

ARTIKEL ILMIAH / JURNAL

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

Disusun Oleh :

Anisa Nuur Fadhillah

1111800200

Email : anisafadhillah65@gmail.com

ADMINISTRASI PUBLIK

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2022

Abstrak

Pemerintah Kabupaten Tuban kembali meraih Penghargaan Piala Natamukti dari International Council for Small Business (ICSB) Indonesia dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KUKM). Penghargaan tersebut diraih karena Pemerintah Kabupaten Tuban dinilai sukses mendorong keberlangsungan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Penghargaan ini sebagai tanda bukti keberhasilan pemerintah daerah dalam memasarkan dan mendorong peningkatan kualitas, serta membangun Usaha Mikro Kecil Menengah di daerahnya, dan juga Kabupaten Tuban masuk dalam daftar lima Kabupaten yang berhasil mengekspor dagang usaha mikro, kecil, dan menengah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian Kualitatif dengan pendekatan deskriptif dengan menggunakan Teori dari Gede Diva dalam pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Tuban yang efektif dan optimal. Metode deskriptif adalah metode yang mendeskriptifkan suatu keadaan atau fenomena dengan tujuan untuk menggambarannya berdasarkan fakta. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan peran pemerintah daerah dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Tuban dalam memasarkan produk-produk unggulan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Kesimpulan penelitian ini adalah Pemerintah Kabupaten Tuban sudah melaksanakan tugas sebagai fasilitator, regulator, dan katalisator dalam proses pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah. Tetapi pemberdayaan tersebut belum dilakukan secara menyeluruh di setiap desa dan kecamatan di Kabupaten Tuban.

Kata kunci: Kabupaten Tuban; Peran Pemerintah

Abstract

The Tuban Regency Government again won the Natamukti Cup Award from the International Council for Small Business (ICSB) Indonesia and the Ministry of Cooperatives and Small and Medium Enterprises (KUKM). The award was achieved because the Tuban Regency Government is considered successful in encouraging the sustainability of Small and Medium Micro Enterprises (MSMEs). This award is a proof of the success of the local government in marketing and encouraging quality improvement, as well as building Small and Medium Micro Enterprises in the region, as well as Tuban Regency is included in the list of five districts that successfully export micro, small, and medium enterprises. The research method used is Qualitative research method with descriptive approach by using Gede Diva theory in empowering Micro, Small, and Medium Enterprises in Tuban Regency that is effective and optimal. Descriptive method is a method that describes a state or phenomenon with the aim of describing it based on facts. Therefore, this study aims to describe the role of local governments in the development of Micro, Small, and Medium Enterprises in Tuban Regency in marketing the superior products of small and medium-sized micro enterprises (MSMEs). The conclusion of this research is that the Tuban District Government has carried out its duties as a facilitator, regulator, and catalyst in the process of empowering micro, small, and medium enterprises. But the empowerment has not been done thoroughly in every village and sub-district in Tuban Regency.

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

PENDAHULUAN

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

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

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif mandiri, dengan kepemilikan perorangan atau badan yang bukan cabang atau bagian dari perusahaan lain. Bisa disebut usaha menengah jika memenuhi kriteria dengan pendapatan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (Sepuluh milyar rupiah) non tanah dan bangunan usaha atau mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) hingga nominal paling besar sebesar Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

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

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

Dikutip dari Jawa Pos Radar Bojonegoro, pada tahun 2020 ada empat UMKM di Kabupaten Tuban yang lolos produk ekspor. Jenis produk tersebut adalah UMKM di bidang kerajinan, diantaranya Kerajinan Kayu Jati, Kerajinan Sepatu Safety, Kerajinan Batik dan Batik Gedog. Tentunya hal tersebut tidak lepas dari peran pemerintah daerah Kabupaten Tuban yang terus mendukung

para UMKM agar memiliki produk yang berkualitas sehingga produknya tidak hanya dijual di pasar lokal saja, tetapi harapannya dapat merambah hingga pasar global. Karena dinilai sukses dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), pemerintah Kabupaten Tuban memperoleh penghargaan Piala Namukti dari International Council for Small Business (ICSB) Indonesia dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KUKM) pada tahun 2020. Penghargaan Namukti adalah penghargaan yang diberikan oleh International Council for Small Business (ICSB) kepada daerah yang memang mampu dalam melaksanakan pengembangan UMKM yang terpercaya, terdepan, dan teratur. Sehingga dapat dikatakan bahwa Kabupaten Tuban merupakan Kabupaten yang mampu untuk memberdayakan UMKM.

