usahanya. Sebagaimana yang disampaikan oleh Mas Venatan selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto. Beliau mengatakan bahwa:

“Tentunya harapan kami yang pertama untuk UMKM binaan yang bergabung di Rumah BUMN Purwokerto ini bisa merasakan dampak nyata bagi perkembangan usahanya dan juga bisa naik kelas. Selain itu harapannya UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto bisa dapat menjual produknya di online baik itu di shope, Instagram dll ataupun di marketplace. Karena diprediksi seiring berkembangnya teknologi maka peluang pasar online itu sangat terbuka luas, dan harapannya semoga UMKM binaan bisa memanfaatkan peluang tersebut” (Wawancara: Mas Ven 04 Oktober 2024).

Pernyataan tersebut diperkuat dengan pernyataan mba Bitu selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto. Beliau mengatakan bahwa:

“Jadi, dalam upaya mendukung keberlangsungan usaha anggota Rumah BUMN Purwokerto selalu mendengarkan kebutuhan UMKM dan mengadakan pelatihan yang sesuai. Salah satu materinya adalah bagaimana membangun usaha yang berkelanjutan. Beberapa pelatihan yang sudah dilakukan, misalnya tentang cara menjaga loyalitas pelanggan serta strategi membangun brand agar lebih dikenal dan viral dll, jadi terkadang pelatihan yang kami adain sesuai kebutuhan para UMKM” (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Dari hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa Rumah BUMN Purwokerto berperan aktif dalam pemeliharaan pemberdayaan UMKM dengan memastikan stabilitas pasar serta memberikan pendampingan jangka panjang bagi para pelaku usaha binaannya. Upaya

ini diwujudkan melalui berbagai program yang dirancang untuk mendorong UMKM berkembang ke level yang lebih tinggi serta memperluas akses pasar, khususnya di sektor digital. Selain itu, Rumah BUMN Purwokerto rutin menyelenggarakan pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM, seperti strategi mempertahankan loyalitas pelanggan dan teknik membangun brand agar lebih dikenal luas. Dengan adanya program-program ini, diharapkan UMKM binaan dapat memanfaatkan peluang pasar digital yang semakin berkembang dan mencapai pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan.

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa penerapan tahapan 5P di Rumah BUMN Purwokerto ini sejalan dengan teori pemberdayaan yang dikemukakan oleh Suharto (2017) yang menjelaskan bahwa pemberdayaan mencakup proses dan tujuan. Sebagai sebuah proses, pemberdayaan yang dilakukan melalui tahapan Pemungkinan, Penguatan, Perlindungan, Pendampingan, dan Penyadaran menunjukkan langkah-langkah sistematis dalam meningkatkan kapasitas serta potensi pelaku UMKM. Hal ini tercermin dalam berbagai program, seperti pelatihan digitalisasi, akses pemasaran online, serta perlindungan hukum melalui pendaftaran HKI, yang bertujuan untuk mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM, seperti keterbatasan modal, akses pasar, dan pemahaman terhadap teknologi (Suharto, 2017).

Di sisi lain, sebagai sebuah tujuan, pemberdayaan ini berorientasi pada pencapaian kondisi ideal di mana UMKM binaan Rumah BUMN dapat menjadi lebih mandiri serta memiliki kendali penuh atas usahanya. Melalui berbagai pelatihan dan dukungan yang diberikan, UMKM tidak hanya memperoleh akses pasar yang lebih luas, tetapi juga memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan. Hal ini menegaskan bahwa pemberdayaan yang dilakukan bukan sekadar bantuan sementara, melainkan membangun landasan yang kokoh agar UMKM dapat berkembang dalam jangka panjang (Suharto, 2017).

Adapun 2 indikator untuk mengukur pemberdayaan menurut Ita Rosita (2021) yaitu:

a. Perubahan Nyata

Perubahan nyata diharapkan oleh para pelaku usaha sebenarnya merupakan sesuatu yang wajar diinginkan oleh banyak orang. Perbedaan antara UMKM yang mengalami perkembangan dan yang stagnan menjadi dorongan bagi pelaku usaha untuk terus bertumbuh. Dengan upaya yang berkelanjutan, mereka berharap dapat meningkatkan kelas usahanya, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat yang membutuhkan (Rosita & Dkk, 2021).

Perubahan nyata dalam program Rumah BUMN Purwokerto tercermin dari kemajuan usaha para UMKM binaan yang mendapatkan pembinaan secara berkelanjutan. Program ini tidak hanya mendukung peningkatan keterampilan bisnis para pelaku usaha, tetapi juga memperkuat strategi pemasaran, manajemen usaha, serta memperluas akses ke jaringan yang lebih besar. Selain itu, terjalinnya hubungan yang baik antara UMKM dan Rumah BUMN menciptakan ekosistem yang kondusif bagi pertumbuhan usaha jangka panjang, memungkinkan UMKM untuk lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan dan bersaing di pasar. Berdasarkan wawancara dengan pelaku UMKM binaan, mereka merasakan manfaat nyata dari program ini, terutama dalam pendampingan yang diberikan secara kontinu. Seperti yang disampaikan oleh Pak Darmanto selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, beliau mengatakan bahwa:

"Sejak mengikuti program binaan Rumah BUMN, usaha saya lebih terarah mba, terutama dalam pemasaran digital dan pengelolaan keuangan. Kami juga lebih mudah mendapatkan akses ke jaringan bisnis yang lebih luas. Jadi, Hal ini menunjukkan bahwa pembinaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN INI tidak hanya bersifat sementara, tetapi memberikan dampak jangka panjang bagi pertumbuhan UMKM binaanya mba." (Wawancara: Pak Darmanto 05 Februari 2025).

Diperkuat oleh pendapat ibu Sri Narsih selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, beliau mengatakan bahwa:

"iya mba, program pemberdayaan yang dilakukan oleh RB tentu bermanfaat sekali bagi kami selaku UMKM binananya,

benar-benar perubahan nyata usaha kami menjadi lebih berkembang” (Wawancara:Ibu Sri 05 Februari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa program pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto memberikan perubahan nyata bagi para pelaku UMKM binananya. Pembinaan di Rumah BUMN Purwokerto juga tidak hanya sementara melainkan akan memberikan sebuah dampak jangka panjang bagi pertumbuhan para pelaku UMKM binaan.

b. Tepat waktu

Dalam hal pemberdayaan UMKM, Tepat waktu disini mengacu pada sejauh mana program dijalankan pada waktu yang tepat, baik sesuai dengan siklus bisnis UMKM maupun ketika mereka benar-benar membutuhkan intervensi. Ketepatan waktu dalam pelaksanaan program berkaitan erat dengan efisiensi, yang pada akhirnya memengaruhi efektivitas pemberdayaan. Jika program diterapkan terlalu dini atau justru terlambat, maka dampaknya terhadap peningkatan kualitas dan daya saing UMKM bisa menjadi kurang optimal (Rosita, 2021).

Rumah BUMN Purwokerto berupaya melaksanakan program pemberdayaan UMKM dengan memperhatikan ketepatan waktu dalam pelaksanaannya. Program binaan yang diberikan disesuaikan dengan tahap perkembangan bisnis UMKM, mencakup pelatihan, pendampingan, serta akses ke pasar. Dengan memastikan intervensi dilakukan pada saat yang paling dibutuhkan, Rumah BUMN Purwokerto berusaha meningkatkan efektivitas program agar UMKM binaannya lebih siap menghadapi persaingan dan memperkuat daya saing mereka. Meski demikian, pelaksanaan program masih menghadapi tantangan, seperti keterbatasan sumber daya, kesiapan UMKM dalam menerima bantuan, serta perubahan kondisi ekonomi yang dinamis. Oleh karena itu, evaluasi berkala terhadap kebutuhan UMKM serta fleksibilitas dalam menyesuaikan program menjadi aspek penting agar pemberdayaan dapat berjalan lebih efektif.

Sebagaimana hasil wawancara dengan pengurus Rumah BUMN Purwokerto, program pemberdayaan UMKM dirancang agar sesuai dengan kebutuhan serta kesiapan pelaku usaha. Mba Bitu mengatakan bahwa:

"Kami berupaya melaksanakan program pada waktu yang dianggap paling tepat, terutama dalam aspek pelatihan, pendampingan, serta akses terhadap permodalan dan pemasaran. Namun, masih terdapat kendala dalam memastikan seluruh UMKM mendapatkan manfaat secara merata, khususnya bagi mereka yang mengalami kesulitan dalam beradaptasi dengan teknologi." (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Sementara itu, beberapa UMKM binaan mengungkapkan bahwa jadwal program terkadang tidak sejalan dengan siklus usaha mereka. Salah satu pelaku UMKM mengatakan bahwa:

"Materi pelatihan digital marketing yang diberikan sangat membantu, tetapi waktunya kurang pas. Ketika pelatihan berlangsung, permintaan pasar sedang meningkat, sehingga kami mengalami kesulitan dalam membagi waktu antara belajar dan menjalankan usaha mba" (Wawancara: Ibu Sri 05 Februari 2025).

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa ketepatan waktu dalam pelaksanaan program masih menjadi tantangan yang perlu diperhatikan, sehingga evaluasi dan penyesuaian jadwal sangat diperlukan agar program pemberdayaan dapat memberikan hasil yang lebih optimal.

4. Prinsip Pemberdayaan Rumah BUMN Purwokerto di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam

Proses pemberdayaan UMKM bisa diterapkan dengan melihat karakteristik yang sesuai dengan prinsip-prinsip Ekonomi Islam dalam menjalankan sebuah usaha. Strategi pemberdayaan dalam Islam tentu harus memperhatikan prinsip-prinsip yang sesuai dengan ajaran Rasulullah SAW yaitu sebagai berikut:

a. Prinsip Kepedulian

Kepedulian adalah salah satu prinsip yang ada di dalam pelaksanaan pemberdayaan masyarakat. Pada hakikatnya manusia merupakan makhluk yang pasti membutuhkan manusia lain dalam menjalani kehidupan. Individu yang menerapkan hubungan sosial secara baik dapat dilakukan dengan cara memiliki kepedulian kepada manusia lain (Saeful et al., 2020).

Kepedulian sebagai prinsip pemberdayaan dipandang sebagai cara memberdayakan orang lain agar lebih berdaya. Konsep kepedulian mengajarkan bahwa manusia hendaknya memiliki rasa empati terutama pada kelompok-kelompok yang dipandang lemah secara ekonomi. Rasa empati yang muncul pada diri manusia akan melahirkan rasa kepedulian kepada sesama.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Mba Bitu selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto, beliau menjelaskan bahwa:

"Lembaga ini menyadarkan kami arti dari sebuah rasa peduli. Jadi, adanya lembaga ini tentu bukan cuma perkumpulan orang-orang tanpa tujuan yang jelas, mungkin sudah banyak orang yang sudah melihat beberapa kegiatan dan program-program yang kami lakukan" (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Dalam hal ini, diperkuat oleh pendapat Pak Darmanto selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, yaitu:

"Iya mba, Rumah BUMN Purwokerto sangat mengedepankan rasa peduli selama ini. Jika saya ikut dalam kegiatan yang diadakan di Rumah BUMN Purwokerto mereka kelihatan sangat peduli kepada kami para UMKM binaan apapun yang sedang kami lakukan" (Wawancara: Pak Darmanto 05 Februari 2025).

