SKRIPSI

”STRATEGI DINAS KOPERASI UKM PROVINSI NTB DALAM PEMBERDAYAAN UMKM BERBASIS SENTRA PADA PENGRAJIN MUTIARA, EMAS DAN PERAK DI SEKARBELA KOTA MATARAM”

Untuk memenuhi persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana (S1)

Oleh :

RINA SUSILA
NIM.217120128

KONSENTRASI ENTREPRENEUR

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSIATAS MUHAMMADIYAH MATARAM

2021

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

"STRATEGI DINAS KOPERASI UKM PROVINSI NTB DALAM PEMBERDAYAAN UMKM BERBASIS SENTRA PADA PENGRAJIN MUTIARA, EMAS DAN PERAK DI SEKARBELA KOTA MATARAM"

Oleh:

Rina Susila
Nim. 217120128

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Penelitian Dan Penyusunan Skripsi
Pada
Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram

Telah Mendapat Persetujuan Pada Tanggal 10 Agustus 2021

Menyetujui

Pembimbing I	Pembimbing II
Drs. Amil, MM	**Sulhan Hadi, S.E., MM**
NIDN. 0831126204	**NIDN.0813038202**

Mengetahui

Ketua Program Studi Administrasi Bisnis

Lalu Hendra Maniza,S.Sos.,M.M
NIDN. 0828108404

ii

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

"STRATEGI DINAS KOPERASI UKM PROVINSI NTB DALAM PEMBERDAYAAN UMKM BERBASIS SENTRA PADA PENGRAJIN MUTIARA, EMAS DAN PERAK DI SEKARBELA KOTA MATARAM"

Oleh :

RINA SUSILA
NIM.217120128

Telah dipertahankan didepan penguji

Pada tanggal, 14 Agustus 2021

Dinyatakan telah memenuhi persyaratan

Drs. Amil, MM — **PU** (_____)
NIDN. 0831126204

Sulhan Hadi, S.E., MM — **PP** (_____)
NIDN. 0813038202

Drs. Mintasrihardi, M.H — **PN** (_____)
NIDN. 0830016101

Ketua Program Studi Administrasi Bisnis

Lalu Hendra Maniza, S.Sos., M.M
NIDN. 0828108404

Mengetahui
Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik

Dr. H. Muhammad Ali, M.Si.
NIDN. 0806066801

PERNYATAAN KEASLIAN SKRISI

Yang bertanda tangan dibawah ini saya mahasiswa program Studi Admninistrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram :

Nama : RINA SUSILA

Nim : 217120128

Menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul ***"Strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB Dalam Pemberdayaan Berbasis Sentra Pada Pengrajin Mutiara, Emas Dan Perak Di Sekarbela Kota Mataram"*** adalah hasil karya saya sendiri. Dan dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmah yang pernah diajukan oleh orang lain kecuali sebagai acuan dan dikutip sebagai tata penulis karya ilmiah yag lazim. Apabila ternyata dalam Naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur jiplakan, Hal tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Mataram, Juli 2021
Penulis

Rina Susila
217120128

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
UPT. PERPUSTAKAAN
Jl. K.H.A. Dahlan No. 1 Mataram Nusa Tenggara Barat
Kotak Pos 108 Telp. 0370 - 633723 Fax. 0370-641906
Website : http://www.lib.ummat.ac.id E-mail : upt.perpustakaan@gmail.com

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Mataram, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RINA SUSILA
NIM : 217120128
Tempat/Tgl Lahir : Petelian Rensing, 10 November 1999
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas : Ilmu Sosial Dan Politik
No. Hp/Email : 082340992097 / rinasusila16@gmail.com
Judul Penelitian : -

STRATEGI DINAS KOPERASI UKM PROVINSI NTB DALAM PEMBERDAYAAN UMKM BERBASIS SENTRA PADA PENGRAJIN MUTIARA, EMAS DAN PERAK DI SEKARBELA KOTA MATARAM

Bebas dari Plagiarisme dan bukan hasil karya orang lain. 49 %

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian dari karya ilmiah dari hasil penelitian tersebut terdapat indikasi plagiarisme, saya ***bersedia menerima sanksi akademik dan/atau sanksi hukum*** sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Mataram.

Demikain surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun dan untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Dibuat di : Mataram
Pada tanggal : 10 September 2021

Penulis

RINA SUSILA
NIM. 217120128

Mengetahui,
Kepala UPT. Perpustakaan UMMAT

Iskandar, S.Sos.,M.A.
NIDN. 0802048904

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
UPT. PERPUSTAKAAN
Jl. K.H.A. Dahlan No. 1 Mataram Nusa Tenggara Barat
Kotak Pos 108 Telp. 0370 - 633723 Fax. 0370-641906
Website : http://www.lib.ummat.ac.id E-mail : upt.perpustakaan@gmail.com

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Mataram, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RINA SUSILA
NIM : 219120128
Tempat/Tgl Lahir : Pesawan Kensing 10 November 1999
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas : Ilmu Sosial Dan Politik
No. Hp/Email : 082390982087 / rinasusilaik@gmail.com
Jenis Penelitian : ☑ Skripsi ☐ KTI ☐ Tesis ☐ .....

Menyatakan bahwa demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Mataram hak menyimpan, mengalih-media/format, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Repository atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama ***tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta*** atas karya ilmiah saya berjudul:

STRATEGI DINAS KOPERASI UKM PROVINSI NTB DALAM PEMBERDAYAAN UMKM BERBASIS CENTER POINT PENGRAJIN MUTIARA, EMAS DAN PERAK DI SEKARBELA KOTA MATARAM

Segala tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada unsur paksaan dari pihak manapun.

Dibuat di : Mataram
Pada tanggal : 10 September 2021

Penulis

METERAI TEMPEL
7E256AJX429929702

RINA SUSILA
NIM. 219120128

Mengetahui,
Kepala UPT Perpustakaan UMMAT

Ir. Indar, S.Sos., M.A.
NIDN. 0802048904

RIWAYAT HIDUP

Rina Susila, biasa dipanggil Rina Lahir di peteluan desa rensing keamatan sakra barat kabuaten Lombok Timur, NTB pada tanggal 10 November 1999. Penulis merupakan buah hati dari pasanngan Ayahanda Sanusi dan Ibunda Sariah, Penulis memulai Pendidikan di SDN 1 Rensing pada tahun 2005 hingga tahun 2011, di tahun yang lalu melanjutkan Pendidikan di SMP Negeri 1 Sakra Barat dan tamat pada tahun 2014, dan selanjutnya pada tahun yang sama juga melanjutkan Pendidikan SMA Negeri 1 Sakra dan tamat pada tahun 2017. Pada tahun 2017 penulis melanjutkan perguruan tinggi swasta di Universitas Muhammadiyah Mataram (UMMAT) berhasil lulus seleksi dan terdaftar sebagai Mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammdiyah Mataram.

MOTTO

Jadilah manusia yang kuat tetapi tidak kasar, Baik tapi tidak lemah, Berani tapi tidak merendahkan, Rendah hati tapi tidak rendah diri.

Kesuksesan Tidak Akan Bertahan Jika Dilalui Dengan Jalan Pintas.

(Rina Susila)

“Ilmu tanpa agama adalah buta, agama tanpa ilmu adalah lumpuh”

(Albert Einstein)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada Alm. Kedua orang tua saya, saudara serta keluarga tecrinta dan juga* kepada *Universitas tercinta Universitas Muhammadiyah Mataram.

UCAPAN TARIMAKASIH

Penulis menyadari bahwa penulisan proposal ini tidak mungkin akan terwujud apabila tidak ada bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Melalui kesempatan ini, izinkan saya mengucapkan ucapan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT dan Rasulullah SAW.
2. Kedua Oang tua saya yang tercinta Ayah Ibu saya yang tercinta dan penuh perjuangan. Terimakasih atas doa dan yang tidak ada akhirnya, terimaksih untuk segalanya yang tidak akan pernah tergantikan dengan apapun.
3. Untuk saudari ku Nuraini Sundusi S.Kom dan Nopia Seriani S.Kep.Ners yang selalu memberikan semangat dan dukungan, memberi motivasi senhingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Terimakasih kepada Bapak Drs. Amil ,MM selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan dukungan serta bimbingan, arahan dalam usaha menyelesaikan skripsi ini
5. Terima kasih kepada Bapak Sulhan Hadi, S.E, MM selaku Pembimbing II yang telah memebrikan arahan, petunjuk dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini
6. Terimaksih kepada Bapak Hariadi SE yang sudah memberikan ilmunya untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Terimakasih kepada kanda M.Hamzanuddin atas support, dukungan dan doa yang tiada henti untuk menyelesaikan skripsi ini.

8. Terimakasi kepada orang terkasih yang selalu memberikan dukungan, semangat, nasehat dan selalu ada dalam setiap perjalanan menyelesaikan skripsi ini.
9. Terimakasi kepada Herlina Muksin S.AB dan Sahabat-sahabatku yang selalu mengsuport dalam menyelesainkan skripsi ini.
10. Teman-teman kelas Administrasi Bisnis Angkatan 2017.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat yang telah dilimpahkan-Nya sehingga pada akhirnya saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **" Strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB Dalam Pemberdayaan UMKM Berbasis Sentra Pada Pengrajin Mutiara, Emas Dan Perak Di Sekarbela Kota Mataram "**. Penulis membuat skripsi ini untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar sarjana Administrasi Bisnis (S.AB). penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak mugkin akan terwujud apabila tidak ada bantuan dari berbagai pihak.

Penulis secara khusus mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Arsyad Abd Ghani, M.pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Mataram
2. Bapak Dr. H. Ali, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
3. Bapak Lalu Hendra Maniza, S.Sos,MM selaku Ketua Kaprodi Studi Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
4. Bapak Drs. Amil ,MM selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan dukungan serta bimbingan, arahan dalam usaha menyelesaikan skripsi ini
5. Bapak Sulhan Hadi, S.E, MM selaku Pembimbing II yang telah memebrikan arahan, petunjuk dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini

6. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas segala ilmu dan pengarahan yang telah diberikan kepada kami selama ini
7. Kepada Alm. Kedua orang tua yang telah mendoakan saya selama ini
8. Kepada saudari saya yang telah membantu serta mendukung saya dalam menyelesaikan skripsi ini
9. Kepada teman-teman Program Studi Administrasi Bisnis angkatan 2017 yang tercinta yang telah memberikan dukungan dan semangat selama ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat-Nya dan membalas semua amal kebaikan mereka. Dengan segala keterbatasan yang ada, penulis tetap berusaha untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu penulis mengharap kritik dansaran dari pembaca guna kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata penulis berharap skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Mataram, Juli 2021

Penulis

(Rina Susila)

STRATEGI DINAS KOPERASI UKM PROVINSI NTB DALAM PEMBERDAYAAN UMKM BERBASIS SENTRA PADA PENGRAJIN MUTIARA, EMAS DAN PERAK DI SEKARBELA KOTA MATARAM

Oleh :

RINA SUSILA
NIM.217120128

Pembimbing I : Drs. AMIL MM
Pembimbing II : SULHAN HADI S.E,MM

ABSTRAK

Peran sector UMKM sangat penting dalam menciptakan pasar-pasar, mengembangkan perdagangan, mengelola Sumber Daya Alam, mengurangi kemiskinan, membuka lapangan kerja, memajukan kesejahteraan masyarakat. Untuk itu pemerintah melakukan pemberdayaan UMKM untuk meningkatkan produktivitas rakyat, daya saing secara internasional, serta menumbuhkan kemandirian ekonomi dengan pemberatan sector strategis ekonomi. Pemberdayaan dimaksudkan untuk menjadikan UMKM sebagaiusaha yang tangguh dan mandiri. Dalam hal ini Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB selaku pembina UKM melakukan pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin mutiara, emas dan perak yang merupakan komoditas unggulan khas Lombok dan berpotensi untuk menaikkan pendapatan daerah maupun ekspor impor serta mendorong devisa Negara.

Strategi yang pemerintah gunakan dalam pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin mutiara, emas dan perak melalui program-program pemberdayaan yaitu memfasilitasi perizinan UMKM dalam sentra, pengembangan SDM UMKM dalam sentra, pengembangan kapasitas produksi dalam sentra, program fasilitasi permodalan bagi UMKM dalam sentra serta pemasaran dan jaringan usaha bagi UMKM dalam sentra. Dengan melakukan program-program tersebut para UMKM pada pengrajin mutiara, emas dan perak dapat menjadi UKM yang berdaya saing, tangguh dan mandiri. Dalam pelaksanaanya terdapat kendala atau hambatan yang terjadi yaitu UMKM yang tidak terlembaga secara baik, sisi data lemah, para UMKM yang tidak memiliki surat izin usaha , dan adanya pandemi covid-19 yang menghambat adanya program-program pemberdayaan.

Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan dan menganalisis Strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB dalam pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin mutiara, emas dan perak di sekarbela kota Mataram. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan dengan pendekatan kualitatif. Adapun informan penelitian ini terdiri dari Kepala Bidang UKM Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB, Kepala Seksi Pengembangan Usaha Kecil Menengah, Kepala

Seksi Standarisasi Dan Legalitas Usaha Kecil Dan Menengah, Kasi Fasilitas Pembiayaan Usaha Simpan Pinjam Dan Pelaku UMKM Sentra Kerajinan Mutiara, Emas Dan Perak. Teknik pengumpulan data yang digunakan Observasi, Wawancara, data primer dan data sekunder. Analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB dalam pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin mutiara, emas dan perak di sekarbela kota Mataram. Sudah dikatakan baik yaitu dilihat dari berbagai program-program yang telah dilaksanakan seperti pelatihan, pembinaan, pendampingan, fasilitasi-fasilitsi untuk para UMKM pada sentra mutiara, emas dan perak di sekarbela kota Mataram.

Kata kunci : Strategi, pemberdayaan, sentra

STRATEGY OF NTB PROVINCE OF SME COOPERATIVE SERVICES IN EMPOWERING MSMES BASED ON THE CENTER OF PEARL, GOLD AND SILVER CRAFTSMEN IN SEKARBELA, MATARAM CITY

By :

RINA SUSILA
NIM.217120128

Consultant I : Drs. AMIL MM
Consultant II : SULHAN HADI S.E,MM

ABSTRACT

The MSME sector plays a critical role in growing markets, expanding commerce, managing natural resources, decreasing poverty, creating jobs, and improving community welfare. As a result, by weighting critical economic sectors, the government empowers MSMEs to boost people's productivity, international competitiveness, and economic independence. The goal of empowerment is for MSMEs to become strong and self-sufficient. The NTB Province, SME Cooperatives Service, has empowered MSMEs based on the center for pearl, gold, and silver artisans, which are the major commodities of Lombok and can enhance regional revenue, import exports, and stimulate foreign exchange.

For pearl, gold, and silver craftsmen, the government's empowerment strategy is centered on empowerment programs, such as facilitating MSME licensing in centers, developing MSME human resources in centers, developing production capacity in centers, capital facilitation programs for MSMEs in centers, and marketing and business network for SMEs in the center. By implementing these programs, SMEs in the pearl, gold, and silver crafts can become competitive, tough, and self-reliant. MSMEs that are not effectively institutionalized the data side is weak, MSMEs that do not have business permits, and the Covid-19 pandemic that obstructs empowerment programs are some of the challenges it faces in its implementation.

This study aims to explain and assess the NTB Province SME Cooperative Service's approach for empowering MSMEs through centers for pearl, gold, and silver craftsmen in Mataram's Sekarbela city. The research method is descriptive and qualitative. The informants of this research consisted of the Head of the SME Division of the NTB Province SME Cooperative Service, the Head of the Small and Medium Business Development Section, the Head of the Standardization and Legality Section of Small and Medium Enterprises, the Head of the Credit and Savings Business Financing Facility and the Small and Medium Enterprises Perpetrator of the Pearl, Gold and Silver Craft Center. The data collection technique used was an observation, interview, primary data, and secondary data. Data analysis was carried out by data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

xvi

The findings of this study show that the NTB Province SME Cooperative Service's approach for empowering MSMEs is based on pearl, gold, and silver craftsmen in Mataram's Sekarbela city. It is said to be good, based on the many programs done at the pearl, gold, and silver centers in Mataram, such as training, coaching, mentoring, and facilitation for MSMEs.

Keywords: Strategy, empowerment, center

MENGESAHKAN
SALINAN FOTO COPY SESUAI ASLINYA
MATARAM
KEPALA
UPT PGB
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
Humaira, M.Pd
NIDN. 0803048601

xvii

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

LEMBAR PERSETUJUAN ..... **ii**

LEMBAR PNGESAHAN ..... **iii**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI ..... **iv**

SURAT PLAGIASI ..... **v**

PUBLIKASI KARYA ILMIAH ..... **vi**

RIWAYAT HIDUP ..... **vii**

MOTTO ..... **viii**

PERSEMBAHAN ..... **ix**

UCAPAN TERIMAKASIH ..... **x**

KATA PENGANTAR ..... **xiii**

ABSTRAK ..... **xiv**

ABSTRACT ..... **xvi**

DAFTAR ISI ..... **xix**

DAFTAR TABEL ..... **xxii**

DAFTAR GAMBAR ..... **xxiv**

BAB I PENDAHULUAN **1**

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 12

1.3 Tujuan Penelitian 12

1.4 Manfaat Penelitian 13

BAB II TINJAUAN PUSTAKA **15**

2.1 Penelitian Terdahulu 15

2.2 Landasan Teori 20

2.2.1 Definisi UMKM 20
2.2.2 Peranan UMKM Bagi Perekonomian 22
2.2.3 Permasalahan Yang Dihadapi UMKM 24
2.2.4 Solusi Dalam mengatasi permasalahan UMKM 26
2.2.5 Definisi Pembrdayaan UKM 28
2.2.6 Pengembangan Dan Pemberdayaan UKM 33
2.2.7 Masalah Dan Tantangan Dalam Pemberdayaan UKM 34
2.2.8 Konsep Strategi 46
2.2.9 Perencanaan Strategi 48
2.2.10 Landasan Hukum 52
2.2.11 Kerangka Berfikir 53
BAB III METODE PENELITIAN 56
3.1 Desain Penelitian 56
3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian 58
3.3 Tehnik Pengumpulan Data 59
3.4 Alat Bantu Pengumpulan Data 61
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 65
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian 65
4.1.1 Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB 65
4.1.2 Struktur Organisasi 72
4.1.3 Susunan Kepegawaian 80
4.2 Profil Sentra 84
4.2.1 Lokasi Geografis 84
4.2.2 Gambaran Umum Sentra Mutiara, Emas Dan Perak 83
4.2.3 Data Pelaku UMKM Pada Sentra Mutiara, Emas dan Perak 85
4.3 Hasil Dan Pembahasan 88
4.3.1 Program Pemberdayaan UMKM Dalam

Sentra Mutiara Emas Dan Perak 88
4.3.1.1 Fasilitas Perizinan UMKM Dalam Sentra 89
4.3.1.2 Pengembangan SDM UMKM Dalam Sentra 92
4.3.1.3 Program Pendampingan Menejmen Usaha Bagi UMKM Dalam Sentra 95
4.3.1.4 Pengembangan Kapasitas Produksi Dalam Sentra 96
4.3.1.5 Program Fasilitas Permodalan Bagi UMKM Dalam Sentra 98
4.3.1.6 Fasilitas Teknologi Dan Peralatan Dalam Sentra 100
4.3.1.7 Pemasaran Dan Jaringan Usaha Bagi UMKM Dalam Sentra 103

4.4 Hambatan, Kendala Dan Solusi Dari Strategi Pemberdayaan UMKM Pada Sentra 106

4.5 Dampak Atau Output Pemberdayaan UMKM Pada Sentra 107

BAB V PENUTUP 108

5.1 Kesimpulan 108
5.2 Saran 108

DAFTAR PUSTAKA 110

LAMPIRAN 112

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Sentra UMKM Provinsi NTB 7

Tabel 1.2 Data Pelaku Pemberdayaan UKM Pada Sentra Mutiara, Emas Dan Perak 8

Tabel 2.1 Perbedaan Dan Persamaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang 18

Tabel 4.1 Jumlah Pegawai Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB Berdasarkan Sumber Daya Manusia tahun 2020 80

Tabel 4.2 Jumlah Pegawai Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB Berdasarkan Tingkat Pendidikan 2020 81

Tabel 4.3 Jumlah Pegawai Dinas Koperasi UKM NTB Berd asarkan Jenis Kelamin 81

Tabel 4.4 Jumlah Pegawai Dinas Koperasi UKM NTB Berdasarkan Golongan Tahun 2020 82

Tabel 4.5 Data Jumlah Pelaku UKM Pada Sentra Mutiara, Emas Dan Perak Kota Mataram 85

Tabel 4.6 Data Pengrajin Pada Sentra Mutiara, Emas Dan Perak Kota Mataram 86

Tabel 4.7 Data Pelaku Berdasarkan UKM Pada Sentra Mutiara, Emas

Dan Perak Kota Mataram 87

Tabel 4.8 Data Peserta Pelatihan Dan Bimbingan (BIMTEK)

Kerajinan Kerang Pada Sentra Mutiara, Emas Dan Perak

Kota Mataram Tahun 2016 96

Tabel 4.9 Daftar Penerima Bantuan Peralatan Pada Sentra Mutiara,

Emas Dan Perak Kota Mataram 102

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.3 Kerangka Berpikir 53

Gambar 3.1 Teknik Triagulasi Data 62

Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi 73

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Nusa Tenggara Barat (NTB) merupakan provinsi yang dikelilingi oleh laut, yang memberikan NTB potensi kekayaan laut yang sangat besar. Mutiara adalah produk khas Lombok dan sudah terkenal di luar negeri. Kerang yang hidup di perairan Nusa Tenggara Barat umumnya berjenis “Pinctada Maxima” atau biasa dikenal dengan Ratu Mutiara, menghasilkan mutiara Laut Selatan dan merupakan yang pertama di dunia. Apalagi mutiara Lombok memiliki banyak warna, bahkan bisa dihasilkan 27 jenis mutiara Lombok. Namun, keunggulan NTB adalah tiga warna mutiara, yakni Copper Bronze, Metallic Bello, dan Emerald Gold yang sedikit berwarna hijau. Keunggulan ini tidak dapat ditemukan di tempat lain (Bambang Setiawan, 2011).

NTB terkenal dengan kerajinan mutiara, emas, dan peraknya, dengan desain yang beragam, antara lain gelang, kalung, anting, bros, dan aksesoris lainnya yang menggunakan emas dan perak. Mutiara handmade, emas dan perak semuanya merupakan industri pengolahan, terutama Lombok sendiri yang merupakan salah satu daerah penghasil mutiara dengan kualitas terbaik, tidak kalah dengan mutiara hitam Pacific Tahiti atau mutiara Akoya Jepang. Ada beberapa tempat di Lombok yang menjual perhiasan mutiara, mulai dari tingkat galeri hingga jalan raya, bahkan di depan hotel, baik di pusat kota Mataram maupun di hotel atau resort. Wisatawan di Pantai Senggigi menjual berbagai jenis

mutiara.Mutiara Lombok sendiri merupakan mutiara yang diproduksi di Laut Cina Selatan dan tidak dapat ditanam di mana pun.Hanya Lombok, Sumbawa dan Papua yang dapat menghasilkan Laut Cina Selatan.Mutiara terbaik di antara jenis mutiara. Mutiara Laut Selatan adalah komoditas yang relatif stabil, dan permintaan di pasar lokal dan global terus meningkat setiap tahun. Potensi kerang mutiara yang tersebar di perairan NTB NTT yang merupakan daya dukung sumber daya alam yang tersedia pada awal kegiatan budidaya mutiara komersial pertama di Indonesia. Melalui budidaya mutira dapat dijadikan sebagai salah satu usaha yang dapat mengurangi pengangguran dan pertumbuhan ekonomi.

Mutiara memiliki nilai jual yang sangat tinggi, sehingga berpotensi besar untuk meningkatkan nilai penerimaan ekspor Indonesia secara signifikan, dengan tujuan untuk mendorong pertumbuhan devisa negara melalui ekspor mutiara. Selain untuk diekspor ke luar negeri, Mutiara juga dimanfaatkan sebagai sumber pendapatan masyarakat, dijadikan sebagai usaha kerajinan mutiara, dan diolah menjadi perhiasan yang bernilai tinggi. Sebanyak 4.444 usaha mikro, kecil dan menengah (selanjutnya disebut UMKM) di Indonesia telah memberikan kontribusi yang signifikan dalam mendukung perekonomian. Hingga saat ini, penggerak utama perekonomian Indonesia adalah sektor UMKM. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja, usaha kecil, menengah, dan mikro juga berperan dalam pemerataan hasil pembangunan dan menjadi motor penggerak pertumbuhan kegiatan ekonomi nasional. Fokus pada pengembangan sektor usaha kecil, menengah dan mikro telah memberikan arti bagi upaya pengentasan kemiskinan dari 4.444 negara. Pertumbuhan dan

perkembangan sektor UKM sering diartikan sebagai indikator keberhasilan pembangunan, terutama di negara-negara dengan pendapatan per kapita yang rendah (Primiana, 2009: 49).