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

Di Kabupaten Tuban, pemerintah daerah yang melaksanakan pemberdayaan UMKM adalah Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan (Diskoperindag). Pemberdayaan UMKM yang dilakukan yaitu dalam bentuk : pembinaan, bimbingan, pendidikan, pelatihan, penyuluhan, dan konsultasi kepada usaha mikro secara rutin dan berkelanjutan, pemberian bantuan pendampingan dan advokasi, pemberian penguatan permodalan melalui penyaluran dana bergulir, pemberian kemudahan fasilitas akses permodalan ke lembaga keuangan perbankan dan non perbankan, penciptaan dan pengembangan iklim dan kondisi yang mendorong pertumbuhan dan pemasyarakatan usaha mikro, pengupayaan tata hubungan usaha yang saling menguntungkan antara usaha mikro dengan badan usaha lainnya, serta pemberian insentif kepada usaha mikro.

Penelitian ini berfokus pada pendeskripsian bentuk dari peran pemerintah daerah yang diwakili oleh Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan dalam memberdayakan UMKM di Kabupaten Tuban. Menurut Soerjono Soekanto (2002:243) Peran merupakan hasil dari seseorang atau badan ketika mereka menjalankan tanggung jawab sesuai dengan kedudukan yang ia miliki. Maka hal tersebut sudah dikatakan seseorang atau badan tersebut telah menjalankan peran. Peran menurut Bruce J.Cohen dalam bukunya sosiologi suatu pengantar adalah "Suatu perilaku yang diharapkan oleh orang lain dari seseorang yang menduduki status tertentu (Cohen,2009:76). Menurut Miftah Thoha, peranan merupakan serangkaian tindakan yang dilakukan oleh seseorang. Penghargaan semacam itu merupakan suatu norma yang dapat mengakibatkan terjadinya suatu peranan. Pada organisasi, peranan didapatkan dari uraian jabatan yang diemban. Adapun uraian jabatan itu merupakan dokumen tertulis yang memuat persyaratan-persyaratan dan tanggung jawab atas suatu pekerjaan. Karena hakikatnya peranan itu merupakan perwujudan interaksi antara orang-orang dalam organisasi. Dengan demikian banyak yang bisa dilakukan olehnya untuk merencanakan intervensi ke arah perubahan, perbaikan dan penyempurnaan organisasi (Thoha,2003:80).

Karena fokus dari penelitian ini adalah pada pendeskripsian bentuk dari peran pemerintah daerah yang diwakili oleh Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan dalam memberdayakan UMKM di Kabupaten Tuban, maka tujuan dilakukan penelitian ini yaitu untuk melihat sejauh mana peran Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan selaku aktor pemberdaya pelaku UMKM sebagai pihak yang dikembangkan, karena apa yang dilakukan di Kabupaten Tuban merupakan best practice yang dapat direplikasikan ke daerah lain untuk peningkatan pendapatan masyarakat dan pengoptimalan potensi ekonomi daerah.

Pembangunan ekonomi pada saat dapat dianggap berhasil apabila pendapatan perkapita tinggi, mampu untuk memenuhi kebutuhan masyarakatnya pada saat itu, dan berkelanjutan hingga masa mendatang. Selain itu, juga ada berbagai faktor pendukung yang digunakan sebagai perbandingan keberhasilan tersebut. Faktor atau aspek lain tersebut seperti, fasilitas umum, infrastruktur, sosial, lingkungan, dan dengan berjalannya waktu, pembangunan juga mempertimbangkan masyarakat sebagai agen pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi yang berbasis pada masyarakat, sebelumnya berkembang dengan usaha padat karya pada industri besar, sehingga mampu untuk mengurangi pengangguran. Pada masa sekarang pergeseran paradigma dan perubahan kondisi masyarakat, memudahkan masyarakat untuk menciptakan berbagai usaha dengan bentuk UMKM yang terus bertumbuh dari waktu ke waktu, mulai dari kuantitasnya, hingga kualitas dari UMKM tersebut yang berubah menjadi usahapbesar.