Berdasarkan pendapat-pendapat yang telah disampaikan oleh narasumber maka dapat disimpulkan bahwa prinsip kepedulian merupakan sebuah awal mula yang mendasari pemberdayaan UMKM di wilayah Banyumas, dimana mereka ingin membantu UMKM dalam mengembangkan sebuah usahanya. Islam mengajarkan agar masyarakat

saling memiliki rasa peduli kepada orang yang mengalami kesulitan. Rumah BUMN Purwokerto sebagai salah satu yang menjalankan program pemberdayaan untuk para UMKM binaan di wilayah banyumas menjadi salah satu contoh nyata penerapan kepedulian kepada sesama. Adanya Rumah BUMN Purwokerto ini membuat anggota belajar untuk saling berbagi, menghargai, dan melatih kerja sama membangun persaudaraan.

b. Prinsip Keadilan dan Kesamaan

Prinsip keadilan dan kesamaan merupakan prinsip yang menegaskan perlakuan yang sama pada setiap manusia, dalam pemberdayaan masyarakat keadilan diartikan sebagai seseorang yang memiliki kelebihan baik harta ataupun kemampuan diharapkan mendistribusikannya secara rata kepada manusia yang lebih membutuhkan, sedangkan kesamaan yakni suatu sikap tanpa membedakan manusia (Saeful et al., 2020).

Seperti yang disampaikan oleh Mba Bitu selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto yakni sebagai berikut:

"penting untuk memperhatikan aspek dari keadilan, kesetaraan, dan partisipasi aktif dari pelaku UMKM binaan dalam program-program pemberdayaan" (Wawancara: Mba Bitu 23 Januari 2025).

Dalam hal ini, Mas Venatan selaku pengurus Rumah BUMN Purwokerto menjelaskan bahwa:

"Dari prinsip-prinsip keadilan dan kesamaan itulah kami menerapkan bagi pihak terkait untuk saling menghargai satu sama lain" (Wawancara: Mas Ven 04 Oktober 2024).

Sejalan dengan pendapat Ibu Sri Narsih, beliau mengatakan bahwa:

"Rumah BUMN Purwokerto selalu terbuka satu sama lain, disetiap program yang saya ikuti tidak ada UMKM binaan yang tidak disoroti semuanya diberikan perhatian oleh pihak Rumah BUMN Purwokerto" (Wawancara: Ibu Sri Narsih 05 Februari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa prinsip keadilan dan kesamaan sangat penting diterapkan dalam program-program pemberdayaan UMKM oleh Rumah BUMN Purwokerto agar tidak terjadi ketimpangan satu sama lain diantara sesama pelaku UMKM.

C. Analisis Tantangan pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam Meningkatkan Produktivitas

Menurut Muchdarsyah Sinungan (2005), produktivitas didefinisikan sebagai perbandingan antara hasil yang diperoleh (output) dengan total sumber daya yang digunakan dalam proses produksi (input). Produktivitas yang tinggi tercapai ketika output yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan input yang digunakan (Rahman, 2023). Dalam dunia usaha, terutama bagi UMKM, produktivitas berperan penting dalam menjaga keberlanjutan dan perkembangan bisnis. Dengan pengelolaan sumber daya yang optimal, UMKM dapat meningkatkan hasil produksi secara lebih efisien dan menekan biaya operasional. Di Rumah BUMN Purwokerto, peningkatan produktivitas menjadi hal penting agar UMKM binaan dapat berkembang dan bersaing di pasar. Namun, dalam praktiknya, terdapat berbagai tantangan yang harus dihadapi pelaku UMKM dalam meningkatkan produktivitas mereka, di antaranya sebagai berikut:

1. Kurangnya pengetahuan terkait manajemen produksi yang efisien

Kurangnya pemahaman dalam manajemen produksi yang efisien masih menjadi tantangan bagi UMKM dalam meningkatkan produktivitas. Banyak pelaku usaha yang belum memiliki strategi pengelolaan bahan baku yang tepat, belum optimal dalam proses produksi, serta belum menerapkan efisiensi yang dapat meningkatkan hasil produksi tanpa harus menambah biaya besar (Yunastiti et al., 2024). Hal ini juga diungkapkan oleh Ibu Nani, salah satu UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, yang mengatakan bahwa:

"Saya terkadang menghadapi kendala dalam mengatur bahan baku mba. Kalau misal stok terlalu sedikit, produksi jadi

terhambat. Tapi kalau terlalu banyak, justru ada yang terbuang sia-sia” (Wawancara:Ibu Nani 05 Februari 2025).

Bapak Darmanto seorang pelaku usaha kuliner juga merasakan hal serupa. Ia menjelaskan bahwa:

”Di usaha makanan ya mba, bahan baku itu tentunya harus selalu segar dan cepat diolah. Kadang kalau permintaan tiba-tiba meningkat, saya kesulitan menyesuaikan produksi karena keterbatasan tenaga dan alat. Pernah juga ada bahan yang terbuang karena tidak sempat diolah tepat waktu” (Wawancara: Bapak Darmanto 05 Februari 2025).

Berdasarkan wawancara dengan pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, tantangan utama yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman dalam manajemen produksi yang efisien. Ibu Nani mengalami kesulitan dalam mengatur stok bahan baku agar tidak berlebihan maupun kekurangan, sementara Bapak Darmanto menghadapi kendala dalam menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar, sehingga terjadi pemborosan bahan baku. Menurut Farrell (1957) dalam teori efisiensi produksi menyatakan bahwa suatu usaha dapat dikatakan efisien jika mampu memaksimalkan output dengan penggunaan sumber daya yang minimal (Purwaningsih et al., 2024).

Oleh karena itu, sebuah bisnis dianggap efisien apabila dapat meminimalkan pemborosan dan menyesuaikan produksi secara optimal tanpa meningkatkan biaya secara berlebihan. Untuk mengatasi tantangan tersebut, Rumah BUMN Purwokerto dapat membantu UMKM binaannya dengan memberikan pelatihan manajemen produksi yang efektif, seperti cara mengatur stok bahan baku agar lebih efisien dan menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar. Selain itu, pendampingan dalam penerapan metode produksi yang tepat serta pemanfaatan teknologi digital untuk pencatatan stok dan analisis permintaan dapat membantu pelaku usaha mengurangi pemborosan. Rumah BUMN Purwokerto juga dapat memfasilitasi mentoring dan diskusi dengan UMKM yang telah sukses dalam manajemen produksi, sehingga para pelaku usaha dapat belajar dan

menerapkan strategi yang lebih optimal untuk meningkatkan efisiensi serta daya saing mereka.

2. Kurangnya pengetahuan digital

Kurangnya pemahaman tentang teknologi digital dalam menjalankan usaha dapat menjadi hambatan bagi UMKM dalam meningkatkan produktivitas. Penggunaan teknologi, seperti software akuntansi, sistem manajemen stok, hingga platform pemasaran online, sebenarnya dapat membantu mempercepat proses operasional dan produksi. Namun, banyak pelaku UMKM yang belum familiar atau kesulitan dalam mengadopsi teknologi ini, sehingga pekerjaan yang seharusnya bisa lebih efisien justru memakan lebih banyak waktu dan tenaga. Jika pemanfaatan digital bisa dioptimalkan, UMKM berpeluang untuk bekerja lebih efektif, mengurangi biaya operasional, serta meningkatkan hasil produksi secara lebih maksimal (Zikri, 2024). Seperti yang diungkapkan oleh ibu Nani selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, beliau menjelaskan bahwa:

"Tantangan usaha saya terkait kurangnya pengetahuan digital mba, karena ya namanya umur udah 40 tahun keatas ya kalau d ajarin masalah seperti itu harus benar-benar perlahan. Tapi saya masih kurang dari segi pengetahuannya. Biasanya emang ada pelatihan si Cuma kalo ga di pake lagi ga d terapin suka lupa lagi caranya mba" (Wawancara: Ibu Nani 05 Februari 2025).

Sejalan dengan pendapat ibu Widyastri, beliau menyebutkan bahwa:

"Terkait dunia digital saya harus benar-benar berlatih sekali, kadang suka senang kalo ada mahasiswa yang bantu masarin produk saya. Soalnya usaha sendiri masih offline belum bisa memaksimalkan digital marketing" (Wawancara: Ibu Widyastri 08 Februari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM binaan Rumah BUMN masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan produktivitas seperti minimnya pengetahuan digital. Pada dasarnya pengetahuan digital sangat berperan penting dalam meningkatkan produktivitas usaha para pelaku UMKM. Dengan adanya teknologi,

UMKM dapat mempercepat proses produksi dan tentunya UMKM dapat berkembang dalam menjalankan usahanya (Firdausya, 2023).

Keberadaan UMKM memiliki dampak yang signifikan terhadap perekonomian masyarakat karena UMKM mampu meningkatkan jumlah pendapatan negara dan berperan dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Hal ini tentunya sesuai dengan yang dikatakan oleh M. Merdiansyah yang mengatakan bahwa dalam islam UMKM adalah suatu usaha manusia yang menopang kehidupan dan ibadah serta bergerak menuju kesejahteraan masyarakat. Perintah tersebut berlaku untuk semua orang, dan tidak ada diskriminasi. Artinya dalam ekonomi islam, kegiatan bisnis merupakan kegiatan yang dihalkan oleh Allah SWT. Meningat pada zaman dahulu Nabi Muhammad SAW juga melakukan berdagang dan menjadi pengusaha sukses. Sesuai dengan hadits Nabi SAW, yakni:

عَنِ الْمُقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((مَا أَكَلُ أَحَدٌ طَعَامًا فَطُحَّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ)) رواه البخاري

Artinya: Dari al-Miqdam Radhiallahu'anh, bahwa Rasulullah shallallahu'alaihi wasallam bersabda: "Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud alaihissalam makan dari hasil usaha tangannya (sendiri)" HR. Al-Bukhari.

Hadis tersebut menjelaskan betapa banyaknya manfaat yang diperoleh dari bekerja untuk mencari nafkah yang halal dan mencukupi kebutuhan diri serta keluarga melalui usaha sendiri. Ini juga mencerminkan sifat-sifat yang dimiliki oleh para Nabi SAW dan orang-orang yang saleh. Dalam menjalankan bisnis, tentunya dibutuhkan usaha keras dari setiap individu. Usaha tersebut berkaitan dengan pengelolaan amanah yang telah diberikan. Saat ini, usaha tersebut dapat disebut sebagai berbisnis atau berwirausaha.