Namun, pengembangan usaha kecil, menengah dan mikro masih menghadapi beberapa masalah, sehingga daya saing produk impor kurang. Masalah utama yang dihadapi oleh usaha kecil, menengah dan mikro antara lain keterbatasan dana, izin akses pemerintah, kapasitas produksi yang rendah dan ketidakstabilan. pemasaran. Usaha kecil dan menengah kekurangan dana karena pada umumnya usaha kecil dan menengah adalah rumah tangga industri dan komersial perorangan atau perusahaan tertutup, dan pembiayaan adalah masalah utama yang mereka hadapi. Selain itu, akses pemerintah terkait dengan perizinan, dan perizinan merupakan salah satu hal utama yang harus dimiliki UMKM. Agar semuanya berjalan lancar di masa depan, perusahaan yang didirikan harus mendapatkan izin. Izin tidak hanya untuk kelompok usaha besar, tetapi untuk usaha kecil ditentukan oleh besaran modal, jika tidak memiliki izin usaha akan menghambat laju operasi dan diperlukan izin usaha juga. Pertanyaan selanjutnya adalah kapasitas produksi yang kurang optimal menjadi salah satu masalah utama. Kapasitas produksi yang tidak mencukupi mungkin menjadi masalah besar. Mesin produksi masih menggunakan alat tradisional, mesin produksi rusak dan tidak dapat dioperasikan, operator mesin produksi tidak kompeten, dan material ketersediaan lebih rendah dari hasil faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi keuntungan perusahaan, kepercayaan pelanggan, stabilitas kerja dan kebahagiaan karyawan. Masalah terakhir adalah kurangnya komersialisasi, banyak usaha kecil,

menengah dan mikro dapat menghasilkan produk berkualitas tinggi dalam persaingan, tetapi mereka tidak dapat bertahan karena kesulitan dalam komersialisasi produk. Masalah pemasaran sendiri merupakan salah satu masalah utama dalam pengembangan usaha kecil, menengah dan mikro. Akibat buruknya pemasaran, maka tidak heran jika usaha kecil, menengah dan mikro tidak mampu meningkatkan penjualan dan kapasitas produksi serta stagnan. Selain itu, perekonomian saat ini semakin sulit, karena sektor ekonomi tidak memiliki pemerataan, yang menimbulkan kesulitan dalam kehidupan, nilai mata uang masyarakat rendah, dan harga-harga sulit diperoleh atau diperoleh uang. Peningkatan barang menyebabkan UKM berinovasi untuk meningkatkan efisiensi, dan produksi mengarah pada harga barang dan jasa.

Saat ini, usaha kecil, menengah dan mikro telah memberikan kontribusi yang besar terhadap pendapatan daerah dan pendapatan nasional Indonesia. Usaha kecil, menengah dan mikro adalah usaha kecil masyarakat yang pendiriannya atas prakarsa satu orang. Kebanyakan orang berpikir bahwa usaha kecil, menengah dan mikro hanya akan menguntungkan aspek-aspek tertentu. Padahal, usaha kecil, menengah dan mikro berperan sangat penting dalam mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Usaha kecil, menengah dan mikro juga memanfaatkan beberapa potensi sumber daya alam di daerah yang belum mengalami pengolahan komersial. Peran sektor usaha kecil, menengah dan mikro sangat penting karena dapat menciptakan pasar, mengembangkan perdagangan, mengelola sumber daya alam, mengurangi kemiskinan, menciptakan lapangan kerja, membangun masyarakat, dan menghidupi keluarga tanpa kontrol

pemerintah daerah dan fasilitas yang memadai. Usaha kecil, menengah dan mikro juga menjadi pionir dalam pertumbuhan perusahaan besar.

Pemerintah berupaya meningkatkan produktivitas dan daya saing masyarakat di tingkat internasional serta mendorong kemandirian ekonomi dengan menimbang sektor-sektor strategis perekonomian nasional. Pemerintah daerah dapat memberdayakan usaha kecil, menengah dan mikro dengan membuat regulasi yang benar. Pemberdayaan bertujuan untuk menjadikan usaha kecil, menengah dan mikro menjadi perusahaan yang kuat dan mandiri dalam perekonomian nasional. Proses pemberdayaan melibatkan pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat. Dalam hal ini, pemerintah harus menciptakan lingkungan usaha yang kondusif dan memberikan pembinaan dan pengembangan dalam bentuk pembinaan dan bantuan lainnya.

Usaha kecil, menengah dan mikro akan dikembangkan lebih lanjut melalui kerjasama antara UKM dan/atau usaha besar, dengan penempatan dan pengembangan, dengan memperhatikan prinsip saling membutuhkan, saling menguatkan dan saling menguntungkan. Model otorisasi yang diyakini dapat mendorong pengembangan usaha kecil, menengah dan mikro adalah dengan menggunakan model kemitraan. Asosiasi adalah kerjasama hubungan bisnis langsung atau tidak langsung berdasarkan prinsip kebutuhan, kepercayaan, penguatan dan saling menguntungkan, yang melibatkan perusahaan mikro, kecil dan menengah dan perusahaan besar. Model pemberdayaan usaha kecil, menengah dan mikro ini sendiri bertujuan untuk memberikan insentif bagi

perusahaan besar yang bekerjasama dengan usaha mikro, kecil dan menengah melalui inovasi dan pengembangan produk yang berorientasi ekspor, penyerapan tenaga kerja, penggunaan teknologi tepat guna dan ramah lingkungan, serta pendidikan dan pelatihan.

Pemerintah Provinsi NTB dalam hal ini Dinas Koperasi NTB telah membentuk atau mengembangkan sentra, yaitu pusat kegiatan di suatu wilayah/lokasi tertentu, di mana usaha kecil dan menengah menggunakan bahan baku/fasilitas yang sama dan menghasilkan produk yang sama/serupa. Produk memiliki prospek pengembangan cluster. Tujuan dari pusat tersebut adalah untuk mengoptimalkan potensi sumber daya manusia dan sumber daya alam lokal, memperluas kesempatan kerja, dan meningkatkan produktivitas usaha kecil dan menengah. Pemerintah memberdayakan sentra dengan memberikan bantuan pelatihan dan pendidikan, memperkuat permodalan sentra, meningkatkan dan mengembangkan sentra, mempromosikan peralatan sentra, mempromosikan teknologi, memusatkan aliansi usaha kecil, menengah dan mikro, dan mempromosikan atau pemasaran.

Tabel 1.1

DATA SENTRA UMKM PROVINSI NTB

No.	Kabupaten/ kota	Sentra UKM	Ket
1	Mataram	4	
2	Kabupaten Lombok Barat	4	
3	Kabupaten Lombok Tengah	4	
4	Kabupaten Lombok Timur	5	
6	Kabupaten Lombok Utara	4	
7	Kabupaten Sumbawa Barat	4	
8	Kabupaten Sumbawa	4	
9	Kabupaten Dompu	4	
10	Kabupaten Bima	4	
11	Kota Bima	4	

Sumber : Data Sentra UKM DISKOP NTB

Berdasarkan data diatas terlihat bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berbasis Sentra di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) secara keseluruhan berjumblah 33 sentra UKM. Dari ke 33 sentra UKM diatas peneliti melakukan penelitian di Kota Mataram pada sentra kerajinan Mutiara,Emas dan Perak di desa Sekarbela .

Seperti yang telah disebutkan pada paragraf sebelumnya, kerajinan mutiara merupakan produk unggulan NTB. Sentra Kerajinan Mutiara Kota Mataram telah ditetapkan oleh pemerintah daerah sebagai industri kerajinan mutiara sebagai produk unggulan unggulan di daerah. Ada banyak sentra penjualan mutiara yang tersebar di Lombok, salah satunya adalah sentra kerajinan emas, perak dan mutiara. Kerajinan ini dipusatkan di Desa Karang Pule, Kecamatan Sekarbele, Kota Mataram. Sekarbela adalah kota kecil yang berjarak sekitar 4 kilometer dari pusat kota Mataram, di sepanjang jalan Anda dapat melihat deretan kios dan toko yang menjual segala macam perhiasan berhiaskan mutiara. Ada berbagai macam perhiasan, terbuat dari emas, platina, perak atau berlapis emas, bahkan stainless steel. Tentunya yang paling diminati pembeli adalah yang berciri khas Lombok yakni desain yang dipadukan dengan Mutiara. Kawasan ini ditetapkan oleh pemerintah sebagai kawasan strategis untuk sektor pariwisata. Kawasan tersebut kini dijadikan sebagai tujuan wisata belanja kerajinan tangan.

Tabel 1.2

Data Pelaku pemberdayaan UKM Pada Sentra Mutiara, Emas, dan Perak Sekarbela Kota Mataram

No	Nama Perusahaan	Pemilik	Alamat	TK	Kapasitas	Omzet	Tujuan Pemasaran
1	UD. Mutiara Lombok	Fauzi	Sekarbela	7	300	15.000.000	D/L
2	UD. Fathoni	H. Fathoni	Sekarbela	15	450	20.000.000	D/L
3	UD. Rony	H. Muhlis	Sekarbela	14	300	18.000.000	D/L
4	UD. Rizka	H. Lutfi	Sekarbela	14	300	18.000.000	D/L
5	UD. Alexander	YH. Muhammad	Sekarbela	10	300	16.000.000	D/L

6	UD. Rindu Alam	H. Zaini	Sekarbela	10	300	16.000.000	D/L
7	UD. Athar	H. Athar	Sekarbela	10	280	15.000.000	D/L
8	UD. Azmi	H. Fatah	Sekarbela	8	280	15.000.000	D/L
9	UD. Alfian	H. Tohri	Sekarbela	8	280	14.000.000	D/L
10	UD. Mutiara	H. Muhazzab	Sekarbela	12	320	20.000.000	D/L
11	UD. Jaya	H. Haetami	Sekarbela	8	280	14.000.000	D/L
12	UD. Romi	H. Mardaya	Sekarbela	10	300	16.000.000	D/L
Jumlah				126	3.690	#########	

Sumber: Data Sentra DISKOP UKM NTB

Berdasarkan data diatas dijelaskan bahwa UKM pada sentra Mutiara, Emas dan Perak di sekarbela kota mataram tahun 2017 terdapat 12 UKM yang sudah di berdayakan oleh Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB dengan jumlah tenaga kerja126 orang. Dari ke 12 UKM tersebut mendapatkan omset tertinggi 20.000.000 dengan kapasitas produksi 450 perhiasan mutiara, emas dan perak. Dan omset terendah 14.000.000 dengan kapasitas produksi 280 perhiasan mutiara emas dan perak. Tujuan pemasarannya sudah mencapai luar dan dalam daerah.

Pengrajin mutiara merupakan industri hilir, sehingga perkembangannya akan dipengaruhi oleh pasokan bahan baku di industri pertambangan, baik dari segi kuantitas maupun harga belinya (Albanjari, 2020). Dapat dipahami bahwa sebagian pengusaha di industri kerajinan mutiara tidak mampu membeli bahan baku dalam jumlah besar, meningkatkan alat produksi dan menambah persediaan produk karena kekurangan dana, dan nilai tambah yang diperoleh pengrajin dan pengusaha kecil dan tertutup. Tanpa desain yang dikembangkan sesuai permintaan pasar, sulit untuk meningkatkan bisnis, karena hanya menguntungkan pasokan bahan baku bagi pelanggan, dan desain dan pengembangan produk tidak berjalan.

Keterbatasan alat produksi dan keterampilan pengrajin yang mendukung tren dan metode produksi baru menghalangi pengrajin untuk mengembangkan produk dan desain berdasarkan kebutuhan dan tren pasar. Masih sedikitnya kegiatan promosi yang dapat meningkatkan kualitas kunjungan, membangun citra wisata yang dapat diterima masyarakat setempat dan menimbulkan kebanggaan bagi peminat pariwisata.

Kemampuan usaha kecil, menengah dan mikro dalam menghadapi permasalahan belum terwujud, oleh karena itu pemerintah koperasi dan dinas UKM memiliki landasan hukum berupa undang-undang yaitu Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Kecil, Usaha Menengah dan Mikro (MIPYMES) dan berdasarkan TUPOKSI masing-masing dan PP RI 2008 Nomor 17 Tahun 2013 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Tahun 2008 Nomor 20 tentang UKM. Koperasi dikelola dalam Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian berdasarkan landasan hukum Pasal 33 Ayat 1 UUD 1945, yang mengatur bahwa susunan perekonomian Indonesia merupakan usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan.

Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 terdiri dari 11 bab dan 44 pasal, yang membahas tentang ketentuan umum, asas dan tujuan, asas dan tujuan pemberdayaan, standarisasi, pertumbuhan lingkungan usaha, pengembangan usaha, pembiayaan dan penjaminan, persekutuan, koordinasi dan kewenangan. dan pengendalian usaha kecil, menengah dan mikro, serta sanksi administrasi dan peraturan pidana, diselesaikan.