Peran UMKM dalam ekonomi sangat mencolok, selain alternatif mengurangi pengangguran, UMKM juga mampu untuk menjadi sektor perekonomian yang mampu untuk menyokong sistem perekonomian Indonesia. Hal ini ditunjukkan pada momentum krisis ekonomi tahun 1998 dan 2008 yang terjadi di seluruh dunia, tidak memberikan pengaruh yang besar pada UMKM dengan jumlah tenaga kerjanya. Banyak negara yang mengalami masalah yang parah pada sistem perekonomian mereka, apalagi negara yang mengandalkan sistem perhutangan di barat. Pengaruh dari krisis tersebut adalah tingginya inflasi pada tahun 2008 sebesar 11,06 persen yang tercatat pada data BPS. Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil membuat negara lain melirik Indonesia sebagai negara yang layak di perhatikan dalam sistem perekonomian dunia, karena dapat mengalami pertumbuhan ekonomi yang stabil di masa pasca krisis global. Peran pemerintah dalam pengembangan masyarakat menurut Fajrin (2010) Ada 2 tugas yang berkaitan dengan bidang ekonomi, yaitu: Fasilitator: Pemerintah daerah dapat mempercepat pembangunan melalui perbaikan lingkungan didaerahnya, hal ini akan mempercepat proses pembangunan dan prosedur perencanaan serta pengaturan penetapan daerah (zoning) yang lebih baik; dan Stimulator: Pemerintah daerah dapat menstimulasi penciptaan dan pengembangan usaha melalui tindakan-tindakan khusus yang akan mempengaruhi perusahaan-perusahaan untuk masuk ke daerah tersebut dan menjaga agar perusahaan yang telah ada tetap berada di daerah tersebut. Peran tersebut juga tidak terlepas dengan tugasnya yang berkaitan dengan pengembangan UMKM. Pemerintah harus mampu untuk menjadi fasilitator dan juga stimulator yang bisa menciptakan pengembangan ekonomi masyarakat di bidang UMKM. UMKM sebagai senjata dalam pengembangan masyarakat memiliki berbagai kelebihan yang tidak dimiliki oleh bahan pengembangan ekonomi yang lain Sektor UMKM dalam perekonomian memiliki pengaruh yang sangat besar. Pengaruh tersebut dapat dilihat dari karakteristik dari sektor UMKM itu sendiri (Tambunan, 2012:2-7), sebagai berikut: “Modal tidak perlu besar; Bisa dilakukan di mana saja; Pasar yang diambil dimulai dari daerah sekitar Sistem manajemen yang sederhana; Sistem produksi yang sederhana; Pemanfaatan teknologi sederhana; serta Mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar”. Kelebihan tersebut harusnya mampu untuk dimanfaatkan oleh pemerintah dalam mengembangkan masyarakat melalui UMKM. Sejalan dengan hal tersebut, Kabupaten Tuban yang merupakan salah satu daerah dengan kondisi UMKM yang potensial, juga memiliki berbagai usaha dalam mengembangkan UMKM. Jumlah UMKM terbaru 223.998 unit dengan serapan 370.537 tenaga kerja di kabupaten tuban. Hal ini mengalami perkembangan yang cukup signifikan dari perkembangan tahun sebelumnya dengan rincian pada tahun 2013 terdapat 48.031 UMKM, pada tahun 2014 terdapat 53.968 dan pada tahun 2015 terdapat 65.355. peningkatan jumlah yang signifikan tersebut tidak lepas dari kebijakan pemerintah kabupaten tuban yang diberikan untuk mengembangkan sektor UMKM.