D. Analisis Tantangan pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam Meningkatkan Daya Saing

Menurut Porter (1990), daya saing nasional didefinisikan sebagai kemampuan suatu negara untuk berinovasi dalam mencapai atau mempertahankan posisi yang lebih baik dibandingkan negara lain di berbagai sektor penting. Porter juga menekankan bahwa

konsep daya saing di tingkat nasional berkaitan dengan produktivitas, yang diukur dari nilai output yang dihasilkan oleh tenaga kerja. Persaingan antara usaha mendorong para pelaku usaha untuk terus meningkatkan dan mengembangkan bisnis mereka agar dapat bertahan dalam persaingan. Hal ini pada akhirnya akan meningkatkan omset penjualan dan profitabilitas Perusahaan (Porter, 1991).

Adapun tantangan pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto dalam meningkatkan daya saing mereka adalah sebagai berikut:

1. Modal terbatas

Terbatasnya modal umumnya disebabkan oleh sulitnya akses terhadap informasi, layanan, serta fasilitas keuangan yang disediakan oleh lembaga keuangan, baik yang bersifat formal maupun non-formal (Siahaan et al., 2020). Walaupun Rumah BUMN Purwokerto memberikan fasilitas permodalan tetapi masih terdapat beberapa kendala UMKM disebabkan oleh kurangnya informasi terkait hal tersebut. Sebagaimana yang disampaikan oleh Pak Darmanto selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, beliau mengatakan bahwa:

"Selama ini, keterbatasan modal jadi salah satu kendala utama bagi usaha saya mba. Karena kadang Akses ke pinjaman atau bantuan keuangan tidak selalu mudah, terutama saya suka ketinggalan informasi mba, persyaratan juga kadang saya ga terlalu paham". (Wawancara: Pak Darmanto: 05 Februari 2025).

Sejalan dengan pendapat Ibu Nani selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, menyebutkan bahwa:

"Modal memang jadi salah satu tantangan utama. Kadang ada program bantuan atau pinjaman, tapi kami kurang tahu cara mengaksesnya. Kalau pun ada, prosedurnya cukup rumit dan butuh banyak persyaratan. Karena saya kalau suruh ngisi-ngisi begitu bingung mba". (Wawancara: Ibu Nani 05 Januari 2025).

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa keterbatasan modal masih menjadi tantangan utama bagi UMKM dalam mengembangkan usahanya. Hambatan ini terutama disebabkan oleh kurangnya akses terhadap informasi mengenai program pendanaan serta prosedur pengajuan yang

dianggap kompleks dengan banyak persyaratan. Akibatnya, banyak pelaku UMKM yang belum dapat memanfaatkan fasilitas keuangan yang tersedia secara optimal.

2. Kemampuan teknik produksi dan manajemen terbatas

Pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan terhadap perkembangan usaha sulit ditemukan, antara lain karena pengetahuan dan manajerial skill pengusaha kecil dan menengah belum mampu menyusun strategi bisnis yang tepat. Kemampuan usaha dalam mengorganisasikan diri dan karyawan masih lemah, sehingga terjadi pembagian kerja yang tidak jelas dan seringkali pengusaha harus bertindak “*one men show*” (Siahaan et al., 2020).

Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Widya selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, beliau mengatakan bahwa:

”Saya merasa tantangan dalam usaha kerajinan ini adalah mencari pola manajemen yang pas. Dari sisi produksi, saya terus berusaha meningkatkan kualitas bisnis saya. Saya berharap saya selalu ada kesempatan untuk bisa mengikuti pelatihan atau pendampingan supaya usaha ini bisa lebih berkembang” (Wawancara: Ibu Widya 08 Februari 2025).

Sejalan dengan pendapat Ibu Nani selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, beliau menjelaskan bahwa:

”Kadang saya suka kewalahan untuk membagi waktunya mba, karena saya sendiri ini masih mencari bagaimana si pola manajemen yang pas agar produk saya tetap berjalan ditengah kesibukan yang ada mba. Agar kewajiban saya jalan dan usaha saya juga jalan gitu mba biar pas mengatur berbagai aktivitas mba ” (Wawancara: Ibu Nani 05 Februari 2025).

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Ibu Widya dan Ibu Nani, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa tantangan UMKM binaan yang dihadapi Ibu Widya ialah terkait manajemen. Karena Ibu Widya ini masih sulit dalam menentukan strategi bisnis mana yang lebih tepat agar usaha tersebut tentunya bisa lebih berkembang. Karena pada dasarnya strategi manajemen memiliki peran penting. Bahkan tidak hanya bagi perusahaan manufaktur saja, tetapi juga bagi para pelaku UMKM. Dengan

strategi yang tepat, pelaku usaha dapat menetapkan visi dan misi, membangun relasi dengan lingkungan dan stakeholder, serta merancang, menerapkan, dan mengawasi strategi guna mencapai tujuan bisnis (Mukhyi, 2004). Tentunya dengan adanya dukungan dalam perencanaan dan pengelolaan usaha yang baik akan membantu UMKM terus berkembang.

3. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia dalam menciptakan peluang usaha secara mandiri.

Hal ini menunjukkan bahwa kualitas SDM yang ada saat ini masih perlu diperkuat (Siahaan et al., 2020). Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Widyastri selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, beliau menyebutkan bahwa:

"Saya sendiri masih merasa kesulitan menciptakan peluang usaha. Beberapa saya masih pakai cara lama dan belum terbiasa dengan teknologi baru. Padahal, sudah ada pelatihan yang diberikan, tapi praktiknya masih belum maksimal karena butuh pendampingan lebih lanjut. Menurut saya kalau ada pendampingan yang lebih intens, mungkin UMKM bisa lebih mandiri dan berkembang lebih cepat". (Wawancara: Ibu Widyastri 08 Februari 2025).

Ibu Nani selaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto juga menjelaskan bahwa:

"Kalau saya sendiri kurang paham soal pemasaran digital. Selama ini, saya lebih mengandalkan pelanggan tetap dan belum terbiasa mencari pasar baru. Selain itu, kendala modal juga jadi alasan kenapa masih ragu untuk inovasi. Menurut sayakalau ada pendampingan lebih lanjut dan akses modal yang lebih mudah, UMKM bisa lebih berani untuk mencoba hal baru dan berkembang lebih baik mba". (Wawancara: Ibu Nani 05 Februari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Widyastri dan Ibu Nani maka dapat disimpulkan bahwa UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM). Beberapa kendala yang dihadapi antara lain sulitnya menciptakan peluang usaha secara mandiri, keterbatasan pemahaman terhadap pemasaran digital, serta rendahnya keberanian untuk berinovasi akibat keterbatasan

modal. Meskipun telah diberikan pelatihan, penerapannya di lapangan masih belum maksimal karena kurangnya pendampingan yang berkelanjutan. Oleh sebab itu, diperlukan upaya pemberdayaan yang lebih menyeluruh, seperti peningkatan pendampingan dan kemudahan akses modal, agar UMKM dapat lebih mandiri dan berkembang secara berkesinambungan.

Chabowski dan Mena (2017) menyatakan bahwa di era persaingan bebas saat ini, daya saing menjadi semakin penting, sehingga setiap pelaku usaha dituntut untuk memiliki kemampuan bersaing yang lebih unggul dibandingkan pesaingnya (Muchayatin & Purwardhan, 2021). Hal ini juga berlaku bagi pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto, di mana memiliki daya saing adalah keharusan agar mereka tidak tertinggal dari para kompetitor.

Dalam menjalankan bisnis tentu saja membutuhkan usaha yang keras dari manusia, usaha tersebut tentu dalam hal mengelola apa yang telah dititipkan. Usaha zaman saat ini bisa disebut dengan berbisnis atau berwirausaha. UMKM yang berpegang pada prinsip ekonomi Islam memiliki keunggulan tersendiri. Mereka tidak hanya bersaing dalam aspek harga dan kualitas produk, tetapi juga dalam membangun kepercayaan konsumen, menjaga etika bisnis, serta menciptakan usaha yang berkelanjutan. Sebagaimana Allah Swt berfirman dalam Q.S. At-Taubah/9:105

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan”.

Dalam Islam, setiap aspek kehidupan termasuk bisnis, diatur agar manusia tetap berada di jalur yang benar. Baik dalam hubungan dengan sesama maupun dengan Allah. Prinsip ini tercermin dalam usaha para pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto yang terus berkembang melalui program pemberdayaan. Meski menghadapi berbagai tantangan, mereka tetap berusaha dengan sungguh-sungguh serta mengiringi ikhtiar dengan doa, agar upaya yang dilakukan membawa kemudahan dan kesejahteraan bagi UMKM di Banyumas dan sekitarnya. Dalam

ekonomi Islam, bisnis tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga menyeimbangkan aspek materi dan spiritual, sehingga daya saing UMKM dapat tumbuh secara berkelanjutan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang berjudul "Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Program Binaan Rumah BUMN Dalam Meningkatkan Produktivitas dan Daya Saing UMKM (Studi Kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto) dapat disimpulkan bahwa:

1. Program binaan Rumah BUMN Purwokerto dirancang untuk memberdayakan UMKM dalam meningkatkan keterampilan, memperluas akses pasar, dan menjaga keberlanjutan usaha. Upaya ini diwujudkan melalui tiga program pemberdayaan yaitu pelatihan, pendampingan, dan fasilitas permodalan. Dari semua pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto terhadap UMKM ini sama-sama berdampak baik dan secara langsung memberikan kemajuan bagi UMKM. Berdasarkan pendekatan 5P oleh Edi Suharto (2017), program ini memberikan peluang bagi UMKM untuk berkembang (Pemungkinan), meningkatkan keterampilan dan kapasitas bisnis (Penguatan), membantu menghadapi persaingan pasar (Perlindungan), memberikan akses pembiayaan dan pemasaran (Penyokongan), serta memastikan keberlanjutan program (Pemeliharaan).
2. Dalam meningkatkan produktivitas, UMKM menghadapi tantangan salah satunya adalah kurangnya pengetahuan dalam manajemen produksi. Pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam mengelola bahan baku dan menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar, sehingga terjadi pemborosan bahan baku akibat kurangnya pengelolaan stok yang baik. Selain itu, keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi digital juga menjadi kendala, terutama bagi pelaku UMKM berusia 40 tahun ke atas yang masih kesulitan mengadopsi teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi dan pemasaran.
3. Dalam meningkatkan daya saing, UMKM menghadapi tantangan dalam hal permodalan. Banyak pelaku UMKM kesulitan mendapatkan pembiayaan

karena kurangnya pemahaman tentang prosedur pinjaman atau bantuan keuangan yang tersedia. Selain itu, pemasaran digital belum dimanfaatkan secara optimal, karena sebagian besar masih mengandalkan cara konvensional sehingga sulit menjangkau pasar yang lebih luas. Pengembangan produk juga belum berjalan maksimal, karena keterbatasan modal dan minimnya pengetahuan tentang cara mengembangkan usaha agar lebih berkembang.