Pemerintah Provinsi NTB telah mengeluarkan Pergub no 43 tahun 2020 tentang Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah melalui Bela dan Beli Produk Lokal yang bertujuan menumbuhkembagkan kelembagaan dan pelaku UMKM agar berkapasitas dan berdaya saing, serta tangguh dan mandiri; mendorong prtumbuhan usaha ekonomi kerakyatan berbasis potensi sumberdaya lokal; mendorong terciptanya lapangan kerja dan tumbuhnya wirausaha baru; memotifasi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah untuk meningkatkan kapasitas produksi dan melakukan difersivikasi produk yang berkualitas dan berdaya saing; memperbaiki pengembangan sosial ekonomi Nusa Tenggara Barat dan mendukung ekonomi nasional. Dalam pergub tersebut memiliki empat poin target pencapaian diantaranya bantuan alat produksi, penguatan teknologi dan SDM. Juga penguat pasar atau jaringan distribusi, pemberian modal awal serta aplikasi pasar online. Nantinya pemprov akan melakukan peningkatan kapasitas teknis, manajerial kewirausahaan, keuangan dan kelembagaan para pelaku UKM. Kebijakan meningkatkan kualitas dan daya saing produk dilakukan melalui pendampingan, pelatihan, pengembangan teknologi produksi, pembinaan terhadap aspek manajemen, pembaharuan teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas.

Untuk itu tugas dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi NTB untuk memberdayakan usaha mikro kecil dan menggah sebagai pembina. UMKM memiliki potensi yang begitu besar bagi peningkatan perekonomian rakyat, namun kenyataannya UMKM masih mengalami berbagai hambatan internal maupun eksternal dalam bidang produksi, pengolahan,

pemasaran, modal dan lain-lain. Berdasarkan permasalahan yang biasa dialami oleh UMKM di sekarbele khususnya pada sentra kerajinan mutiara, emas dan perak , diperlukan adanya strategi dari Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB yang sspada intinya memiliki kewajiban untuk turut memecahkan empat hal masalah klasik/fundamental yang kerap kali menerpa UMKM, yakni bidang perizinan, modal, teknologi dan pemasaran. Dengan adanya fenomena tersebut, maka penulis melakukan penelitian dengan judul **"Strategi Dinas Koperasi Ukm Provinsi NTB Dalam Pemberdayaan UMKM Berbasis Sentra Pada Pengrajin Mutiara, Emas Dan Perak Di Sekarbela Kota Mataram"**

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah penelitian ini antara lain;

1.2.1 Bagaimana strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB dalam pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin Mutiara, Emas dan Perak di Sekarbela Kota Mataram ?

1.2.2 Bagaimana hambatan Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB dalam pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin Mutiara, Emas dan Perak di Sekarbela Kota Mataram ?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

1.3.1 Mengetahui bagaiman strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB dalam pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin Mutiara, Emas dan Perak di Sekarbela Kota Mataram.

1.3.2 Mengetahui bagaimana hambatan Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB dalam pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin Mutiara, Emas dan Perak di Sekarbela Kota Mataram.

1.4 MANFAAT PENELITIAN

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini akan memperkaya khasanah ilmu pengetahuan mengenai **"**STRATEGI DINAS KOPERASI UKM PROVINSI NTB DALAM PEMBERDAYAAN UMKM BERBASIS SENTRA PADA PENGRAJIN EMAS, PERAK DAN MUTIARA DI SEKARBELE KOTA MATARAM"

1.4.2 Manfaat praktis

1. Bagi peneliti

   Penelitian ini digunakan sebagai wahana untuk mengkaji seara ilmiah tentang strategi pemberdayaan UMKM. Adapun temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi calon peneliti yang tertarik untuk melakukan penelitian di bidang Usaha Mikro, Kecil dan Menegah (UMKM). Dan juga mengebangkannya dibidalng lainnya.

2. Bagi mahasiswa

   Untuk memberikan pengetahuan dan menambah wawasan mahasiswa mengenai **"**STRATEGI DINAS KOPERASI UKM PROVINSI NTB DALAM PEMBERDAYAAN UMKM BERBASIS

SENTRA PADA PENGRAJIN MUTIARA, EMAS DAN PERAK DI SEKARBELE KOTA MATARAM”

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 PENELITIAN TERDAHULU

Dalam hasil penelitian terdahulu yang relevan akan dibahas mengenai penelitian-penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti terdahulu sebagai acuan dalam menentukan tindakan lanjut sebagai pertimbangan penelitian. Beberapa penelitian yang relevan dalam penelitian ini.

1. Satyani Diniarti (2018) melakukan penelitian mengenai inovasi sebagai strategi pengembangan kerajinan mutiara untuk meningkatkan tingkat pendapatan pengrajin di kecamatan sekarbela kota mataram hasil penelitian tersebut adalah pengembangan usaha membutuhkan kemampuan inovasi dan kreatifitas untuk menghadapi tantangan dalam usaha, khususnya untuk menemukan produk, layanan yang unggul. Karena suatu produk yang terus berinovasi dan mempunyai kreatifitas tinggi dengan menghasilkan produk atau karya yang mempunyai kualitas, keunikan sehingga dapat menarik minat para wisata. Banyak produk dan layanan yang di hasilkan oleh pebisnis sukses merupakan hasil inovasi dan kreativitas yang di kembangkan dalam usaha.

   Jadi strategi pengembangan kerajinan mutiara berperan sangat penting untuk memajukan dan mengembangkan suatu usaha dan salah satu cara untuk menarik minat wisatawan untuk membeli. Industri

kerajinan memiliki potensi yang cukup besar dalam memajukan perekonomian industri kerajinan mutiara, emas dan perak termasuk ke dalam industri pengelolahan. Kerajinan mutiara menjadi komoditas ungglam kota Mataram sehingga pemerintah daerah menetapkan industri kerajianan mutiara sebagai produk kopetensi inti derah.oleh karena itu peneliti melakukan penelitian Di Kelurahan Karang Pule Kecamatan Sekarbela Kota Mataram.

2. Muhammad Farid Said (2015) melakukan penelitian mengenai strategi pemberdayaan UMKM pada Dinas Koperindag kabupaten Maros studi kasus pada sektor perdagangan.

   Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan, maka secara taktis penulis dapat menarik sebuah kesimpulan bahwa strategi pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah oleh Dinas Koperindag Kabupaten Maros tidak berjalan optimal. Strategi yang telah dirumuskan bahkan sudah diimplementasikan sebagaimana yang diharapkan. Akan tetapi, pemberdayaan UMKM tersebut masih dihadapkan pada berbagai persoalan yang menghambat terlaksananya pengembangan usaha tersebut. Terutama paradigma masyarakat sebagai pelaku usaha yang cenderung masih pragmatis dalam memandangan strategi pemberdayaan yang dirumuskan oleh Dinas Koperindag Kabupaten Maros. Sehingga secara garis besar pemberdayaan UMKM di Kabupaten Maros dapat dikatakan belum berjalan optimal.

Adapun hasil penelitian fase inisial menunjukkan bahwa secara keseluruhan Dinas Koperindag Kabupaten Maros telah menyusun formulasi strategi dalam memberdayakan sekaligus mengembangkan UMKM melalui pelatihan, penyuluhan, dan kebijakan. Sedangkan pada fase partisipatoris menunjukkan tingkat partisipasi masyarakat dalam program ataupun kegiatan yang dilaksanakan oleh Dinas Koperindag Kab. Maros cukup tinggi. Ini ditandai dengan minat dan keikutsertaan pelaku-pelaku UMKM yang besar pada tiap pelatihan/penyuluhan yang diadakan. Sementara fase emansipatoris menunjukkan bahwa perkembangan UMKM di Kabupaten Maros pada fase ini sudah semakin berkembang dengan jumlah asset, volume, dan sisa hasil usaha yang cukup besar

3. Luthfi Muta'ali dan Dita Pebrianti (2017) melakukan penelitian mengenai Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Mutiara Sebagai Daya Tarik Wisata Belanja Di Kota Mataram. Dengan hasil penelitian
   a. Karakteristik Industri kerajinan mutiara Kelurahan Karang Pule yaitu industry tersebut merupakan usaha turun temurun, menggunakan bahan baku mutiara air laut, area distribusi pemasaran didominasi di dalam negeri, dan memanfaatkan teknologi internet sebagai usaha pemasaran.
   b. Faktor kualitas produk memiliki daya tarik yang tinggi, sedangkan faktor paket wisata berpartisipasi dalam pembuatan kerajinan kurang menjadi daya tarik.

c. Strategi yang secara umum diperlukan yakni strategi *turn-around* (berbenah- diri) karena dalam matriks SWOT menunjukkan posisi industri kerajinan mutiara Karang Pule berada pada kuadran IV atau sel 4. Strategi *turn-around* ini dilakukan dengan manajemen produk dan kegiatan manajerial.

Tabel 2.1

Perbedaan dan persamaan

Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang

No	Judul Penelitian Terdahulu	Perbedaan	Persamaan
1	Inovasi sebagai strategi pengembangan kerajinan mutiara untuk meningkatkan tingkat pendapatan pengrajin di kecamatan sekarbela kota mataram. Satyani Diniarti (2018)	Membahas tentang inovasi sebagai strategi pengembangan kerajinan mutiara sedangkan penelitian sekarang membahas tentang strategi pemberdayaan sentra kerajinan mtiara	Tempat lokasi penelitian sama di kerajinan mutiara, sekarbele kota mataram. Penelitian terdahulu dan penelitian sekarang sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif.
2	Strategi pemberdayaan UMKM pada Dinas Koperindag kabupaten Maros studi kasus pada sektor perdagangan. Muhammad Farid Said (2015)	Menggunakan Analisis SWOT dan Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan Observasi sedangkan penelitian sekarang menggunakan Tekhnik wawancara dan pengumpulan data menggunakan	Membahas tentang strategi dalam pemberdayaan UKM Sama-sama meneliti tentang Strategi pada Dinas Koperasi dan UKM.

		data primer dan data sekunder	
3	Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Mutiara Sebagai Daya Tarik Wisata Belanja Di Kota Mataram. Luthfi Muta'ali dan Dita Pebrianti (2017)	Peneliti Terdahulu Meneliti Tentang Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Mutiara Sebagai Daya Tarik Wisata Belanja Di Kota Mataram Sedangkan Penelitian Sekarang Meneliti Tentang Strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB dalam pemberdayaan UMKM berbasis sentra pada pengrajin mutiara, emas dan perak di Sekarbela Kota Mataram. Metode yang digunakan peneliti terdahulu metode kuantitatif sedangkan pene;iti sekarang menggunakan metode kualitatif.	Penelitian dilakukan di Industri Kerajinan Mutiara sekarbele kota mataram. Teknik analisis penelitian yang digunakan peneliti terdahulu dan peneliti sekarang menggunakan teknik analisis deskriptif.

2.2 LANDASAN TEORI

2.2.1 Definisi UMKM

Definisi UMKM di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Bab 1 Pasal 1 dari UU terebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usah kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut :

a) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50.000.000.00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300.000.000.00 (tiga ratus juta rupiah).

b) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50.000.000.00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000.00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000.00 (tiga ratus juta rupiah) hingga maksimum Rp.2.500.000.000.00 (dua miliar lima ratus juta rupiah)

c) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 (lima ratus juta rupiah) hingga paling banyak Rp.10.000.000.000.00 (sepuluhss miliar rupiah) hasil penjualan tahunan di atas Rp.2.500.000.000.00 (dua milyar lima ratus ribu rupiah) sampai paling tinggi Rp.50.000.000.000.00 (lima puluh miliar rupiah)

Kriteria UMKM menurut (Badan Pusat Statistik) BPS dan kementrian Negara koperasi dan UMKM adalah usaha kecil adalah usaha perseorangan yang memiliki hasil usaha sampai dengan Rp. 1 milyar, sementara usaha menengah berkisar antara Rp. 1 milyar sampai Rp. 50 milyar. Sementara

dari sisi perkembangan UMKM dalam dikelompokan dalam beberapa kriteria yaitu :

a) *Livelihood Activities*, merupakan usaha kecil menengah yang digunakan untuk mencari nafakh, atau lebih dikenal sebagai sector informal. Contohnya adalh pedagang kaki lima.

b) *Micro Enterprise,* merupakan usaha kecil menengah yang merupakan pengrajin produk tertentu namun belum memiliki ciri kewirausahaan.

c) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan usaha kecil menengah yang telah memiliki ciri kewirausahaan dan sudah menerima pekerjaan subkontrak dan melakukan ekspor

d) *Fast Moving Enterprise,* merupakan usaha kecil menengah yang telah memiliki ciri kewirausahaan dan siap untuk melakukan transformasi menjadi Usaha Besar.

2.2.2 Peranan UMKM bagi perekonomian

Secara fungsi, usaha kecil, menengah dan mikro memiliki dua peran, satu sebagai forum inovasi, dan lainnya sebagai forum perencanaan. Selain itu, UKM juga memiliki peran yang sangat penting dalam pembangunan suatu negara, yaitu sebagai inisiator, promotor, pengendali atau pemicu pembangunan sosial dan ekonomi negara.