METODE PELAKSANAAN

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

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

HASIL DAN PEMBAHASAN

- 1. Memperluas Jaringan Pemasaran**
- 2. Memperbaiki kualitas SDM**
- 3. Menerapkan teknologi yang tepat guna**
- 4. Menciptakan iklim usaha yang kondusif**
- 5. Menyediakan sarana dan prasarana usah yang memadai**

1.. Memperluas jaringan pemasaran

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

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

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

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

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

e. Masuk Pada Sistem Penjualan Baru Strategi ini menuntut Anda untuk memasuki dunia bisnis baru yakni ke pemasaran online. Sudah banyak bukti toko kecil kemudian beralih menjadi besar saat ia berhasil

memanfaatkan teknologi dan sistem pemasaran online. Dengan media dan strategi online marketing yang baik, maka Anda bisa meningkatkan penjualan tanpa batasan ruang dan waktu. Selanjutnya, Anda akan mencoba sistem delivery yang baru baik dengan armada sendiri atau dengan jasa pengiriman barang. Selain itu, peningkatan SEO (Search Engine Optimization) juga diperlukan untuk memudahkan pelanggan dunia maya menemukan produk Anda.

f. Mengambilalih Bisnis Lain Ya, jika bisnis dipandang masih kurang memiliki jumlah pasar atau Anda ingin benar-benar menjangkau pasar yang lebih luas, sudah bisa dipastikan bahwa dengan mengambil alih perusahaan atau bisnis orang lain maka jumlah pelanggan Anda otomatis akan meningkat. Sebagai contoh, Facebook ingin meningkatkan jumlah pelanggan dan mengurangi pesain maka pihak Facebook kemudian membeli Instagram serta Whats App. Dengan begitu, pelanggan Instagram dan Whats App sudah otomatis menjadi pelanggan perusahaan Facebook. Dari berbagai cara di atas, Anda sudah bisa memetakan bagaimana perusahaan bisa mengembangkan atau meningkatkan jumlah pelanggan sehingga peluang untuk mendapatkan penghasilan yang lebih banyak juga akan meningkat. Pada tahapan ini, Anda memang memiliki pilihan bagaimana mendapatkan modal untuk mengembangkan pasar. Bisa saja ada pihak yang akan menawarkan kredit mikro kepada Anda. Tentu, pilihan di tangan Anda. Yang jelas, Anda memerlukan 6 poin di atas untuk meningkatkan jumlah pelanggan secara signifikan.

2. Memperbaiki kualitas SDM

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

a. Training atau pelatihan

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

b. Pendidikan

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

c. Pembinaan

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

d. Kesempatan

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

e. Penghargaan

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

3. Menerapkan teknologi yang tepat guna

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

a. Gunakan teknologi pada waktu yang tepat

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

b. Gunakan teknologi untuk hal positif

Cara kedua menggunakan teknologi masa kini yang bijak adalah menggunakan teknologi untuk hal-hal positif baik yang berkaitan dengan pekerjaan maupun komunikasi. Hendaknya kurangi penggunaan teknologi untuk hal-hal yang berbau negatif seperti untuk mencela orang lain lewat sosial media atau untuk

kejahatan lainnya. Jika kamu sudah menyadari cara menggunakan teknologi untuk hal positif, maka dipastikan akan banyak manfaat yang bisa kamu rasakan serta beragam kemudahan yang ditawarkan saat kamu sedang menggunakan teknologi.

c. Mencegah penyakit pada tubuh

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

d. Gunakan teknologi sesuai dengan kebutuhan

Kecanggihannya teknologi memang sudah selayaknya dimanfaatkan untuk kehidupan sehari-hari. Akan tetapi sebaiknya kamu menyesuaikan penggunaan teknologi dengan kebutuhanmu. Seperti saat sedang bekerja, belajar ataupun untuk hiburan. Tetapi jika memang tidak terlalu dibutuhkan, sebaiknya jangan terlalu sering menggunakan peralatan berteknologi. Lebih baik kamu memanfaatkan waktu tersebut untuk beristirahat.

4. Menciptakan Iklim usaha yang kondusif

Guna menjaga kinerja gemilang di sektor industri, pemerintah bertekad menciptakan iklim usaha yang kondusif. Langkah strategisnya antara lain melalui pemberian kemudahan izin usaha dan stimulus insentif. “Misalnya dengan penerbitan Undang-Undang Cipta Kerja untuk semakin memberikan kepastian hukum bagi para pelaku industri di Tanah Air,” ujar Menteri Perindustrian Agus Gumiwang Kartasasmita.