B. Saran

Sesuai hasil penelitian pada pembahasan dan Kesimpulan yang telah peneliti lakukan, maka peneliti akan menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Rumah BUMN Purwokerto

Rumah BUMN Purwokerto diharapkan dapat meningkatkan efektivitas program pemberdayaan dengan menganalisis kebutuhan pelatihan secara lebih mendalam agar materi yang diberikan sesuai dengan tantangan UMKM binaan. Selain itu, pendampingan berkelanjutan perlu diperkuat, terutama dalam pemasaran digital dan manajemen keuangan, agar UMKM tidak hanya menerima pelatihan saja tetapi juga mendapatkan bimbingan dalam penerapannya. Dengan pendampingan intensif, UMKM dapat lebih siap bersaing dan berkembang secara berkelanjutan.

2. Bagi UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam meningkatkan pengembangan UMKM di wilayah Banyumas. Untuk meningkatkan sebuah usaha, UMKM perlu berhati-hati dan penuh perhatian dalam meningkatkan kreativitas usaha dan lebih banyak berinovasi. UMKM tentunya harus memperhatikan cita rasa dan meningkatkan kualitas produk usahanya. Untuk mengatasi segmentasi pasar, UMKM perlu menentukan sendiri segmentasi pasarnya agar dapat menyasar konsumen dengan tepat.

3. Bagi Akademisi

Kajian ini dapat dijadikan referensi penelitian pada ilmu Ekonomi Syariah terkait peningkatan perekonomian melalui UMKM, selain buku dan jurnal yang sudah ada, serta sebagai dokumentasi untuk referensi penelitian di masa yang akan datang.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Mengingat dalam pembahasan mengenai pemberdayaan UMKM di wilayah Banyumas dalam penelitian ini tentu jauh dari kata sempurna, maka penulis yakin bahwa kekurangan-kekurangan tersebut akan dijadikan bahan kajian bagi peneliti selanjutnya terutama mengenai terbatasnya modal bagi UMKM dan untuk mengkompensasi dari kekurangan tersebut dan melakukan penyesuaian pada tiap variabel-variabelnya dengan menambah variabel lebih banyak serta lokasi dalam penelitian yang lebih luas.



DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, F. (2018). *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At-Taqwa Halmahera*.
- Apriyanti, Y., Lorita, E., & Yusuarsono, Y. (2019). Kualitas Pelayanan Kesehatan Di Pusat Kesehatan Masyarakat Kembang Seri Kecamatan Talang Empat Kabupaten Bengkulu Tengah. *Profesional: Jurnal Komunikasi Dan Administrasi Publik*, 6(1).
- Bulan, T., Zetri, M., Purba, J. F., Lubis, S. M., Situmorang, A., Helmi, T. A., & Dirbawanto, N. D. (2015). Peningkatan Produktivitas UMKM Berbasis Potensi Daerah Melalui Pengembangan Kemitraan.
- Firdausya, L. Z., & Ompusunggu, D. P. (2023). Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Era Digital Abad 21. *Tali Jagad Journal*, 1(1), 16–20.
- Habib, M. A. F. (2021). KAJIAN TEORITIS PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DAN EKONOMI KREATIF. *Journal of Islamic Tourism, Halal Food, Islamic Traveling, and Creative Economy*, 106(2), 2776–7434.
- Hermanto, B., Anwar, M., Fatmawati, Santosa, R., & Kurdi, M. (2023). *Pendampingan Pemberdayaan Umkm Zarafa Dalam Meningkatkan Produktifitas Hasil Produk*. 3(2), 3–6.
- Hidayat, M., & Lutfiah, H. (2023). Analisis Makna Dan Eksistensi Tradisi Bebaritan Dalam Pandangan Keagamaan (Studi Pada Desa Pengarasan, Kec. Bantarkawung, Kab. Brebes. *Jurnal Penelitian Agama*, 24(1), 125–136.
- Hilyatin, D. L. (2015). *Pemberdayaan Kewirausahaan Santri Berbasis Madrasah Santripreneur di Pondok Pesantren Darussalam*. 6.
- Ikhsani, M. M., & Santoso, S. E. B. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Banyumas. *Seminar Nasional LPPM-Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 452–457.
- Info, & Purwokerto. (2022). Info Purwokerto. Diakses 10 desember 2024 dari www.infopurwokerto.com
- Kementerian BUMN. (2019). Buku Manual RKB. Diakses 10 Desember 2024 dari [Https://Bumn.Go.Id](https://Bumn.Go.Id)
- kementrian keuangan*. (2021). Diakses 15 Desember 2024 dari Kemenkeu. <https://www.kemenkeu.go.id>
- Limanseto, H. (2021). *UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia*. Biro Komunikasi, Layanan Informasi, Dan Persidangan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.
- M. Medriyansah. (2017). Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Usaha Tempe Di Desa Sumber Jaya Kecamatan Jati Agung

Kabupaten Lampung Selatan.

- Mangkuprawira, S. (2002). *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategi*. (Jakarta: *Ghalia Indonesia*).
- Mardhotillah, R. R. (2023). *Inovasi dan Adaptasi, Kunci Sukses UMKM Indonesia di Era Pasar Bebas*.
- Muchayatin, & Purwiardhan, A. L. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing UMKMKuliner Di Kota Semarang Muchayatin. *Serat Acitya – Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*, 10(2).
- Mukhyi, M. A. (2004). *Dimensi Manajemen Strategi*.
- Mulyadi, Suprayekti, F. F. (2015). Evaluasi Program. *Lembaga Pengembangan UNJ*, 2.
- Porter, M. E. (1991). Book Review: The Competitive Advantage of Nations. *Journal of Management*, 17(1), 213–215.
- Putri, P. L., & Sari, K. D. C. (2022). Strategi Menciptakan Keunggulan Bersaing Pelaku Umkm Binaan Rumah BumN Purwokerto Melalui Orientasi Pasar Dan Inovasi. *Among Makarti*, 15(2), 233–247.
- Rahman, D. (2023). Alun-Alun Rambipuji Kabupaten Jember Peran Revitalisasi Pada Produktivitas Umkm Di Alun-Alun Rambipuji Kabupaten Jember.
- Ramadhan, W. (2023). Pengaturan Hukum Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan Keadilan Ekonomi.
- Ramdani, A. (2023). Pengaruh Inovasi Produk, Variasi Produk, dan Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada UMKM (Studi Kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)
- rizkia diansari, pandhu yuanjaya. (2023). *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY RUMAH BUMN GUNUNGKIDUL DALAM PENGEMBANGAN UMKM CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY RUMAH BUMN GUNUNGKIDUL FOR THE masyarakat . UMKM merupakan jembatan bagi masyarakat untuk melakukan*. 08, 1–18.
- Robbins, S. P. (1994). *Teori Organisasi Struktur Desain dan Aplikasi*. Jakarta: Arcan.
- Rosita, I., & Dkk. (2021). Efektivitas Program Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Sungai Sembilan Kota Dumai. *Jurnal Niara*, 14(3), 259–265.
- Saeful, A., Sri Ramdhayanti, D., & Tinggi Agama Islam Binamadani, S. (2020). Konsep Pemberdayaan Masyarakat Dalam Islam. *Achmad Saeful Dan Sri Ramdhayanti SYAR'IE*, 3, 1–17.
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya

- Saing Dalam Kancah Pasar Global. *INOBISS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117–127.
- Setiawardan, S. A. dan M. (2022). *Analisis kompetensi wirausaha pada UMKM binaan rumah BUMN bandung*.
- Siahaan, A. M., Siahaan, R., & Siahaan, Y. E. (2020). Faktor Pendukung Dan Penghambat Kinerja Umkm Dalam Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Stindo Profesional*, 6, 143–156.
- Siyasto, S. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*.
- Suharto, E. (2017). *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: kajian strategis pembangunan kesejahteraan sosial & pekerjaan sosial*.
- Sundari, S. (2022). Pendampingan Nelayan Skip Pada Penerapan Metode Budidaya Kerang Hijau Yang Tepat Di Bumi Waras Bandar Lampung. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*.
- Supsiloani. (2019). Pemberdayaan Masyarakat melalui Pembangunan Bidang Pendidikan Nonformal. *Jurnal Antropologi Sosial Dan Budaya (Journal of Social and Cultural Anthropology)*, 5.
- Tambunan, T. (2012). Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting. In (akarta: LP3ES).
- Tanjaya, C. (2017). Perancangan Standart Operational Procedure Produksi Pada Perusahaan Coffeein. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 2(1), 90–95.
- Umar, H. (2000). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. PT. Gramedia Pustaka Utama Jakarta.
- Utami, S. N. (2021). *UMKM: Pengertian, Tujuan, Karakteristik, Jenis, dan Contohnya*. Diakses 10 Oktober 2024 dari Kompas.Com. <https://www.kompas.com/skola/read/2021/04/19/100000869/umkm--pengertian-tujuan-karakteristik-jenis-dan-contohnya>
- Wahdino, H. S. (2001). *Ekonomi Makro dan Mikro Islam*. (jakarta: PT. Dwi Chandra Wacana).
- Wulandari, D. P. (2013). *Fenomena Penggunaan Susuk Pada Profesi Jaged dalam Seni Tayub di Kecamatan Jepon Kabupaten Blora Jawa Tengah*.
- Yunastiti Purwaningsih, T., Mulyaningsih, S. B., & Arif Rahman Hakim, M. (2024). PEMAHAMAN EFISIENSI USAHA UMKM PRODUK MAKANAN HALAL DI MOJOLABAN SUKOHARJO. *Jurnal Kuat*, 4(1).
- Zabidi, Y., & Astuti, M. (2022). *Perancangan Instrumen Pengukuran Produktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kerajinan Batik Kayu Krebet bentul*. VII, 249–258.
- Zikri, H. (2024). Transformasi Ekonomi Digital untuk Meningkatkan Produktivitas

dan Daya Saing UMKM di Indonesia 1. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 02(01), 16–25.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran. 1 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian



PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) Tbk
RUMAH BUMN PURWOKERTO
 E-mail: rumahbumnpurwokerto@gmail.com
 Jalan Ahmad Yani Nomor 28B, Purwokerto Timur,
 Banyumas, Jawa Tengah 53115



Purwokerto, 20 Maret 2025

Lampiran : -
 Perihal : Surat Balasan Izin Penelitian

Dengan Hormat,

Menanggapi surat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, tanggal 10 Februari 2025, perihal Permohonan Izin Riset Individual, dengan ini kami sampaikan bahwa nama berikut:

Nama : Rizka Aulia Saadah
 Nomor Induk Mahasiswa : 214110201058
 Program Studi : Ekonomi Syariah
 Judul Penelitian : Analisis pemberdayaan UMKM Melalui Program Binaan Rumah BUM dalam Meningkatkan Produktivitas dan Daya Saing UMKM (Studi kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)
 Lokasi Penelitian : Rumah BUMN Purwokerto
 Waktu Penelitian : 1 Bulan
 Penanggung Jawab : Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag

Telah kami setuju untuk melaksanakan riset individual dan berharap penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan. Kami juga berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat yang besar bagi Rumah BUMN dan masyarakat luas.