Dari penjelasan di atas, secara spesifik dapat disimpulkan lagi beberapa manfaat UKM yang diantaranya adalah :

a) Untuk membuka lapangan pekerjaan. Adanya UKM dikatakan dapat membuka lapangan pekerjaan secara luas bagi masyarakat dan tentunya juga akan menjaadi cara untuk mengatasi pengangguran.

b) Menjadi Penyumbang Terbesar Nilai Produk Domestik Bruto. Secara khusus di Negara kita, UKM telah memberi andil untuk menyumbang pajak yang cukup besar. Data ini memperlihatkan bahwa UKM sangat berperan dalam membantu pertumbuhan dan pembangunan ekonomi Indonesia.

c) Solusi efektif untuk permasalahan ekonomi masyarakat menengah. Ada suatu penelitiana yang membuktikan bahwa perekonomian suatu Negara akan tumbuh dan berkembang dikarenakan adanya inovasi dalam produksi, dan ini ada pada UKM.

Peranan UMKM menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap perencanaan tahapan pembangunan yang dikelola oleh dua departemen:

a) Departeman Perindustrian dan Perdagangan

b) Deparetemen Koperasi dan UKM

Namun demikian usaha pengembangan yang dilaksanakan belum, terlihat hasil yang memuaskan, kenyataanya kemajuan UKM masih sangat kecil dibandingkan dengan usaha besar.

Kegiatan UMKM meliputi berbagai kegiatan ekonomi, namun sebagian besar berbentuk usaha kecil yang bergerak disektor pertanian. UMKM juga mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karna itu selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga juga berperan dalam pendistribusian hasil hasil pembangunan. Kebijakan yang tepat untuk mendukung UMKM seperti:

a) Tekhnologi
b) Struktur
c) Manajeman
d) Pelatihan
e) Pembiayaan
f) Perizinan

2.2.3 Permasalahan Yang Dihadapi UKM

Permasalahan yang dihadapi oleh UKM antara lain meliputi:

a) Faktor Internal:

1. Kurangnya permodalan-permodalan meruapakan factor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup.
2. Sumber Daya Manusia yang terbatas. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan

keterampilannya sangat berpengaruh pada manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang secara optimal.

3. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Usaha Kecil. Jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi rendah maka produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif.

b) Faktor Eksternal:

1. Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif dengan kebijaksanaan Pemerintah untuk menumbuhkembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Terlihat dari masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dan pengusaha besar.
2. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha. Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan tekhnologi menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usaha.
3. Terbatasnya akses pasar. Akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapt dipasarkan Secara kompetitif baik dipasar nasinal maupun iternasional.
4. Terbatasnya Akses Informasi. Selain akses pembiayaan, UMKM juga menemui kesulitan dalam hal akses terhadap informasi.

Minimnya informasi yang diketahui oleh UMKM, sedikit banyak memberikan pengaruh terhadap kompetisi dari produk ataupun jasa dari unit usaha UMKM dengan produk lain dalam hal kualitas. Efek dari hal ini adalah tidak mampunya produk dan jasa sebagai hasil dari UMKM untuk menembus pasar ekspor. Namun, di sisi lain, terdapat pula produk atau jasa yang berpotensial untuk bertarung di pasar internasional karena tidak memiliki jalur ataupun akses terhadap pasar tersebut, pada akhirnya hanya beredar di pasar domestik.

2.2.4 Solusi dalam Mengatasi Permasalahan UKM

Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dan langkah-langkah yang selama ini telah ditempuh, maka kedepannya, perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:

a) Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif. Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

b) Bantuan Permodalan. Pemerintah perlu memperluas skema kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura.

c) Perlindungan Usaha. Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (win-win solution).

d) Pengembangan Kemitraan. Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antar UMKM, atau antara UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Selain itu, juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien.

e) Pelatihan. Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Selain itu, juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

f) Membentuk Lembaga Khusus. Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuhkembangan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UMKM.

g) Mengembangkan Sarana dan Prasarana. Perlu adanya pengalokasian tempat usaha bagi UMKM di tempat-tempat yang strategis sehingga dapat menambah potensi berkembang bagi UMKM tersebut.

2.2.5 Definisi Pemberdayaan UKM

Pemberdayaan usaha kecil, menengah dan mikro berkaitan langsung dengan kehidupan dan kesejahteraan sebagian besar masyarakat Indonesia (miskin). Selanjutnya, peran potensial dan strategis telah terbukti menjadi tulang punggung kekuatan ekonomi negara dan pertumbuhan (meningkatkan pertumbuhan). Mengurangi pengangguran (mempromosikan lapangan kerja).

Dalam UU No.20/2008 tentang UMKM, didefinisikan bahwa pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap UMKM sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dan pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.

Prinsip dan tujuan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sesuai UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu:

1) Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:

a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.

b. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.

c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kopetensi Usaha, Mikro, kecil dan menengah.

d. Peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

e. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

2) Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:

a. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan.

b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

c. Meningkatkan peran Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbungan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

3) Proses dan Upaya Pemberdayaan

Pelaksanaan pemberdayaan masyarakat harus dilakukan melalui berbagai kegiatan, pertama menciptakan suasana atau kondisi yang memungkinkan potensi masyarakat (enableg). Kedua, meningkatkan potensi atau kekuatan masyarakat. Ketiga, pengaturan hestanto.web.id juga berarti perlindungan. Inilah titik awalnya, pengenalan setiap orang, setiap anggota masyarakat, pengenalan setiap orang, setiap anggota masyarakat memiliki potensi untuk berkembang selamanya. Ini berarti bahwa tidak ada masyarakat yang benar-benar tidak berdaya, jika tidak maka akan mudah binasa.

Menurut Edi Suhuarto, pelaksanaan proses dan pencapaian tujuan pemberdayaan dapat dicapai melalui penerapan pendekatan pemberdayaan yang disingkat 5P, yaitu:

a. Pemungkinan: menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembangan secara optimal. Pemberdayaan harus mampu membebaskan masyarakat dari sekat-sekat kurtural dan struktural yang menghambat.

b. Penguatan: memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki masyarakat dalam memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhan-kebutuhann. Pemberdayaan harus mampu menumbuhkembangkan segenap kemampuan dan kepercayaan diri masyarakat yang menunjang kemandirian.

c. Perlindungan, melindungi masyarakat terutama kelompok-kelompok lemah agar tidak tertindas oleh kelompok yang kat, dan yang lemah dan mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang antara eksploitasi kelompok kuat terhadap kelompok hestanto.web.id lemah. Pemberdayaan harus diarahkan pada penghapusan segala jenis diskriminasi dan dominasi yang tidak menguntungkan rakyat kecil.

d. Penyokongan: memberikan bimbingan dan dukungan agar masyarakat mampu menjalankan peranan dan tugas-tugas kehidupannya. Pemberdayaan harus mampu menyokong masyarakat agar tidak terjatuh ke dalam posisi yang semakin lemah terpinggirkan.

e. Pemeliharaan: memelihara kondisi yang kondusif agar terhadap terjadi keseimbangan distribusi kekuasaan antara berbagai kelompok dalam masyarakat. Pemberdayaan harus mampu menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap orang memperoleh kesempatan berusaha.

Sesuai dengan pengesahan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia No. XVI/MPRRI/1998 tentang demokrasi ekonomi, kebijakan ekonomi mikro, dan ekonomi skala kecil, perekonomian rakyat secara keseluruhan dengan status penting sangat penting dan menengah. perusahaan berada dalam perwujudan struktur ekonomi yang lebih seimbang, pembangunan dan peran serta potensi strategis perekonomian

nasional yang berkeadilan. Pemberdayaan usaha kecil, menengah, dan mikro (UMKM) harus dilakukan secara menyeluruh, optimal, dan berkelanjutan, dengan menciptakan lingkungan yang kondusif, memberikan peluang usaha, mendukung perlindungan dan pengembangan usaha yang seluas-luasnya, guna meningkatkan Status, peran dan potensi badan usaha dalam mencapai pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan pendapatan masyarakat, menciptakan lapangan kerja dan mengurangi kemiskinan. Kemudian lahirlah Undang-Undang Nomor 9 tentang Usaha Kecil pada tahun 1995. Hanya mengawasi perusahaan kecil, yaitu perusahaan produksi milik orang perseorangan atau badan hukum yang memenuhi standar perusahaan mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Tidak secara langsung atau tidak langsung memiliki, mengendalikan, atau terafiliasi dengan anak perusahaan atau bukan cabang dari suatu perusahaan menengah atau besar. Perusahaan yang memenuhi standar usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. Perusahaan menengah adalah usaha ekonomi produktif mandiri yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasai, atau langsung atau tidak langsung menjadi bagian dari perusahaan kecil atau perusahaan besar, dan jumlah kekayaan bersih atau penghasilannya adalah penjualan tahunan yang ditentukan dalam undang-undang ini.

2.2.6 Pengembangan Dan Pemberdayaan UKM

Menurut Pasal 1 Ayat 10 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Republik Indonesia, yang dimaksud dengan pembinaan UKM adalah pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat untuk melakukan pembinaan terhadap usaha mikro, kecil, dan menengah. Fasilitas dan penguatan gedung untuk mengembangkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha mikro, kecil dan menengah.

Jika memperhatikan keadaan perekonomian Indonesia saat ini, peluang bisnis pada dasarnya terbuka, terutama untuk usaha kecil dan menengah. Kelompok usaha ini merupakan lembaga yang paling banyak mendapat perhatian dari masyarakat khususnya di pedesaan. Berbagai keunggulan strategis Antaranya adalah cukup mudah diterapkan, peluang masih terbuka, dan tidak membutuhkan banyak dana untuk memulai.

Namun semua itu akan dapat di laksanakan dengan baik dan sesuai harapan kalau situasi dan lingkungan untuk berusaha mendukung. Keadaan demikian tidak lain sebagai akibat adanya berbagai kendala dan keterbatasan-keterbatasan yang melekat pada masyarakat umumnya, baik dari segi kemampuan sumber daya manusia , permodalan, ,manejemen, fasilitas dan kepemilikan dan kepemilikan asset dan lain-lainnya.

Oleh karena itu, untuk meminimalisir berbagai kendala tersebut dan untuk mewujudkan iklim usaha yang kondusif bagi pelaku Usaha Mikro Kecil (UKM) , perlu usaha yang simultan dan menyeluruh dari pemerintah yang antara lain dapat dilakukan dengan cara (Basri,2002) ;

a) Memfokuskan investasi di bidang penegmbangan sumber daya manusia.

b) Menciptakan lingkungan kompetisi bagi yang fair bagi usaha kecil dengan jalan merombak struktur ekonomi yang monopolistic dan anti persaingan

c) Meningkatkan akses kelompok usaha kecil terhadap bernagai sumber daya ekonomi, terutama modal tanahserta informasi dan tekhnologi

d) Mengubah bentuk insentif institusional bagi birokrat di tingkat lokal dengan jalan memberikan pelayanan perizinan secara gratis.

e) Menghapuskan berbagai pungutan bagi usaha kecil

f) Mendorong penggunakan model skim pembiyaan oleh lemabaga perbangkan terhadap usaha.

g) Mendorong kemungkinan pembentukan Lembaga penjamin kredit bagi usaha kecil untuk pinjaman ke Bank.

2.2.7 Masalah Dan Tantangan Dalam Pemberdayaan UKM

Hambatan dan tantangan dalam pemberdayaan UKM pada dasarnya cukup banyak. Keadaan ini dapat dilihat dari berbagai aspek yang mempengaruhi kegiatan UKM tersebut, baik yang bersifat internal maupun ekstenal. Berbagai hambatan dan tantangan yang diklasiikasikan dalam 3 kelompok dan akan di uraikan masing-masing berdasarkan kondisi riel dari hasil analisis terkait.

1) Hambatan pembiayaan (Kredit)

Salah satu aktor yang cukup menghambat kemajuan UKM yang terpantau selama ini adalah keterbatasan kepemikiran permodalan. Sumber permodalan untuk memenuhi kebutuhan modal para pelaku UKM sebenarnya cukup banyak. Namun dari semua sumber tersebut lembaga perbankkan merupakan sumber yang paling potensial dan ideal bagi kelompok usaha ini, mengingat:

a. Lembaga perbankan menguasai 91,57 persen dari seluruh aset lembaga keuangan.
b. Ketersediaan dana bersifat kontinue, artinya slalu tersedia kapan saja diperlukan.
c. Lembaga-lembaga perbankan saat ini sudah mampu menjagkau masyarakat sampai wilayah pelosok pedesaan.
d. Masyarakat sudah cukup memahami dan tidak terlalu asing dengan kegiatan berbankan.

Mengingat keberadaan bank yang cukup banyak, angsuran dan suku bunganya relatif terjangkau oleh pengusaha kecil dan menengah umumnya. Namun berbagai kelebihan tersebut belum memeberikan jaminan pasti bahwa pelaku UKM akan dengan mudah mendapatkan dana perbankan.

Istilah kredit kelayakn yang selama ini kita kenal, belum banyak dimengereti oleh berbagai pihak. Padahal dalam terminologi perbankan, kredit kelayakan diartikan sebagai bentuk krdit yang

diberikan atas dasar kelayakan usahanya (*projected collateral*) dan tidak mengutamakan jaminan tambahan. Jaminan tambahan dalam hal ini tidak lain dari jaminan yang mempunyai nilai liquiditas tinggi seperti tanah, rumah/bangunan dan aset lainnya. Oleh karena itu kredit kelayakan semetinya diberikan tidak lagi terlalu menekankan pada ketersediaan jaminan tamahan tadi, namun menjadi acuannya adalah layak tidaknya usaha yang akan didanai.