Menperin juga mengemukakan, utilisasi industri pengolahan nonmigas sudah kembali melonjak hingga 61,30 persen, meningkat signifikan dibanding dua bulan sebelumnya. “Kementerian Perindustrian sangat berkepentingan menjaga momentum ini dengan terus membuat kebijakan dan program untuk menstimulasi pertumbuhan industri nasional kita,” tegasnya.

Terkait PMI manufaktur Indonesia di bulan keempat ini, IHS Markit juga mencatat, output, permintaan baru, dan pembelian semua naik pada tingkat yang belum pernah terjadi sebelumnya selama periode survei sepuluh tahun, sementara permintaan ekspor baru kembali tumbuh setelah 16 bulan periode penurunan.

Optimisme bahwa output akan terus naik pada tahun yang akan datang kembali menyebar, dengan tiga perempat panelis memperkirakan ekspansi. Kepercayaan diri berpusat pada harapan bahwa pandemi akan berakhir pada tahun mendatang, memungkinkan kenaikan lanjutan pada permintaan baru.

Di samping itu, bisnis baru mengalami ekspansi substansial, dan sejauh ini merupakan laju tercepat sejak survei dimulai pada bulan April 2011. Perusahaan sering menyebutkan perbaikan pada permintaan pelanggan. Terlebih lagi, total permintaan baru didorong oleh kembalinya bisnis baru dari luar negeri. Bahkan, dengan bisnis baru mengalami ekspansi tajam, perusahaan manufaktur juga menaikkan volume produksi mereka. Sebagaimana halnya dengan permintaan baru, kenaikannya merupakan yang paling tajam.

Berikutnya, rekor kenaikan pada aktivitas pembelian juga terjadi karena perusahaan menanggapi arus pesanan baru yang masuk. Sementara itu, waktu pengiriman dari pemasok secara umum tidak berubah pada bulan April, menandakan bahwa gangguan pada rantai pasokan mulai berkurang. Hal ini membantu perusahaan melakukan ekspansi stok pembelian, sehingga mengakhiri 15 bulan periode penurunan inventaris pra-produksi.

5. Menyediakan sarana dan prasarana usaha yang memadai

Definisi sarana dan prasarana

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian sarana adalah segala sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dalam mencapai maksud dan tujuan. Mengutip dari buku Manajemen Pendidikan (2020) karya Suhelayanti dan kawan-kawan, secara etimologis, sarana diartikan sebagai alat langsung yang digunakan untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan prasarana berarti alat tidak langsung yang dimanfaatkan untuk meraih tujuan. Bisa disimpulkan jika sarana dan prasarana merupakan seluruh benda, baik yang bergerak ataupun tidak, digunakan untuk meraih tujuan bersama. Pembuatan sarana dan prasarana disesuaikan dengan yang dibutuhkan organisasi atau lembaga atau perusahaan. Menurut H.M. Joharis Lubis dan Haidir dalam buku Administrasi dan Perencanaan Pengembangan Sumber Daya Manusia (Optimalisasi Bagi Personel Sekolah dan Korporasi) (2019), sarana dan prasarana membantu proses kegiatan berjalan lancar, teratur, efektif, serta efisien. Dalam menjalankan aktivitas atau kegiatan, adanya sarana dan prasarana tentunya sangat membantu kelancaran serta efisiensi prosesnya. Pada dasarnya, fungsi dari sarana dan prasarana bergantung pada penggunaan dan bidangnya. Artinya antara bidang yang satu dengan lainnya, akan membutuhkan sarana dan prasarana yang berbeda. Contoh kebutuhan sarana dan prasarana di bidang pendidikan, tentunya berbeda dengan transportasi dan kesehatan.

Secara umum, sarana dan prasarana mempunyai empat fungsi utama, yakni:

a. Mempermudah proses kerja

Sarana dan prasarana berfungsi untuk mempermudah proses kegiatan, supaya tujuan bersama dapat tercapai.

b. Mempercepat proses kerja

Selain mempermudah, adanya sarana dan prasarana juga mempercepat proses kerja suatu organisasi atau lembaga.

c. Meningkatkan produktivitas

Produktivitas kegiatan dapat meningkat karena terbantu oleh adanya sarana dan prasarana.

d. Hasilnya lebih berkualitas

Oleh karena produktivitas meningkat, hasil kerja juga lebih berkualitas. Karena adanya sarana dan prasarana dapat mempermudah serta mempercepat proses kerja.