Demikian surat balasan penelitian ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat kami,


RUMAH BUMN PURWOKERTO
 Venatan Pramudjo
 Koordinator Rumah BUMN Purwokerto

Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, Kolaboratif

Lampiran. 2 Hasil Cek Similaritas

skripsi_rizka_aulia saadah

ORIGINALITY REPORT

21 %	21 %	7 %	9 %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.uinsaizu.ac.id Internet Source	3 %
2	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	3 %
3	zombiedoc.com Internet Source	3 %
4	repository.radenintan.ac.id Internet Source	2 %
5	digilib.unila.ac.id Internet Source	1 %
6	lib.unnes.ac.id Internet Source	1 %
7	www.ukmindonesia.id Internet Source	1 %
8	repository.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	1 %
9	repository.umsu.ac.id Internet Source	<1 %
10	repo.uinsatu.ac.id Internet Source	<1 %

Lampiran. 3 Pedoman Wawancara

A. Pertanyaan untuk pengurus/ karyawan Rumah BUMN Purwokerto

1. Apa tujuan utama dari program binaan Rumah BUMN Purwokerto?
2. Bagaimana proses seleksi UMKM yang bisa mengikuti program binaan Rumah BUMN?
3. Apa saja bentuk pemberdayaan yang diberikan kepada UMKM untuk meningkatkan produktivitas usaha mereka?
4. Program apa yang ditawarkan oleh Rumah BUMN Purwokerto untuk membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing mereka?
5. Bagaimana Rumah BUMN Purwokerto membantu UMKM binaan dalam hal akses pasar atau jaringan bisnis yang lebih luas?
6. Apa tantangan terbesar yang dihadapi oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam membantu UMKM binaan, terutama terkait produktivitas dan daya saing?
7. Apakah Rumah BUMN Purwokerto memberikan pendampingan terkait teknologi atau inovasi produk kepada UMKM binaan?
8. Faktor apa yang paling penting agar UMKM binaan bisa lebih kompetitif di pasar?
9. Bagaimana mas/mba mengukur perubahan yang terjadi pada UMKM binaan setelah mengikuti program?
10. Apa saja contoh perubahan yang terlihat pada UMKM yang mendapatkan pembinaan?
11. Sejauh mana program pemberdayaan dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan?
12. Apa saja upaya yang dilakukan untuk memastikan keberlanjutan program yang dilaksanakan?
13. Bagaimana feedback dari UMKM terkait keberlanjutan program?
14. Apakah ada fasilitas atau dukungan yang diberikan untuk meningkatkan motivasi mereka?
15. Bagaimana mas/mba mengevaluasi tingkat pemberdayaan yang dicapai oleh UMKM?

B. Pertanyaan untuk UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto

1. Siapa nama Ibu/ Bapak?
2. Bagaimana awal mula Anda bergabung dalam program binaan Rumah BUMN Purwokerto?
3. Apa saja bentuk pendampingan dan pelatihan yang telah Anda terima dari Rumah BUMN?
4. Bagaimana program binaan ini membantu meningkatkan produktivitas usaha Anda (misalnya dalam produksi, efisiensi, atau inovasi)?
5. Apa kendala utama yang Anda hadapi dalam meningkatkan produktivitas usaha, dan bagaimana Rumah BUMN membantu mengatasinya?
6. Bagaimana program ini membantu Anda dalam meningkatkan daya saing usaha di pasar?
7. Apakah program binaan ini membantu Anda dalam pemasaran digital dan pemanfaatan teknologi? Jika iya, bagaimana pengaruhnya?
8. Bagaimana akses permodalan Anda sebelum dan setelah menjadi UMKM binaan? Apakah ada perubahan yang signifikan?
9. Sejauh mana Anda merasa program pembinaan Rumah BUMN berdampak terhadap perkembangan usaha Anda?
10. Apa saran Anda agar program binaan Rumah BUMN lebih efektif dalam membantu UMKM?

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan koordinator Rumah BUMN Purwokerto

Nama Informan : Venatan Pramudio S.Pd

Jabatan : Koordinator Rumah BUMN Purwokerto

Tanggal : 04 Oktober 2024

Pukul : 12.30 – selesai

1. Apa tujuan utama dari program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Tujuan utama dari program binaan Rumah BUMN Purwokerto adalah untuk membantu UMKM naik kelas dengan memberikan pelatihan, pendampingan, serta akses ke pasar dan permodalan. Kami ingin memastikan bahwa UMKM yang bergabung dengan Rumah BUMN dapat berkembang, memiliki daya saing, dan mampu bertahan dalam kondisi pasar yang terus berubah (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

2. Bagaimana proses seleksi UMKM yang bisa mengikuti program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Pada dasarnya, Rumah BUMN terbuka bagi semua pelaku UMKM yang ingin berkembang. Namun, ada beberapa kriteria seleksi yang kami terapkan, seperti komitmen pelaku usaha dalam mengikuti program, potensi usaha yang dijalankan, dan kesiapan mereka untuk beradaptasi dengan perubahan (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

3. Apa saja bentuk pemberdayaan yang diberikan kepada UMKM untuk meningkatkan produktivitas usaha mereka?

Kami memberikan berbagai bentuk pemberdayaan, mulai dari pelatihan manajemen bisnis, pemasaran digital, hingga pendampingan dalam proses produksi. Kami ingin memastikan bahwa UMKM binaan memiliki keterampilan dan wawasan yang cukup untuk mengelola usaha mereka dengan lebih baik (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

4. Program apa yang ditawarkan oleh Rumah BUMN Purwokerto untuk membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing mereka?

Kami memiliki berbagai program yaitu pelatihan, pendampingan kemudian fasilitas permodalan dan ada beberapa tahapan dalam program tersebut seperti Go-Modern, Go-Online, dan Go-Digital. Program ini membantu UMKM agar lebih siap dalam menghadapi persaingan pasar dengan meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pasar, serta menguasai pemasaran digital (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

5. Bagaimana Rumah BUMN Purwokerto membantu UMKM binaan dalam hal akses pasar atau jaringan bisnis yang lebih luas?

Kami berusaha membuka akses pasar bagi UMKM binaan dengan membantu mereka masuk ke marketplace dan menjalin kerja sama dengan komunitas bisnis. Ini penting agar mereka tidak hanya bergantung pada pasar lokal, tetapi juga bisa menjangkau pasar yang lebih luas (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

6. Apa tantangan terbesar yang dihadapi oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam membantu UMKM binaan, terutama terkait produktivitas dan daya saing?

Tantangan terbesar adalah kesiapan pelaku UMKM sendiri, terutama mereka yang berusia 40 tahun ke atas. Banyak dari mereka masih kesulitan dalam menggunakan teknologi untuk pemasaran dan operasional bisnis (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

7. Apakah Rumah BUMN Purwokerto memberikan pendampingan terkait teknologi atau inovasi produk kepada UMKM binaan?

Ya, kami mengadakan pelatihan digital marketing dan pengelolaan bisnis berbasis teknologi agar UMKM bisa lebih mudah beradaptasi dengan tren pasar (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

8. Faktor apa yang paling penting agar UMKM binaan bisa lebih kompetitif di pasar?

Faktor utama adalah kemampuan para UMKM untuk beradaptasi dengan trend pasar dan pemanfaatan teknologi dalam pemasaran (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

9. Bagaimana mengukur perubahan yang terjadi pada UMKM binaan setelah mengikuti program?

Tentunya, kami melihat dari berbagai sudut seperti perkembangan omzet, jumlah pelanggan, serta seberapa aktif mereka menerapkan ilmu yang diberikan dalam program (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

10. Apa saja contoh perubahan yang terlihat pada UMKM yang mendapatkan pembinaan?

Banyak UMKM yang awalnya hanya menjual secara offline, kini sudah mulai perlahan aktif di marketplace dan media sosial (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

11. Sejauh mana program pemberdayaan dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan?

Secara umum, program pemberdayaan yang kami jalankan di Rumah BUMN Purwokerto sudah dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Kami memiliki kalender program tahunan yang mencakup berbagai kegiatan seperti pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Namun, dalam praktiknya, ada beberapa faktor yang membuat kami harus menyesuaikan jadwal, misalnya ketika UMKM binaan mengalami kesulitan dalam mengikuti jadwal yang telah dirancang. Beberapa UMKM masih memiliki keterbatasan waktu karena harus mengelola usaha mereka sehari-hari, sehingga kami memberikan fleksibilitas dalam pelaksanaan program. Jika ada penyesuaian jadwal, kami selalu memastikan agar program tetap berjalan dengan efektif

tanpa mengurangi manfaat yang diberikan kepada UMKM binaan (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

12. Apa saja upaya yang dilakukan untuk memastikan keberlanjutan program yang dilaksanakan?

Untuk memastikan keberlanjutan program, kami melakukan evaluasi secara berkala untuk melihat efektivitas program yang telah berjalan. Kami mengadakan diskusi rutin dengan para UMKM binaan untuk mengetahui tantangan yang mereka hadapi dan mencari solusi bersama. Selain itu, kami juga menggandeng berbagai pihak, seperti pemerintah daerah, perguruan tinggi, dan komunitas bisnis, agar program ini bisa terus berjalan dan memberikan dampak jangka panjang. Kami juga memastikan bahwa setiap pelatihan dan pendampingan yang kami berikan bisa diimplementasikan secara nyata oleh UMKM binaan (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

13. Bagaimana feedback dari UMKM terkait keberlanjutan program?

feedback yang kami terima dari UMKM binaan cukup positif. Banyak dari mereka merasa bahwa program binaan Rumah BUMN telah membantu mereka dalam mengembangkan usaha, baik dari segi peningkatan keterampilan, pemasaran, maupun akses ke modal. Namun, ada juga beberapa masukan yang kami terima, terutama terkait dengan perlunya peningkatan intensitas pendampingan bagi UMKM yang masih mengalami kesulitan dalam menerapkan ilmu yang diberikan. Ada juga UMKM yang berharap agar program ini bisa lebih spesifik sesuai dengan kebutuhan industri mereka, karena setiap sektor usaha memiliki tantangan yang berbeda-beda (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