Kemampuan UKM dalam mengelola dana bank selama ini sebenarnya sudah teruju cukup bagus. Hal ini tercermin dari relatif rendahnya kredit bermasalah yang terjadi pada kelompok usaha ini. Dari plafon kredit sebesar Rp 5 milyar, yang termasuk kredit bermasalah atau NPLs (Non Performing Loan) hanya 3,90 persen dari total kredit usaha sebesar Rp 120 triliyun (Damanhuri 2002). Bahkan untuk usaha mikro untuk kasus di 10 kabupaten/kota Indonesia tingkat kredit bermasalahnya adalah 0 (nol) persen.

Selain faktor jaminan, proses administrasi kredit yang relatif panjang dan memerlukan waktu lama juga menjadi penghambat pelaku UKM dalam berhubungan dengan lembaga bank. Kadang kebutuhan dana bersifat sangat mendesak (karena ada order), untuk memenuhinya seringkali melalui para pelepas uang (rentenir). Untuk kasus seperti ini, rasanya sangat kecil kemugkinan permodalan UKM dapat dipenuhi oleh lembaga perbankan, mengingat banyaknya birokrasi dan administrasi yang mesti di penuhi.

Berbagai kenadala tersebut terjadi tidak lepas dari masalah internal yang masih melingkupi lembaga perbankan. Beberapa permasalahan yang dihadapi lembaga perbankan dalam menggarap usaha skala kecil antaranya adalah, (laksmono 2004) :

a. Perbankan tidak memiliki informasi yang dapat diandalkan (realiabel) tentang calon debiturnya.
b. Kurangnya instrumen yang tepat untuk *managing risk* bagi usaha kecil khususnya.
c. Sumber daya manusia yang mengusai bidang *microfinance* terbatas, mengingat SDM bank terbiasa dengan sistem *corporate banking* sehingga kurang pengalaman dalam mencari nasabah retail.

Hal yang hampir sama juga diungkapkan oleh sitepu (2002), dimana keterbatasan akses pelaku UKM pada lembaga perbankan sebagai akibat dari adanya hambatan dari pihak bank itu sendiri, speerti misalnya :

a. Penerapan prinsip ke hati-hatian yang berlebihan yaitu dengan menerapkan persyaratan secara kaku.
b. Menerapkan aspek jaminan secara ketat walaupun aspek kelayakan usaha sudah cukup baik.
c. Lebih menekankan aspek laba sehingga lebih menyukai penyaluran kredit dalam skala besar.

d. Lambat dalam mengambil keputusan karena tidak lengkapnya data yang dibutuhkan.

e. Pejabat atau tenaga bank kurang memahami seluk beluk usaha nasabah.

f. Penyelesaian kredit macet hanya melalui penjualan barang jaminan, karena tidak adanya lembaga pejaminan kredit.

Memang disadari bahwa kredit merupakan sumber pendapatan utama dari lembaga bank tapi juga dapat menjadi sumber masalah jika tidak di kelola dengan baik. Namun masalah tersebut dapat di minimalisir oleh pihak perbankan jika mereka lebih mampu untuk memahami para nasabahnya. Hal ini dapat dilakukan dengan lebih banyak berinteraksi dengan calon nasabah sekaligus mengobservasi unit-unit kegiatan usaha yang potensial. Alternatif lain sebagai solusi dari masalah yang mungkin timbul dengan perkreditan ini terutama untuk mengantisipasi resiko kegagalan kredit (kredit macet), adalah dengan keterlibatan pemerintah untuk lebih mengefektifkan lembaga jaminan kredit. Hal demikian tentu dapat dijadikan aktifa yang dijamin dengan asuransi kredit.

Namun semua kebijakan tersebut tentu akan berimplikasi baik pada pengembangan UKM dalam perkuatan permodalannya, kalau semua pihak terkait terutama para pelaku dilapangan dapat memahami kebijakan tersebut dan memiliki kepedulian yang tinggi terhadap nasib dan kemajuan usaha kelompok UKM.

2) Hambatan Institusi

Aspek lain yang cukup menghambat perkembangan dan kemajuan UKM adalah masih lemahnya keberpihakan dan perhatian lembaga atau institusi terkait terutama dari institusi pemerintah terhadap kelompok UKM. Dalam hal ini perhatian pemerintah terhadap kelompok usaha ini terkesan setengah hati. Dalam berbagai kesempatan pemerintah selalu mempromosikan bahwa UKM merupakan kelompok usaha yang sangat dapat di andalkan mengingat berbagai keunggulannya. Kemampuan dalam penyerapan tenaga kerja, sumbangan terhadap perekonomian nasional, sebagai aset dalam menjaga dan melestarikan budaya nasional dan lain-lainnya merupakan beberapa keunggulannya.

Namun ssayangnya berbagai upaya serta keunggulan yang dimiliki tersebut, belum menjadikan kelompok UKM menjadi unit usaha yang perlu mendapa dukungan penuh dari pemerintah. Sementara ini langkah dan kebijakan pemerintah dalam pemberdayaan pelaku UKM masih berkisar pada ketentuan-ketentuan normatif yang secara konseptual cukup bagus. Beberapa diantaranya adalah Undang-Undang nomor 9/1992 tentang Usaha Kecil, serta berbagai Undang-Undang lainnya dan peraturan pemerintah, Inpres, peraturan mentri sampai dengan peraturan Bank Indonesia (PBI No 3/2/PBI/2001 perihal Pemberian Banuan Tehnis Dalam Pengembangan UKM) dan masih banyak peratuan dan ketentuan lainnya.

Semua peraturan dan ketentuan tersebut tentu memiliki pilosofis yang baik untuk kemajuan UKM secara umum. Hanya saja pada tingkat pelaksanaannya seringkali kurang mendapat dukungan optimal dari aparat pelaksana lapangan. Orientasi proyek masih cukup kental tercermin dalam sikap dan perilaku aparat pembina di lapangan. Hal ini nampak dari lemahnya koordinasi antar lembagapembina (masing-masing jalan sendiri-sendiri), dan ini tidak lepas dari keinginan masing-masing untuk segera merealisasikan kegiatannya (proyeknya). Disamping juga lemahnya kemampuan dasar yang dimiliki lembaga pembina dalam melakukan pembinaan.

Dengan gambaran tersebut maka menjadi tidak aneh kalau banyak pelaku UKM yang mengeluhkan sulitnya pengurusan perijinan pada instusi pemerintah. Disamping prosedur yang panjang dan berbelit-belit, juga dari aspek biaya relatif cukup tinggi untuk ukuran pelaku UKM. Belum lagi dari aspek permodalan yang masih kurang. Dukungan institusi keuangan terutama dari lembaga perbankan sangat lemah. Dengan alasan kehati-hatian (Prudential Banking), lembaga perbankan membuat peratuan dan persyaratanyang begitu ketat untuk UKM.

Untuk itu dalam rangka menguangi berbagai hambatan institusi tersebut perlu upaya yang simultan dan komprensif dari pemerintah khususnya yang antara lain dapat dilakukan dengan cara :

a. Memfokuskan investasi dibidang pengembangan sumber daya manusia

b. Menciptakan lingkungan kompetisi yang fair bagi usaha kecil dengan jalan merombak struktur ekonomi yang monopolistik dan anti persaingan.

c. Menigkatkan akses kelompok usaha kecil terhadap berbagai sumber daya ekonomi, terutama modal, tanah, serta informasi dan tehnologi

d. Mengubah benetuk insentif institusional bagi birokrat ditingkat okal dengan jalan memberikan pelayanan perizinan secara gratis, sehingga usaha kecil akan terdorong untuk mendaftarkan usahanya dan pemerintah daerah akan memperoleh peningkatan pajak dari usaha kecil tersebut.

e. Menghapuskan berbagai pungutan bagi usaha kecil.

f. Mendorong penggunaan model skim pembiayaan oleh lembaga perbankan terhadap usaha.

g. Mendorong kemugkinan pembentukan lembaga penjamin kredit bagi usaha kecil untuk pinjaman ke Bank.

Selama ini terdapat banyak hambatan yang dihadapi para pengusaha kecil umumnya selain masalah permodalan, seperti akses terhadap bahan baku unsur manajemen usaha yang lemah, penguasaan pasar yang sempit, serta penguasaan teknologi yang rendah adalah beberapa diantaranya. Oleh karena itu diperlukan keikutsertaan

lembaga dan jaringan informasi yang baik untuk meningkatkan akses usaha kecil tersebut terhadap peluang yang ada. Lankah-langkah yang diperlukan untuk mengatasi masalah keterbatasan pada para pelaku UKM itu adalah sebagai berikut (Basri,2002) :

a. Mendorong pengorganisasian diri sehingga kelompok ekonomi kecil tersebut dapat bersama-sama melakukan upaya mencari informasi dengan *cost* yang rendah.
b. Menyediakan media bagi kalangan usaha kecil untuk dapat menginformasikan kebutuhan mereka, sekaligus mampu memberikan cara-cara meningkatkan produktifitas kelompok ekonomi kecil.
c. Memberikan pelatihan dan pendidikan keterampilan gratis, kursus-kursus dan sekolah lapangan bagi para pengusaha kecil dan menengah.

3) Hambatan Internal

Habatan internal yang dimaksud disini tidak lain adalah permasahan yang melingkupi para pelaku UKM itu sendiri terutama yang bersumber dari dalam diri para pengusaha UKM. Keterbatasan dan kelemahan yang terkait dengan pelaku usaha ini pada dasarnya merupakan cerminan dari usaha jenis ini, dimana untuk memasukinya relatif mudah serta tidak memerlukan persiapan khusus. Dengan keadaan tersebut menjadikan kelompok UKM menjadi usaha yang relatif rentan terhadap ketidakberhasilan. Beberapa hambatan internal

yang seringkali terkait dengan kelompok UKM secara umum dapat di definisikan antara lain:

a. Jiwa kewirausahaan yang dimiliki para pengusahanya masih rendah.
b. Keterbatasan pemilikan Modal usaha dan peralatan produksi
c. Penguasaan teknologi dalam bidang produksi yang juga rendah
d. Kemampuan membuat perencanaan usaha yang lemah
e. Kemampuan dalam pengelolaan usaha yang juga rendah
f. Kemampuan pemasaran hasil dan promosi dagang yang kurang
g. Terbatasnya keahlian serta pendidikan formal pengusaha yang relatif rendah.

Demikian juga Subnar (1998) secara lebih rinci dan spesifik menggungkapkan berbagai kendala internal yang menyebabkan terhambatnya pengmbangan dan pengelolaan usaha kecil khususnya, antaranya:

a. Umunya pengelolaan merasa tidak memerlukan ataupun tidak pernah melakukan studi kelayakan, penelitan , pasar, analisis perputaran uang tunai/kas
b. Tidak memiliki perencanaan sistem jangka panjang, sistem akutansi yang memadai, anggaran kebutuhan modal, struktur oganisasi dan pendelegasian wewenang serta alat-alat kegiatan manajerial lainnya (perenanaan, pelaksannan serta pengendalian

usaha) yang umumnya diperlukan oleh suatu perusahaan bisnis yang *profit-oriented.*

c. Kekurangan informasi bisnis, hanya mengacu pada institusi dan ambisi pengelola, lemah dalam promosi.

d. Kurangnya petunjuk pelaksanaan tehnis oprasional kegiatan dan pengawasan mutu hasil kerja dan produk, serta sering tidak konsisten dengan ketentuan order/pesanan yang mengakibatkan klaim atau produk yang ditolak.

e. Pembinaan kerja tidak proporsional, sering terjadi pengelola memiliki pekerjaan yang melimpah atau karyawan yang bekerja diluar batas jam kerja standar.

f. Kesulitan modal kerja atau tidak mengetahui secara tepat brapa kebutuhan modal kerja sebagai akibat tidak adanya perencanaan kas.

g. Persediaan terlalu banyak khususnya untuk jenis barang-barang yang salah (kurang laku).

h. Resiko dan utang-utang kepada pihak ketiga ditanggung oleh kekayaan pribadi pemilik.

i. Perkembangan usaha tergantung pada pengusaha yang setiap waktu dapat berhalangan karena sakit atau meninggal.