Ruang lingkup sarana dan prasarana

Dalam jurnal Efektivitas Pemanfaatan Sarana dan Prasarana dalam Meningkatkan Mutu Layanan (2018) karya Tri Firmansyah, dkk, dituliskan jika ruang lingkup sarana dan prasarana dapat dibagi menjadi tiga, yakni:

a. Habis atau tidaknya penggunaan

Sarana dan prasarana bisa dikelompokkan berdasarkan habis atau tidaknya penggunaan. Dengan demikian organisasi dapat menentukan sarana dan prasarana apa saja yang diperlukan.

b. Bergerak atau tidaknya

Selain dari habis atau tidaknya, sarana dan prasarana juga dapat ditinjau dari bergerak atau tidaknya suatu alat. Contoh alat yang dapat bergerak adalah kendaraan. Sedangkan contoh alat yang tidak dapat bergerak ialah mesin dan komputer.

c. Hubungannya dengan kegiatan

Sarana dan prasarana juga dapat dikelompokkan berdasarkan hubungan alat dengan kegiatan. Artinya alat tersebut digunakan langsung atau tidak. Contohnya dalam sarana dan prasarana pendidikan, kendaraan tidak menjadi alat langsung yang digunakan, tetapi papan tulis dan meja bangku menjadi alat langsung yang dipakai.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat peneliti peroleh mengenai peran pemerintah daerah dalam pemberdayaan UMKM di Kabupaten Tuban adalah Pemerintah Kabupaten Tuban telah menjalankan tugasnya sebagai fasilitator, regulator, dan katalisator dalam proses pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah. Namun pemberdayaan ini belum dilakukan secara komprehensif di setiap desa dan kelurahan di Kabupaten Tuban.

Di Kabupaten Tuban, pemerintah daerah yang melaksanakan pemberdayaan UMKM adalah Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Diskoperindag). Pemberdayaan UMKM dilakukan dalam bentuk: pembinaan, bimbingan, pendidikan, pelatihan, penyuluhan, dan konsultasi kepada usaha mikro secara berkala dan berkelanjutan, pemberian bantuan dan advokasi, pemberian penguatan permodalan melalui penyaluran dana bergulir, memberikan kemudahan akses fasilitas permodalan kepada lembaga keuangan. perbankan dan non-perbankan, penciptaan dan pengembangan iklim dan kondisi yang mendorong tumbuh dan berkembangnya usaha mikro, upaya menjalin hubungan bisnis yang saling menguntungkan antara usaha mikro dengan badan usaha lainnya, dan memberikan insentif kepada usaha mikro.

Penelitian ini berfokus untuk mendeskripsikan bentuk peran pemerintah daerah yang diwakili oleh Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan dalam pemberdayaan UMKM di Kabupaten Tuban. Menurut Soerjono Soekanto (2002:243) Peran adalah hasil dari seseorang atau badan ketika melaksanakan tanggung jawabnya sesuai dengan jabatan yang dimilikinya. Jadi telah dikatakan bahwa orang atau badan telah memainkan peran. Peran menurut Bruce J. Cohen dalam bukunya sosiologi pengantar adalah "perilaku yang diharapkan oleh orang lain dari seseorang yang menduduki status tertentu (Cohen, 2009: 76). Menurut Miftah Thoha, peran adalah serangkaian tindakan dilakukan oleh seseorang. Penghargaan tersebut merupakan norma yang dapat menimbulkan suatu peran. Dalam organisasi, peran tersebut diperoleh dari uraian jabatan yang dijabatnya. Uraian pekerjaan adalah suatu dokumen tertulis yang memuat persyaratan dan tanggung jawab suatu pekerjaan. Karena pada hakekatnya peran merupakan manifestasi dari interaksi antar orang dalam organisasi, sehingga banyak yang dapat dilakukan oleh beliau untuk merencanakan intervensi terhadap perubahan, perbaikan dan penyempurnaan organisasi.