14. Apakah ada fasilitas atau dukungan yang diberikan untuk meningkatkan motivasi mereka?

Kami menyadari bahwa salah satu faktor penting dalam keberhasilan pemberdayaan UMKM adalah motivasi dari para pelaku usaha itu sendiri. Oleh karena itu, kami memberikan berbagai fasilitas untuk mendukung mereka, seperti akses ke permodalan melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) serta galeri produk yang bisa digunakan sebagai media pemasaran. Selain itu, kami juga memberikan penghargaan kepada UMKM yang aktif dan berkembang pesat dalam program binaan. Dengan adanya penghargaan ini, kami berharap bisa memberikan dorongan semangat bagi UMKM lain untuk terus meningkatkan kualitas usahanya (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

15. Bagaimana mengevaluasi tingkat pemberdayaan yang dicapai oleh UMKM?

Untuk mengevaluasi tingkat pemberdayaan UMKM binaan, kami menggunakan beberapa indikator utama, seperti peningkatan omzet, perluasan jangkauan pasar, dan inovasi yang mereka lakukan setelah mengikuti program. Kami melakukan survei dan wawancara secara berkala untuk mengetahui perkembangan mereka dan melihat apakah ada perubahan signifikan dalam bisnis mereka. Selain itu, kami juga melihat seberapa aktif mereka dalam mengikuti program dan menerapkan ilmu yang diberikan dalam usaha mereka sehari-hari (Wawancara Koordinator Rumah BUMN Purwokerto: Mas Venatan, 2024).

Wawancara dengan Pengurus Rumah BUMN Purwokerto

Nama : Sabita Yusti

Jabatan : Admin Rumah BUMN Purwokerto

Tanggal : 23 Januari 2025

Pukul : 10.00 – selesai

1. Apa tujuan utama dari program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Program ini dirancang untuk meningkatkan kemandirian UMKM, baik dalam hal pengelolaan bisnis, pemasaran, maupun inovasi produk. Dengan mengikuti program ini, kami berharap para pelaku UMKM tidak hanya bisa bertahan, tetapi juga bisa bersaing dengan produk-produk lain, baik di tingkat lokal maupun nasional (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

2. Bagaimana proses seleksi UMKM yang bisa mengikuti program binaan Rumah BUMN?

Sebenarnya dalam proses seleksi kami tidak begitu ketat. Pasti buat UMKM binaan yang benar-benar mau belajar sungguh-sungguh dan berproses. Kami melakukan pendaftaran secara terbuka, di mana UMKM yang berminat dapat mengajukan diri. Setelah itu, kami melakukan seleksi berdasarkan kebutuhan mereka. Biasanya, UMKM yang sudah berjalan dan ingin mengembangkan usahanya akan lebih diprioritaskan. Namun, kami juga tidak menutup peluang bagi UMKM baru yang ingin belajar dari awal (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

3. Apa saja bentuk pemberdayaan yang diberikan kepada UMKM untuk meningkatkan produktivitas usaha mereka?

Selain pelatihan, kami juga menyediakan fasilitas seperti coworking space, alat produksi, serta layanan konsultasi. Ini bertujuan agar UMKM bisa langsung mempraktikkan ilmu yang didapat selama pelatihan (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

4. Program apa yang ditawarkan oleh Rumah BUMN Purwokerto untuk membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing mereka?

kami juga membantu UMKM dalam perizinan dan pengemasan produk agar lebih menarik. Produk yang memiliki legalitas lengkap dan kemasan yang baik tentu lebih mudah bersaing di pasar yang lebih luas (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

5. Bagaimana Rumah BUMN Purwokerto membantu UMKM binaan dalam hal akses pasar atau jaringan bisnis yang lebih luas?

Kami juga sering mengadakan event seperti bazar dan pameran UMKM, di mana mereka bisa langsung bertemu dengan calon pelanggan atau mitra bisnis. Dengan cara ini, produk mereka bisa lebih dikenal oleh masyarakat (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

6. Apa tantangan terbesar yang dihadapi oleh Rumah BUMN Purwokerto dalam membantu UMKM binaan, terutama terkait produktivitas dan daya saing?

kami juga menghadapi kendala dalam keterbatasan narasumber tetap untuk pelatihan. Meskipun banyak program yang bisa diikuti, efektivitasnya tergantung pada kemampuan peserta dalam menyerap materi dan menerapkannya (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

7. Apakah Rumah BUMN Purwokerto memberikan pendampingan terkait teknologi atau inovasi produk kepada UMKM binaan?

Kami juga memberikan workshop inovasi produk, di mana UMKM bisa belajar bagaimana membuat produk yang lebih menarik dan memiliki nilai jual lebih tinggi (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

8. Faktor apa yang paling penting agar UMKM binaan bisa lebih kompetitif di pasar?

Faktor yang penting agar UMKM binaan bisa lebih kompetitif di pasar ialah dari segi kualitas produk dan strategi pemasaran yang efektif juga sangat menentukan daya saing UMKM (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

9. Bagaimana mengukur perubahan yang terjadi pada UMKM binaan setelah mengikuti program?

Feedback dari UMKM juga menjadi hal yang penting. Jika mereka merasa lebih percaya diri dalam menjalankan bisnisnya, itu berarti program ini berjalan dengan baik (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

10. Apa saja contoh perubahan yang terlihat pada UMKM yang mendapatkan pembinaan?

Setelah mengikuti program, UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto mengalami perubahan yang tadinya tidak memahami terkait proses pengemasan produksi yang menarik tentunya jadi memahami dan bisa diterapkan didalam bisnis mereka (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

11. Sejauh mana program pemberdayaan dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan?

Kami memahami bahwa tidak semua UMKM bisa mengikuti program secara penuh sesuai dengan jadwal yang telah kami tetapkan. Oleh karena itu, kami selalu berusaha mencari solusi agar program tetap berjalan dengan baik, misalnya dengan menyediakan sesi tambahan atau materi yang bisa diakses secara fleksibel. Kami juga menerapkan pendekatan yang lebih personal dengan memberikan kesempatan bagi UMKM untuk berkonsultasi secara individu jika mereka tidak bisa mengikuti program sesuai jadwal. Dengan cara ini, kami berharap setiap UMKM tetap bisa mendapatkan manfaat maksimal dari program binaan yang kami jalankan (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

12. Apa saja upaya yang dilakukan untuk memastikan keberlanjutan program yang dilaksanakan?

Selain evaluasi dan kerja sama dengan berbagai pihak, kami juga berupaya meningkatkan kapasitas internal Rumah BUMN agar lebih siap dalam mendukung UMKM. Salah satu langkah yang kami lakukan adalah dengan meningkatkan jumlah dan kualitas mentor atau pelatih yang kami hadirkan dalam program ini. Kami juga mendorong UMKM untuk saling berbagi pengalaman dan pengetahuan agar mereka bisa belajar dari satu sama lain.

Keberlanjutan program ini juga kami jaga dengan menyediakan platform digital sebagai media komunikasi antara Rumah BUMN dan UMKM, sehingga mereka tetap bisa mendapatkan informasi dan bimbingan meskipun tidak ada kegiatan tatap muka secara langsung (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

13. Bagaimana feedback dari UMKM terkait keberlanjutan program?

Kami sering mendapatkan masukan dari UMKM bahwa program ini sangat membantu, tetapi mereka juga menginginkan lebih banyak sesi pelatihan yang berfokus pada implementasi langsung di lapangan (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

14. Apakah ada fasilitas atau dukungan yang diberikan untuk meningkatkan motivasi mereka?

kami juga menyediakan berbagai fasilitas yang bisa membantu UMKM dalam menjalankan bisnis mereka. Misalnya, kami memiliki coworking space yang bisa digunakan secara gratis oleh UMKM binaan untuk mengembangkan usaha mereka. Kami juga mengadakan berbagai workshop yang tidak hanya memberikan ilmu, tetapi juga menjadi ajang networking bagi para pelaku usaha. Dengan bertemu dan berdiskusi dengan pelaku UMKM lain, mereka bisa lebih termotivasi dan mendapatkan wawasan baru yang bisa membantu mereka dalam mengembangkan bisnis (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

15. Bagaimana mengevaluasi tingkat pemberdayaan yang dicapai oleh UMKM?

kami juga mengevaluasi seberapa jauh mereka bisa membangun jaringan bisnis baru dan meningkatkan kualitas produk mereka (Wawancara Pengurus Rumah BUMN Purwokerto: Mba Sabita, 2025).

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto

Nama : Sri Narsih
Owner : Nila Crispy SARMILA
Hari, Ranggal : Rabu, 05 februari 2025
Pukul : 12.00- Selesai

1. Bagaimana awal mula Anda bergabung dalam program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Dulu saya bergabung dengan Rumah BUMN Purwokerto itu sudah cukup lama. Dan alhamdulillah Rumah BUMN Purwokerto memberikan wadah bagi UMKM untuk terus berkembang. Awal mula usaha saya berdiri sejak covid 19 pada saat itu usaha saya secara perlahan berkembang. Awal mula bergabung dalam program pemberdayaan yang diadakan oleh Rumah BUMN Purwokerto Ketika ada info di sosial media bahwa RB Purwokerto sering mengadakan program-program. Dari situ saya mulai bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto.

2. Apa saja bentuk pendampingan dan pelatihan yang telah Anda terima dari Rumah BUMN?

Bentuk pendampingan dan pelatihan yang saya dapatkan tentunya berbagai macam. Mulai dari cara mengelola dan memasarkan produk agar dikenal orang. Memanfaatkan aplikasi seperti canva.

3. Bagaimana program binaan ini membantu meningkatkan produktivitas usaha Anda (misalnya dalam produksi, efisiensi, atau inovasi)?

Program RB Purwokerto tentunya membantu dalam meningkatkan produktivitas usaha saya. Salah satunya dengan diadakannya program pelatihan dan pendampingan dari segi inovasi dan packging saya mulai muncul ide-ide baru. Tentunya dari situ dapat meningkatkan nilai tambah usaha saya.

4. Apa kendala utama yang Anda hadapi dalam meningkatkan produktivitas usaha, dan bagaimana Rumah BUMN membantu mengatasinya?

Kendalanya ketika musim kemarau dari segi bahan baku agak susah. Karena syarat dari kami itu ikan harus masih hidup. Ketika musim kemarau tentu susah air. Dari situ kami agak kesulitan mencari bahan baku.

5. Bagaimana program ini membantu Anda dalam meningkatkan daya saing usaha di pasar?

Program yang diadakan oleh Rumah BUMN Purwokerto tentu dapat meningkatkan daya saing usaha kami. Dengan diadakan pendampingan maka pelaku UMKM binaan secara perlahan dapat meningkatkan kualitas produk guna meningkatkan daya saing mereka di pasar yang luas.