Sedangkan Sitepu,(2002) lebih menyoroti kendala yang ada pada UKM dari aspek legalitas dan pengelolaan administrasi keuangannya dengan mengidentifikasi beberapa hambatan internal

yang masih banyak melingkupi usaha kecil dan menegah sebagai berikut :

a. Umumnya usaha legalitas yang tidak lengkap, seperti ijin usaha, tanda datar perusahaan, NPWP dan lainnya.
b. Administrasi keuangan perusahaan yang tidak tertib bahkan sering kali tidak ada.
c. Jenis usaha yang ditekuni cendrung ikut-ikutan, tanpa didukung oleh kemampuan dan pengalaman dalam bidang usaha tersebut dan lebih banyak karena pengaruh keberhhasilan orang lain.
d. Perusahaan didirikan semata berorientasi paa kemampuan membuat barang bukan pada kemampuan menjual.
e. Bimbingan yang didapat dari lembaga pembina seringkali tidak ditindak lanjuti bahkan cendrung diabaikan.
f. Kurang teguh dalam memegang kepercayaan yang dibrikan pihak lain (terutama lembaga pemberi pinjaman).

Dengan keterbatasan dan kendala diatas tentu akan sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan kemajuan usaha yang dilakukan UKM. Hanya saja bagi pengusaha yang memiliki bakat dan jiwa wirausaha yang relatif baik, berbagai hambatan dan kekurangan tersebut akan menjadi tantangan baginya untuk terus mengurangi dan menata usahanya dengan penuh rasa pengorbanan. Namun dalam hal ini hanya sedikit diantara pelaku UKM yang benar-benar mampu dan

teruji dalam mensikapi keadaan tersebut sehingga dapat terus dengan baik dalam menjalankan dan menekuni kegiatan usahanya.

Namun disisi lain, dari pihak pemerhati dan institusi pembina UKM khususnya dari pemerintah, tentu dengan mengetahui berbagai hambatan dan tantang yang ada tersebut, akan memberikan inspirasi dalam upaya menari solusi terhadap pembinaan dan pengembangan yang bersifat berkesinambungan. Untuk memberikan hasil optimal, hambatan dan tantangan diatas menjadi dasar dalam mengambil langkah strategis pemberdayaan UKM dengan mencoba mengaitkan juga dengan berbagai pengalaman keberhasilan ditempat lain baik didalam maupun luar negri.

2.2.8 Konsep Strategi

Strategi ini pertama kali digunakan di militer, dan organisasi tersebut baru mulai mengadopsinya pada pertengahan 1960-an. Salah satu alasan penting untuk mempelajari strategi adalah bahwa strategi sebagai suatu kerangka kerja, dapat digunakan untuk menyelesaikan semua masalah atau perusahaan dalam organisasi, terutama perusahaan yang berkaitan dengan persaingan. Untuk memahami konsep-konsep strategis yang terkait dengan penelitian ini, berikut adalah beberapa definisi strategi:

Strategi itu sendiri berasal dari istilah Yunani, *strategos*, memiliki arti harfiah “jenderal”. Sehingga, secara harfiah pula, strategi dimaknai sebagai seni berperang para jenderal yang memimpin suatu peperangan. Sebagaimana dikatakan oleh Robert Ernest Wood, Ketua Dewan Komisaris

Sears, Roebuck & Co, dalam satu segi, bisnis atau usaha merupakan medan pertempuran. Dalam pengertian kekinian, strategi terkait erat dengan bagaimana manajemen puncak suatu organisasi atau perusahaan yang harus mengatur siasat sedemikian rupa sehingga persaingan yang ketat mampu dimenangkan.

Begitu pula yang ditegaskan oleh **Chandler** (1962:13) yang pertama kali mendefenisikan strategi menyebutkan bahwa "Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut."

Learned, Christensen, Andrew, dan Guth (1965) menyatakan bahwa strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada.

Argyris (1985), **Mintzberg** (1979), **Steirner dan Miner** (1977) menyatakan strategi merupakan respon—secara terus-menerus maupun adaptif—terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.

Dari pengertian-pengertian strategi yang dikemukakan diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa strategi adalah tindakan yang diambil dari beberapa pilihan yang kemudian diputuskan oleh perusahaan atau organisasi secara terus-menerus guna mencapai tujuan perusahaan atau organisasi.

2.2.9 Perencanaan strategi

Perencanaan strategis merupakan suatu proses analisis, perumusan, dan evaluasi strategi-strategi yang diterapkan oleh seorang manajer guna mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar organisasi mampu melihat secara obyektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga organisasi dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Jadi, perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumber daya yang ada.

Rencana strategis (Renstra) adalah suatu dokumen perencanaan yang berorientasi pada hasil yang ingin dicapai dalam kurun waktu satu sampai dengan lima tahun sehubungan dengan tugas dan fungsi Perangkat Daerah serta disusun dengan memperhitungkan perkembangan lingkungan strategis. Rencana strategis dapat dilihat sebagai formulasi secara menyeluruh atau roadmap yang menjelaskan bagaimana usaha-usaha dilakukan untuk mencapai tujuan melalui penerapan strategi-strategi yang dipilih. Renstra Perangkat Daerah disusun sesuai dengan tugas dan fungsinya untuk mencapai tujuan dan sasaran jangka menengah Perangkat Daerah yang selaras dengan strategi dan kebijakan daerah sebagaimana tertuang dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD).

Olsen dan Eadie (dalam Bryson, 2007:5) menyatakan: “Perencanaan strategis sebagai upaya yang didisiplinkan untuk membuat keputusan dan

tindakan penting yang membentuk dan memandu bagaimana menjadi organisasi (atau entitas lainnya), apa yang dikerjakan organisasi (atau entitas lainnya), dan mengapa organisasi (atau entitas lainnya) mengerjakan hal seperti itu."

Maksud dari definisi tersebut adalah seorang pimpinan puncak perlu menetapkan langkah-langkah atau strategi apa yang akan diambil untuk melakukan tindakan penting dalam organisasi dengan mengadakan analisis terhadap faktor-faktor internal dan eksternalnya terlebih dahulu.

Dalam proses penyusunan strategi tidak hanya memberikan sebuah pemahaman yang realistis tentang jalannya suatu proses serta menerangkan mengapa dan bagaimana sebuah strategi direalisasikan, tetapi juga m Menyediakan strategi•strategi dengan memperkirakan alternatif pilihan yang nantinya akan memberikan hasil yang berbeda dan lebih baik.

Menurut Bryson (2007:12•13), perencanaan strategis memiliki beberapa manfaat, yaitu : Berfikir secara strategis dan mengembangkan strategi-strategi yang efektif.

a. Memperjelas arah masa depan.
b. Menciptakan prioritas
c. Membuat keputusan sekarang dengan mengingat konsekuensi masa depan.
d. Mengembangkan landasan yang koheren dan kokoh bagi pembuat keputusan.
e. Menggunakan kekuasaan yang maksimum dalam bidang•bidang yang

berada di bawah kontrol organisasi.

f. Membuat keputusan yang melintasi tingkat dan fungsi.

g. Memecahkan masalah utama organisasi.

h. Memperbaiki kinerja organisasi.

i. Menangani keadaan yang berubah dengan cepat secara efektif.

j. Membangun kerja kelompok dan keahlian.

Lebih anjut, *Bryson* (2007:55) menjelaskan bahwa pada perencanaan strategis terdapat delapan langkah yang dapat membantu organisasi dalam berpikir dan bertindak secara strategis. Langkah-langkah tersebut adalah :

a. Memprakarsai dan menyepakati proses perencanaan strategis.

b. Mengidentifikasikan mandate organisasi.

c. Memperjelas misi dan nilai•nilai organisasi.

d. Menilai lingkungan eksternal : peluang dan ancaman.

e. Menilai lingkungan internal : kekuatan dan kelemahan.

f. Mengidentifikasikan isu strategis yang dihadapi organisasi.

Langkah pertama, memprakarsai dan menyepakati proses perencanaan strategis. Tujuan dari proses awal perencanaan strategis adalah untuk menegosiasikan kesepakatan dengan pembuat keputusan kunci, baik di tingkat internal maupun eksternal. Dorongan dan komitmen awal ini sangat penting bagi suatu perencana strategi yang sukses. Langkah kedua, mengidentifikasikan mandat organisasi. Mandat merupakan sesuatu yang perlu dilakukan, yang lebih terfokus pada fungsi/ tugas dan kewajiban organisasi, sehingga tujuan langkah kedua ini adalah mengenali dan

memperjelas makna dan sifat mandat yang diemban organisasi, baik formal maupun informal.

Langkah ketiga, memperjelas misi dan nilai•nilai organisasi. Misi memberikan pemahaman mengenai tujuan organisasi atau mengapa organisasi harus melakukan dan apa yang dilakukan. Langkah keempat, menilai lingkungan eksternal, dimaksudkan untuk mengidentifikasikan peluang dan ancaman yang dihadapi organisasi. Peluang dan ancaman dapat diidentifikasi dengan memantau berbagai kekuatan dan kecenderungan politik, ekonomi, sosial, dan teknologi. Langkah kelima, menilai lingkungan internal. Langkah ini dapat dilakukan dengan memonitor kondisi sumber daya yang dimiliki (input), strategi mana yang digunakan sekarang (proces), dan bagaimana kinerja pedawai (output).

Langkah keenam, mengidentifikasi isu strategi yang dihadapi organisasi. Suatu pernyataan mengenai permasalahan strategis harus memuat tiga elemen yaitu metode pengungkapan yang sesingkat mungkin, pentabulasian faktor-faktor penyebab permasalahan strategis, dan penentuan konsekuensi kegagalan dalam mengatasi permasalahan strategis tersebut. Langkah ketujuh, merumuskan strategi untuk mengelola isu. Merancang strategi dapat digunakan dalam mengatasi permasalahan strategis yang dihadapi. Sebuah strategi yang efektif harus memenuhi beberapa kriteria berikut : secara teknis dapat dilaksanakan, secara politis dapat diterima, dan strategi tersebut harus terkait dengan permasalahan yang akan diatasi. Langkah kedelapan, menciptakan visi organisasi yang efektif untuk masa

depan. Langkah terakhir dalam proses perencanaan strategis ini, organisasi mengemban deskripsi mengenai bagaimana seharusnya organisasi itu sehingga berhasil mengimplementasikan strateginya dan mencapai seluruh potensinya.

2.2.10 Landasan Hukum

Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah memiliki landasan hukum berupa Undang-Undang, yaitu Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan berdasarkan dari TUPOKSI masing-masing dan PP RI Nomor 17 Tahun 2013 tentang pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha,Kecil, dan Menengah. Koperasi diatur dalam Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian dengan dasar hukum pasal 33 ayat 1 Undang-Undang Dasar 1945 yang menyatakan bahwa perekonomian Indonesia disusun sebagai usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 terdiri atas 11 bab dan 44 pasal yang membahas antara lain tentang ketentuan umum, asas dan tujuan, prinsip dan tujuan pemberdayaan, kriteria, penumbuhan iklim usaha, pengembangan usaha, pembiayaan dan penjaminan, kemitraan, koordinasi dan pengendalian pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah, serta sanksi administratif dan ketentuan pidana, ketentuan penutup.

Peraturan Gubernur Nusa Tenggara Barat nomor 43 tahun 2020 tentang pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) melalui bela Dan Beli Produk Lokal menyatakan bahwa :

a. bahwa untuk menumbuhkan kecintaan terhadap produk lokal daerah yang diwujudkan dengan cara memproduksi, memasarkan, dan membeli serta menggunakan produk lokal daerah;
b. bahwa Usaha Kecil di Provinsi Nusa Tengara Baratbelum memiliki kapasitas berproduksi dan daya saing pasar yang memadai sehingga perlu dilindungi mulai dari bahan baku, produksi sampai dengan pemasaran serta hak kekayaan intelektualnya;
c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan Peraturan Gubernur tentang Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Bela dan Beli Produk Lokal.