Karena fokus penelitian ini adalah mendeskripsikan bentuk peran pemerintah daerah yang diwakili oleh Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan dalam pemberdayaan UMKM di Kabupaten Tuban, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat sejauh mana peran Koperasi, Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagai aktor pemberdayaan pelaku UMKM lah yang sedang dikembangkan, karena apa yang dilakukan di Kabupaten Tuban merupakan best practice yang dapat direplikasi ke daerah lain untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengoptimalkan potensi ekonomi daerah. Penelitian yang dilakukan terhadap peran pemerintah daerah dalam penelitian ini, peneliti menemukan beberapa permasalahan umum yaitu diperlukan peran pemerintah daerah melalui Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan untuk memberdayakan UMKM agar pelaku usaha tetap berdaya di tengah keterpurukan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Saya mengucapkan terimakasih kepada Bapak Agus selaku pemimpin instansi tempat magang saya, Bapak Heri selaku Pembina magang saya. Terimakasih atas doa, dukungan, dan kepercayaan dari Bapak/Ibu tempat magang saya yang telah memberikan kepercayaannya untuk saya magang di kantor Dinas Koperasi Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Tuban Jawa Timur.

DAFTAR PUSTAKA

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

HASIL TURNITIN

cek



KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR

Ditaman Oleh :
Arisa Nur Fadhilah
1111800200
Email : rryyali@untag-sby.ac.id

ADMINISTRASI PUBLIK
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2022

Abstrak

Persepsi Kabupaten Tuban sebagai Negeri Tanpa Pajak (NNT) dan Internasional Council for Small Business (ICS) Indonesia dan Kementerian Cooperatif dan Usaha Kecil dan Menengah (KUMKM). Pengawasan tersebut dinilai sebagai keberhasilan Kabupaten Tuban dalam meningkatkan keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Pengawasan ini sebagai salah satu keberhasilan pemerintah daerah dalam meningkatkan dan melindungi pertumbuhan/nilai, serta meningkatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di kabupaten. Hal yang Kabupaten Tuban sudah dilakukan oleh Kabupaten yang berhasil memperoleh peringkat terbaik (nilai, best, dan menengah) metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dengan menggunakan Teori dan Gaya Diri dalam perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Tuban yang efektif dan optimal. Metode deskriptif adalah metode yang mendeskripsikan suatu keadaan atau fenomena dengan tujuan untuk menggambarkan berdasarkan data. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan peran pemerintah daerah dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Tuban dalam meningkatkan produktivitas lapangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Kesimpulan penelitian ini adalah pemerintah Kabupaten Tuban sudah melaksanakan tugas sebagai fasilitator, regulator, dan koordinator dalam proses perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah. Untuk perkembangan tersebut belum dilakukan secara menyeluruh setiap desa/delapan desa Kabupaten Tuban.

Kata kunci: Kabupaten Tuban, Peran Pemerintah

Abstract

The Tuban Regency Government again won the Sazamiki Cup Award from the International Council for Small Business (ICS) Indonesia and the Ministry of Cooperatives and Small and Medium Enterprises (KUMKM). The award was achieved because the Tuban Regency Government is considered successful in encouraging the sustainability of Small and Medium Micro Enterprises (UMKM). This award is a sign of the success of the local government in marketing and increasing quality improvement, as well as building Small and Medium Micro Enterprises in the region, as well as Tuban Regency is included in the list of best districts that successfully export micro, small, and medium enterprises. The research method used is Qualitative research method with descriptive approach by using the Theory and Style in the development of Small and Medium Enterprises in Tuban Regency that is effective and optimal. Descriptive method is a method that describes a state or phenomenon with the aim of describing it based on facts. Therefore, this study aims to describe the role of local governments in marketing the superior products of small and medium and micro enterprises (UMKM). The conclusion of this research is that the

Tuban District Government has carried out its duties as a facilitator, regulator, and coordinator in the process of improving micro, small, and medium enterprises. But the improvement has not been done thoroughly in every village and sub-district in Tuban Regency.

Keywords: MUMKM, Regency of Tuban, Role of Local Government