6. Apakah program binaan ini membantu Anda dalam pemasaran digital dan pemanfaatan teknologi?

Iya membantu. Dengan adanya pelatihan digital marketing maka kita sebagai pelaku UMKM binaanya terbantu dalam program tersebut. Seperti diajarkan cara mengedit di canva dll.

7. Bagaimana akses permodalan Anda sebelum dan setelah menjadi UMKM binaan?

Terkait akses permodalan sebenarnya Rumah BUMN Purwokerto membantu terkait hal tersebut. Tetapi sampai saat ini alhamdulillah usaha yang saya jalani semua dari uang sendiri tanpa bantuan modal siapapun.

8. Sejauh mana Anda merasa program pembinaan Rumah BUMN berdampak terhadap perkembangan usaha Anda?

Alhamdulillah, setelah mengikuti program-program yang diadakan oleh Rumah BUMN Purwokerto bisnis saya berkembang dan semakin maju.

9. Apa saran Anda agar program binaan Rumah BUMN lebih efektif dalam membantu UMKM?

Saran dari saya, semoga dari segi program pendampingan lebih ditindaklanjuti sampai benar-benar finish.

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto

Nama : Nani Yuningsih
Owner : Bibine
Hari, Ranggal : Rabu, 05 Februari 2025
Pukul : 13.30- Selesai

1. Bagaimana awal mula Anda bergabung dalam program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Awal mula saya bergabung dengan Rumah BUMN Purwokerto sudah sejak 3 tahun yang lalu. Dari mulai bisnis saya kecil-kecilan. Dan alhamdulillah selama mengikuti program pemberdayaan yang diadakan oleh Rumah BUMN Purwokerto sedikit-demi sedikit usaha saya berkembang. Mulai dari cara memasarkannya seperti apa dll. Awal mula dulu ada info bahwa Rumah BUMN bisa membantu para UMKM. Dari situ saya mulai bergabung kurang lebihnya.

2. Apa saja bentuk pendampingan dan pelatihan yang telah Anda terima dari Rumah BUMN?

Bentuk pendampingan seperti akses terhadap pasar. Proses dari setelah mengikuti pelatihan dan penerapannya di usaha kami. Adanya pendampingan dan pelatihan tentu sangat membantu usaha kami.

3. Bagaimana program binaan ini membantu meningkatkan produktivitas usaha Anda (misalnya dalam produksi, efisiensi, atau inovasi)?

Tentu program tersebut membantu dalam meningkatkan produktivitas usaha saya. Sekarang dari segi kemanasan sudah menarik dan inovasi dari produk saya juga semakin berkembang.

4. Apa kendala utama yang Anda hadapi dalam meningkatkan produktivitas usaha?

Kendala dalam meningkatkan produktivitas tentu seperti kurangnya pengetahuan terkait manajemen produksi yang lebih efisien. Kadang saya kewalahan karena sistem produk saya itu ditiptkan ke toko-toko yang ada

di sekitar Banyumas. Kemudian perputarannya itu kadang kurang efisien. Ketika stok pouch kemasan habis tetapi modal belum balik itu yang membuat saya kewalahan.

5. Bagaimana program ini membantu Anda dalam meningkatkan daya saing usaha di pasar?

Program rumah BUMN Purwokerto tentu membantu saya dalam meningkatkan daya saing usaha saya. Dengan adanya pendampingan dan pelatihan terkait apa saja tentu dapat meningkatkan daya saing di pasaran.

6. Apakah program binaan ini membantu Anda dalam pemasaran digital dan pemanfaatan teknologi?

Iya, program binaan ini membantu dalam pemasaran digital. Meskipun saya kurang sekali dalam memaham dunia teknologi tetapi sebenarnya kalau secara perlahan pelatihan dan program tersebut membantu dalam proses usaha saya.

7. Bagaimana akses permodalan Anda sebelum dan setelah menjadi UMKM binaan?

Setelah menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto. Alhamdulillah omset dari usaha saya semakin meningkat.

8. Sejauh mana Anda merasa program pembinaan Rumah BUMN berdampak terhadap perkembangan usaha Anda?

Tentu program pemberdayaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Purwokerto sangat berdampak bagi usaha saya. Yang tadinya tidak tau cara pengemasan biar menarik jadi lebih tau dengana danya edukasi dan berbagai macam pelatihan.

9. Apa saran Anda agar program binaan Rumah BUMN lebih efektif dalam membantu UMKM?

Saran kedepannya, semoga Rumah BUMN Purwokerto tetap istiqomah dalam memberdayakan UMKM binaanya.

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto

Nama : Darmanto
Owner : Kuliner Abadi
Hari, Ranggal : Rabu, 05 Februari 2025
Pukul : 09.00- Selesai

1. Bagaimana awal mula Anda bergabung dalam program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Awal mula saya bergabung dengan Rumah BUMN Purwokerto sudah sekitar 4 tahun yang lalu awalnya saya mendapatkan informasi dari grup whatsapp yang mana Rumah BUMN Purwokerto memiliki berbagai program untuk memberdayakan UMKM di wilayah Banyumas. Dan syaratnya itu harus bisa gabung dan daftar menjadi UMKM binaan secara gratis. Dari situ awal mula bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto.

2. Apa saja bentuk pendampingan dan pelatihan yang telah Anda terima dari Rumah BUMN?

Bentuk pendampingan dan pelatihan yang saya terima ialah pendampingan akses pasar kemudian pelatihan digital, dan masih banyak lagi.

3. Bagaimana program binaan ini membantu meningkatkan produktivitas usaha Anda (misalnya dalam produksi, efisiensi, atau inovasi)?

Program pemberdayaan Rumah BUMN Purwokerto tentunya sangat membantu dalam meningkatkan produktivitas usaha saya. Dengan adanya program pelatihan saya menjadi tau dan paham terkait bagaimana cara mengelola bisnis dengan baik, strategi dalam menciptakan produk yang menarik dll.

4. Apa kendala utama yang Anda hadapi dalam meningkatkan produktivitas usaha?

Kendala utama yaitu karena usaha saya berbasis kuliner kadang ketika bahan baku banyak dan siap saji tetapi pembeli tidak ramai. Hal tersebut menjadi kendala bagi usaha saya.

5. Bagaimana program ini membantu Anda dalam meningkatkan daya saing usaha di pasar?

Program ini membantu saya lebih memahami strategi pemasaran dan cara menarik pelanggan baru, terutama melalui media online.

6. Apakah program binaan ini membantu Anda dalam pemasaran digital dan pemanfaatan teknologi?

Ya, saya diajarkan cara membuat katalog online dan memanfaatkan marketplace, walaupun saya masih secara bertahap belajar menguasai teknologi,

7. Bagaimana akses permodalan Anda sebelum dan setelah menjadi UMKM binaan?

Sebelum menjadi binaan, saya kesulitan mendapatkan modal tambahan. Setelah bergabung, saya mendapatkan akses informasi tentang bantuan modal dan pinjaman berbunga rendah.

8. Sejauh mana Anda merasa program pembinaan Rumah BUMN berdampak terhadap perkembangan usaha Anda?

Dampaknya cukup besar, terutama dalam memperluas jaringan pelanggan dan tentunya dapat meningkatkan omzet penjualan.

9. Apa saran Anda agar program binaan Rumah BUMN lebih efektif dalam membantu UMKM?

10. Program ini bisa lebih efektif jika ada pendampingan lebih intensif untuk UMKM yang kurang paham dalam dunia teknologi?

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto

Nama : Anggoro Aziz
 Owner : Mushroom-nim Jamur Crispy
 Hari, Ranggal : Jum'at, 7 Februari 2025
 Pukul : 13.00- Selesai

1. Bagaimana awal mula Anda bergabung dalam program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Awal mula bergabung dengan Rumah BUMN Purwokerto Ketika beberapa tahun yang lalu. Dapat info dari sosial media dan ternyata Rumah BUMN Purwokerto memiliki program-program yang dapat membantu meningkatkan nilai tambah dalama usaha. Dari situ saya bergabung dengan menjadi UMKM binaanya.

2. Apa saja bentuk pendampingan dan pelatihan yang telah Anda terima dari Rumah BUMN?

Bentuk pendampingan seperti adanya pendampingan akses ke pasar, kontrol dll. Sistem pendampingannya itu tiap UMKM dibagi beberapa kelompok sesuai dengan kriterianya. Kemudian dari situ d dampingi langsung oleh pengurus rumah BUMN Purwokerto. Untuk pelatihan seperti diadakannya pelatihan tentang keuangan dll.

3. Bagaimana program binaan ini membantu meningkatkan produktivitas usaha Anda (misalnya dalam produksi, efisiensi, atau inovasi)?

Dengan adanya program pelatihan tentu dapat meningkatkan nilai tambah usaha saya. Dan lebih efisien.

4. Apa kendala utama yang Anda hadapi dalam meningkatkan produktivitas usaha, dan bagaimana Rumah BUMN membantu mengatasinya?

Kendalanya tiap tahun beda-beda. Pas awal tahun dari teknik pemasaran. Tetapi alhamdulillah sekarang sudah menerapkan strategi pemasaran agar efektif. Kemudain tahun selanjutnya kendalanya terakit bahan baku janur. Ketika mau produksi ternyata dari si petani belum panen.

5. Bagaimana program ini membantu Anda dalam meningkatkan daya saing usaha di pasar?

Saya mendapatkan wawasan baru tentang cara memperluas jaringan bisnis dan menjalin kemitraan dengan reseller serta marketplace besar.

6. Apakah program binaan ini membantu Anda dalam pemasaran digital dan pemanfaatan teknologi?

Ya, program ini membuka peluang untuk berjualan di e-commerce dan menggunakan media sosial sebagai alat promosi utama.

7. Bagaimana akses permodalan Anda sebelum dan setelah menjadi UMKM binaan?

Sebelumnya, modal usaha saya terbatas. Setelah menjadi binaan, saya mendapat informasi dan akses ke berbagai program permodalan.

8. Sejauh mana Anda merasa program pembinaan Rumah BUMN berdampak terhadap perkembangan usaha Anda?

Dampaknya cukup terasa, terutama dalam pemasaran dan pengembangan produk agar lebih menarik bagi pelanggan.

9. Apa saran Anda agar program binaan Rumah BUMN lebih efektif dalam membantu UMKM?

Program ini tentu akan lebih maju ketika ada tindak lanjut setelah mengikuti berbagai program pemberdayaan UMKM yang diadakan oleh Rumah BUMN Purwokerto.