2.2.11 Kerangka Berfikir

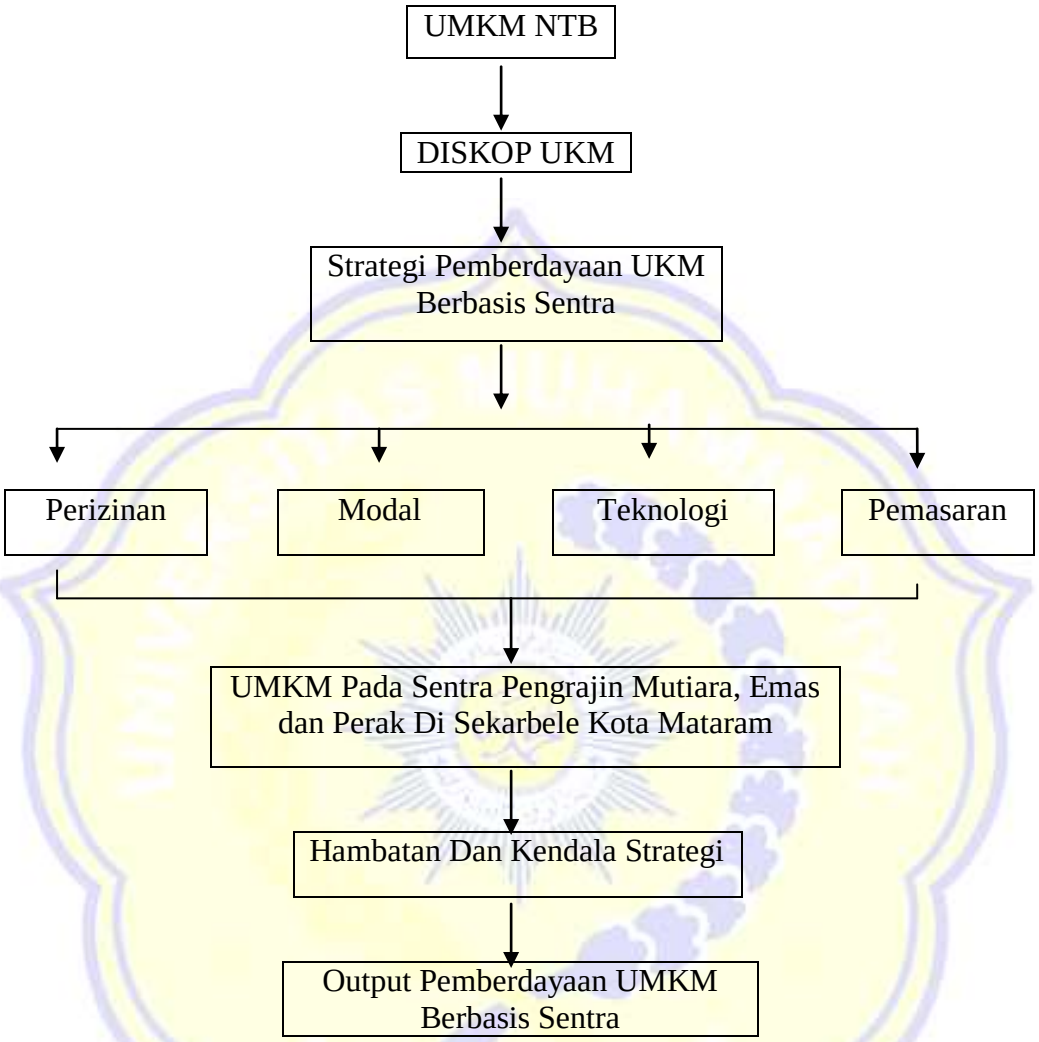
UMKM sangat berkontribusi besar pada pendapatan negara maupun daerah khususnya di Provinsi NTB. UMKM sendiri merupakan penggerak pertumbuhan ekonomi yang dapat menekan angka kemiskinan dan mengurangi tingkat pengangguran suatu daerah ataupun negara itu sendiri.

Untuk itu Pemerintah dalam hal ini Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB melakukan berbagai pengembangan dan pemberdayaan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Provinsi NTB. Yang sekaligus sebagai pembina dalam pembentukan UMKM.

Strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB yaitu dengan melakukan pemberdayaan UKM berbasis sentra dalam hal ini pada bidang perizinan, Modal, Teknologi dan Pemasaran atau jaringan usaha. Strategi tersebut diimplementasiakan pada UMKM pengrajin mutiara, mas dan perak di sekarbele kota mataram. Dari strategi yang diterapkan Diskop Provinsi NTB dalam pemberdayaan sentra tentunya tidak lepas dari hambatan dan kendala dalam menerapkan strategi tersebut. Untuk itu Diskop Prov NTB melakukan pengengeluaran untuk mengatasi hal tersebut dalam memberdayakan UMKM berbasis sentra. Kerangka pemikiran ini dapat diperjelas dalam skema berikut ini

Gambar 1.3

Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 DESAIN PENELITIAN

3.1.1 Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini digunakan sebuah pendekatan yang dikenal dengan pendekatan kualitatif. Creswell menyatakan penelitian kualitatif sebagai suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan responden dan melakukan studi pada situasi yang alami. Penelitian kualitatif merupakan riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Proses dan makna (perspektif informan) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta dilapangan. Selain itu, landasan teori juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar penelitian dan sebagai bahan pembahasan hasil penelitian. Terdapat perbedaan mendasar antara peran landasan teori dalam penelitian kuantitatif dan kualitatif. Dalam penelitian kuantitatif, penelitian berangkat dari teori menuju data, dan berakhir pada penerimaan atau penolakan terhadap teori yang digunakan.

Adapun dalam penelitian kualitatif peneliti bertolak dari data, memanfaatkan teori yang ada sebagai penjelas, dan berakhir dengan suatu teori (Noor, 2011: 34).Penelitian kualitatif dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan. Dalam penelitian kualitatif, peneliti merupakan

instrumen kunci. Oleh karena itu, peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas jadi bisa bertanya, menganalisis, dan mengkonstruksi objek yang diteliti menjadi lebih jelas. Penelitian kualitatif digunakan jika masalah belum jelas, mengetahui makna yang tersembunyi, untuk memahami interaksi sosial, mengembangkan teori, memastikan kebenaran data dan meneliti sejarah perkembangan (Noor, 2011: 35).

Menurut Moleong (2005:6), **penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.**

3.1.2 Metode Penelitian

Metode penelitian harus ditentukan oleh peneliti sebelum melaksanakan penelitiannya agar memberikan gambaran serta arahan dan pedoman dalam penelitian. Menurut Cresweel (2010) ”metode penelitian merupakan suatu cara untuk memeroleh pemecahan terhadap berbagai permasalahan penelitian”. Sugiyono (2012, hlm. 1) mengungkapkan bahwa “metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu”. Metode penelitian dapat dijadikan pedoman bagi penulis dan memudahkan penulis dalam mengarahkan penelitiannya, sehingga tujuan dari penelitian dapat tercapai.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yang bertujuan untuk menjelaskan serta meringkaskan berbagai kondisi, situasi, atau berbagai variabel yang timbul di masyarakat yang menjadi objek penelitian itu berdasarkan apa yang terjadi. Peneliti menggunakan metode deskriptif untuk melihat sebab-akibat antara variabel bebas (stratgi Dinas ukm provinsi NTB) dengan variabel terikat (Pemberdayaan ukm berbasi sentra pada pengrajin mutiara, emas dan perak di sekarbela kota mataram). West (dalam Darmawan, 2013, hal.38) mengungkapkan bahwa:

Metode deskriptif merupakan metode penelitian berupa pengumpulan data untuk mengetes hipotesis yang berkaitan dengan keadaan dan kejadian sekarang. Melaporakan keadaan objek atau subjek yang diteliti sesuai dengan apa adanya. Tujuan metode deskriptif adalah untuk menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tepat.

3.2 LOKASI DAN WAKTU PENELITIAN

Penelitian ini mengambil lokasi di Dinas Koperasi dan UKM Provinsi NTB. Adapun pemilihan lokasi tersebut karena penulis melihat bahwa pengrajin mutiara, emas dan perak di sekarbela jumlahnya cukup banyak, selain itu potensi penghasilannya juga cukup besar. Sehingga dapat membantu meningkatkan perekonomian Daerah. Tentu saja hal ini tidak lepas dari campur tangan Dinas Koperasi dan UKM dalam menangani Pengembangan sektor UKM tersebut, melalui strategi-strategi yang telah disusun dan Peneliti Turun langsung ke lapangan atau lokasi Pelaku UKM

yang menjadi binaan Instansi tersebut yaitu Sentra Mutiara, Emas Dan Perak Di Sekarbela Kota Mataram mulai pada bulan Januari 2021.

3.3 TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Pengumpulan data merupakan bagian yang terpenting dalam suatu penelitian. Adapun jenis data yang di lakukan di penelitian ini adalah data kualitatif :

3.3.1 Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukaan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau prilaku objek sasaran. (Nana Sudjana, 1989:84) observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Teknik observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki. Dalam arti yang luas, observasi sebenarnya tidak hanya terbatas pada pengamatan yang dilaksanakan baik secara langsung maupun tidak langsung (Singarimbun Masri dan Efendi Sofran,1995 : 46. 8).

3.3.2 Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain. Jenis wawancara yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (in-depth interview), yakni proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dan cara tanya jawab sambil

bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau apa tanpa menggunakan pedoman (guide) wawancara, dimana pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama (Noor, 2011: 138-139).

Wawancara dalam penelitian dilakukan untuk mengungkap hal-hal sesuai dengan topik Strategi Dinas Koperasi UKM Provinsi NTB Dalam Pemberdayaan UMKM Berbasis Sentra Pada Pengrajin Mutiara, Emas dan Perak Di Sekarbela Kota Mataram. Untuk melengkapi data yang akurat dan tepat, maka terlebih dahulu dibuat pedoman wawancara atau guide interview. Hal ini dimaksudkan agar dalam pelaksanan wawancara tersebut dapat terarah pada pokok permasalahan yang telah dirumuskan.

Dalam penelitian ini, terdapat beberapa informan yang menjadi sumber informasi, antara lain :

1) kepala Bidang UKM Dinas Koperai dan UKM Prov NTB
2) Kepala Seksi Pengembangan Usaha Kecil Menengah
3) Kepala Seksi Standarisasi dan Legalitas Usaha Kecil dan Menengah
4) Kepala Seksi Pemasaran Dan Jaringan Usaha
5) Kasi Fasilitasi Pembiayaan Usaha Simpan Pinjam
6) Pelaku UKM sentra kerajinan Mutiara, Emas dan Perak.

3.3.3 Data Primer

Data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer dapat berupa opini

subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian.

3.3.4 Data sekunder

Data skunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.

3.4 ALAT BANTU PENGUMPULAN DATA

Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa alat bantu pengumpulan data, berupa:

3.4.1 Pedoman wawancara dan observasi, sebagai pegangan peneliti dalam wawancara dan observasi agar tidak menyimpang dari tujuan penelitian, mengingatkan peneliti akan aspek-aspek yang perlu di gali dari informan serta memudahkan kategorisasi dalam melakukan analisis data.

3.4.2 Buku catatan dan alat tulis, berfungsi untuk mencatat semua percakapan dengan sumber data.

3.4.3 Recorder, berfungsi untuk merekam semua percakapan atau pembicaraan.

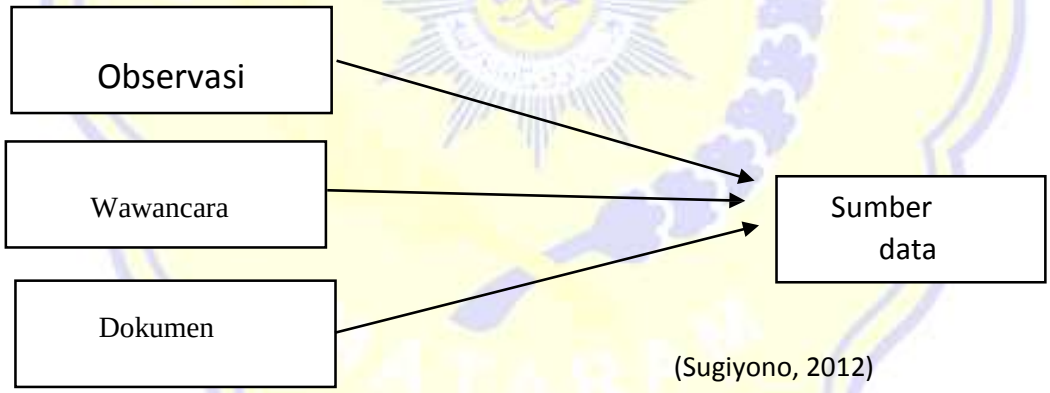
3.4.4 Camera, untuk memotret informan atau sumber data. Dengan adanya foto ini, maka dapat meningkatkan keabsahan penelitian akan lebih terjamin, karena peneliti betul-betul melakukan pengumpulan data.

3.4.5 Validitas Data

Dengan validitas data mampu mengetahui valid atau tidaknya data yang terkumpul serta diadakan pengecekan data. aliditas data adalah serangkaian bentuk ketepatan atas derajat dalam variabel penelitian yang menghubungkan antara proses penelitian pada obyek penelitian dengan data-data yang dilaporkan oleh seorang peneliti (Sugiyono, 2012). Validitas data akan membuktikan apakah data yang diperoleh sesuai dengan apa yang ada di lapangan atau tidak. Dalam hal ini, validitasnya dilakukan dengan cara triangulasi data, yaitu usaha mengecek kebenaran data atau informasi yang diperoleh peneliti dari berbagai sudut pandang yang berbeda.

Gambar 3.1

TEKNIK TRIANGULASI DATA



(Sugiyono, 2012)

3.4.6 Teknik Analisa Data

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Hubberman, yang disebut dengan *interactive model of analysis*. Menurut H.B. Sutopo model ini terdiri dari tiga komponen pokok,

yaitu : data reduction, data display dan data conclusion drawing (Sugiyono 2010:135). Untuk lebih jelas maka perlu diuraikan ketiga komponen kegiatan tersebut, yaitu :

1) Data Reduction

Mereduksi data berarti merangkum, memilih dan memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. (Sugiyono 2010:135).

2) Data Display

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Melalui penyajian data tersebut , maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah difahami. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman (1984) menyatakan "yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif".

3) Conclusion Drawing

Menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara,

dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusa masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada dilapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadu jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif. (Sugiyono 2010:141-142)