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto

Nama : Rizalis Susanto
Owner : Sigma Phone
Hari, Ranggal : Jumat, 7 Februari 2025
Pukul : 14.30- Selesai

1. Bagaimana awal mula Anda bergabung dalam program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Awal mula gabung menjadi UMKM binaan ialah dikenalkan oleh teman saya yang merupakan salah satu Pengurus di Rumah BUMN Purwokerto. Jadi awal mula gabung lewat obrolan langsung dengan pengurus Rumah BUMN Purwokerto.

2. Apa saja bentuk pendampingan dan pelatihan yang telah Anda terima dari Rumah BUMN?

Bentuk pendampingan dan pelatihan seperti akses terhadap padar. Inovasi dan strategi mengelola keuangan dan masih banyak lagi.

3. Bagaimana program binaan ini membantu meningkatkan produktivitas usaha Anda (misalnya dalam produksi, efisiensi, atau inovasi)?

Program ini membantu dalam efisiensi operasional, seperti manajemen stok dan layanan purna jual. Saya juga belajar strategi promosi yang lebih efektif untuk menarik pelanggan.

4. Apa kendala utama yang Anda hadapi dalam meningkatkan produktivitas usaha?

Kendala utama adalah persaingan harga dengan toko lain, keterbatasan modal untuk stok barang lebih banyak.

5. Bagaimana program ini membantu Anda dalam meningkatkan daya saing usaha di pasar?

Dengan adanya program ini, Saya mendapatkan wawasan tentang strategi pemasaran yang lebih efektif, teknik pelayanan pelanggan yang lebih baik, serta cara membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

6. Apakah program binaan ini membantu Anda dalam pemasaran digital dan pemanfaatan teknologi?

Program ini membantu dalam optimasi media sosial dan marketplace, serta cara membuat konten promosi yang menarik agar lebih banyak pelanggan tertarik.

7. Bagaimana akses permodalan Anda sebelum dan setelah menjadi UMKM binaan?

Sebelum bergabung, akses permodalan cukup sulit. Setelahnya, saya lebih memahami opsi pendanaan dan berkesempatan mendapatkan bantuan modal untuk pengembangan usaha.

8. Sejauh mana Anda merasa program pembinaan Rumah BUMN berdampak terhadap perkembangan usaha Anda?

Program ini membantu meningkatkan jumlah pelanggan, pemasaran lebih efektif, serta membuat bisnis lebih stabil dalam menghadapi persaingan pasar.

9. Apa saran Anda agar program binaan Rumah BUMN lebih efektif dalam membantu UMKM?

Pendampingan lebih intensif untuk strategi bisnis berbasis teknologi, lebih banyak pelatihan praktik, serta dukungan akses modal yang lebih fleksibel agar usaha bisa berkembang lebih cepat.

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto

Nama : Widyastri Oktarini
Owner : Wie Broderia
Hari, Ranggal : Sabtu, 8 Februari 2025
Pukul : 09.00- Selesai

1. Bagaimana awal mula Anda bergabung dalam program binaan Rumah BUMN Purwokerto?

Sebagian besar UMKM bergabung melalui informasi yang diperoleh dari media sosial atau rekomendasi dari pelaku usaha lain. Ada proses pendaftaran terbuka, di mana UMKM yang berminat dapat mengajukan diri untuk mengikuti program. Kemudian mendaftar menjadi bagian dari UMKM binaanya.

2. Apa saja bentuk pendampingan dan pelatihan yang telah Anda terima dari Rumah BUMN?

UMKM menerima pelatihan dalam berbagai aspek seperti pemasaran digital, pengelolaan bisnis, packaging produk, serta inovasi produk.

3. Bagaimana program binaan ini membantu meningkatkan produktivitas usaha Anda (misalnya dalam produksi, efisiensi, atau inovasi)?

Program ini membantu UMKM dengan memberikan pelatihan produksi, strategi pemasaran, dan efisiensi operasional. Beberapa UMKM melaporkan peningkatan omzet setelah mengikuti pelatihan

4. Apa kendala utama yang Anda hadapi dalam meningkatkan produktivitas usaha?

Kendala utama dalam memahai dunia teknologi yang semakin berkembang, tentu dalam meningkatkan produktivitas harus mahir dan paham tentang proses menggunakan teknologi digital dll. Tetapi secara perlahan saya bisa mengikutinya dengan bantuan diadakannya program Rumah BUMN Purwokerto.

5. Bagaimana program ini membantu Anda dalam meningkatkan daya saing usaha di pasar?

Program ini membantu dalam aspek perizinan, pengemasan, serta pemasaran digital. Rumah BUMN juga sering mengadakan bazar dan pameran UMKM untuk memperluas jangkauan pasar

6. Apakah program binaan ini membantu Anda dalam pemasaran digital dan pemanfaatan teknologi?

Ya, tentu UMKM mendapatkan pelatihan pemasaran digital, termasuk cara mengedit konten di Canva dan mengelola marketplace. Hal ini membantu UMKM dalam meningkatkan visibilitas produk secara online.

7. Bagaimana akses permodalan Anda sebelum dan setelah menjadi UMKM binaan?

Beberapa UMKM mengalami perubahan signifikan dalam akses permodalan setelah bergabung. Rumah BUMN menyediakan informasi terkait akses Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan fasilitas permodalan lainnya.

8. Sejauh mana Anda merasa program pembinaan Rumah BUMN berdampak terhadap perkembangan usaha Anda?

Banyak UMKM merasakan manfaat nyata, mulai dari peningkatan omzet hingga perluasan pasar. Program ini juga memberikan wawasan baru dalam mengelola bisnis

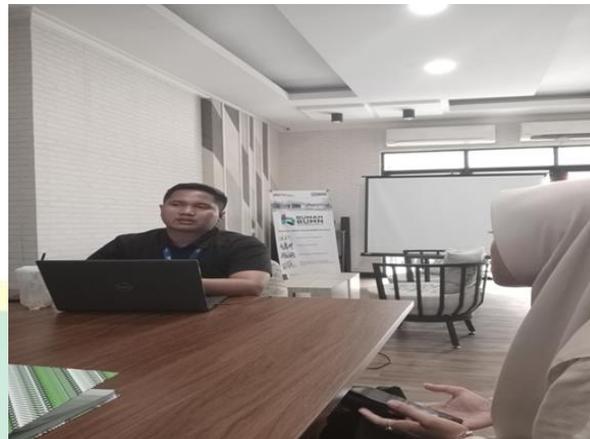
9. Apa saran Anda agar program binaan Rumah BUMN lebih efektif dalam membantu UMKM?

UMKM menyarankan agar pendampingan lebih berkelanjutan dan ditindaklanjuti hingga selesai.

Lampiran. 4 Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan Pengurus RB Purwokerto



Wawancara dengan Koordinator RB Purwokerto



Wawancara dengan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto

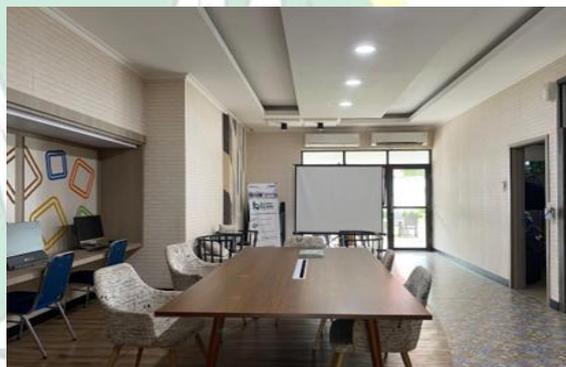




Wawancara dengan UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto



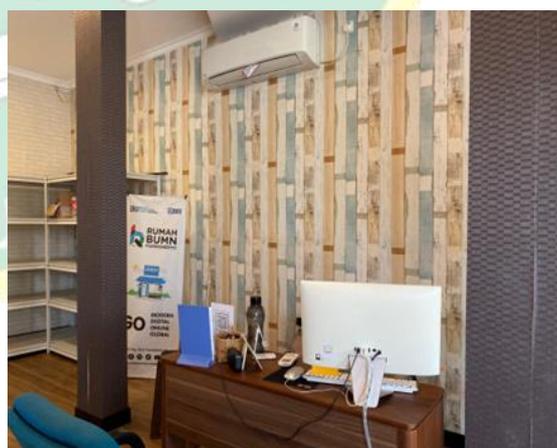
Ruang Meeting



Ruang Diskusi



Ruang Display



Ruang Admin



Dokumentasi bersama Pengurus Rumah BUMN Purwokerto



Dokumentasi bersama UMKM binaan Rumah BUMN Purwokerto

Lampiran 5. Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-636624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL
 Nomor: 1851/Un.19/FEBI.J.Es/PP.009/11/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Rizka Aulia Saadah
 NIM : 214110201058
 Program Studi : Ekonomi Syariah
 Pembimbing Skripsi : Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP
 Judul : Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Program Binaan Rumah BUMN Purwokerto Dalam Meningkatkan Produktivitas dan Daya Saing UMKM (Studi kasus UMKM Binaan Rumah BUMN Purwokerto)

Pada tanggal 25 November 2024 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 29 November 2024
 Koord. Prodi Ekonomi Syariah

H. Sochim, Lc., M.Si.
 NIP. 19691009 200312 1 001

Lampiran.6 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsalzu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 680/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/4/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Rizka Aulia Sa'adah

NIM : 214110201058

Program Studi : Ekonomi Syariah

Pada tanggal 25 Maret 2025 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **85 / A-**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk mendaftar ujian munaqasyah.

Purwokerto, 8 April 2025
 Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dr. H. Sochimim, Lc., M.Si.
 NIP. 19691009 200312 1 001

*Lampiran. 7 Daftar Riwayat Hidup***DAFTAR RIWAYAT HIDUP****A. Identitas Diri**

1. Nama Lengkap : Rizka Aulia Sa'adah
2. NIM : 21411020158
3. Tempat/ Tgl. Lahir : Cilacap/ 19 Oktober 2002
4. Alamat Rumah : Jln. Genteng Wetan Rt 03 Rw 03, Kecamatan
Cimanggu, Kabupaten Cilacap
5. Nama Orang Tua
Nama Ayah : Saeful Hidayat
Nama Ibu : Nurjanah

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal : TK Raden Fatah Cimanggu
SD Islam Raden Fatah Cimanggu
SMP Al-Huda Turalak Ciamis
SMK Al-Huda Turalak Ciamis
UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto
2. Pendidikan Non Formal : TPQ Durrotunnasih
Pondok Pesantren Al-Huda Turalak Ciamis
Pondok Pesantren Modern Elfira 1
3. Pengalaman Organisasi
 - a. Osis SMK Al-Huda Turalak
 - b. Paskibra SMK Al-Huda Turalak
 - c. Komunitas Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

4. Pengalaman Magang
 - a. Hetero Space Banyumas
 - b. Pengadilan Negeri Ciamis

Purwokerto, 01 April 2025



Rizka Aulia Sa'adah

