



KAJIAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA TEGAL
STUDY ON MICRO, SMALL AND MEDIUM BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES (UMKM) IN TEGAL CITY

DOI: <http://dx.doi.org/10.31002/rep.v5i1.2301>

Anita Karunia^{1✉}, Hetika², Ririh Sri Harjanti³

^{1,2,3} Politeknik Harapan Bersama Tegal

✉ anita.karunia2810@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi dan menyusun strategi dalam pengembangan UMKM di Kota Tegal khususnya pada Sektor Perdagangan sebagai salah satu sektor unggulan komparatif dan kompetitif serta mendukung pembangunan wilayah berdasarkan potensi dari sumber daya yang dimiliki oleh Kota Tegal. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif dalam penelitian ini memberikan ulasan yang diperoleh melalui kuisioner dan wawancara untuk kemudian dianalisis dalam bentuk matriks SWOT. Sedangkan analisis deskriptif kuantitatif pada penelitian ini berkaitan dengan hasil interpretasi terhadap data kualitatif yang diolah dalam bentuk bobot dan rating untuk memunculkan strategi yang tepat dalam pengembangan UMKM di Kota Tegal. Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada setiap aspek yang dibahas antara lain aspek Permodalan, Produksi, Teknologi, Pemasaran, SDM, Birokrasi, Sarana dan Prasaran, serta Sosial dan Ekonomi. Sedangkan strategi yang tepat dilakukan dalam upaya pengembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal adalah strategi SO (*Strength Opportunities*).

Kata kunci: *Strategi, UMKM, SWOT*

Abstract

*This study aims to identify the problems faced and develop strategies in the development of MSMEs in Tegal City especially in the Trade Sector as one of the comparative and competitive leading sectors and to support regional development based on the potential of the resources owned by Tegal City. This research is a descriptive study using qualitative and quantitative approaches. Qualitative descriptive analysis in this study provides a review obtained through questionnaires and interviews to then be analyzed in the form of a SWOT matrix. While the quantitative descriptive analysis in this study relates to the results of interpretations of qualitative data that are processed in the form of weights and ratings to come up with the right strategy in developing MSMEs in Tegal City. The results of the analysis in this study indicate that there are problems in every aspect discussed including aspects of Capital, Production, Technology, Marketing, HR, Bureaucracy, Facilities and Target, as well as Social and Economic. While the right strategy carried out in an effort to develop MSMEs in the Trade Sector in Tegal City is the SO (*Strength Opportunities*) strategy.*

Keywords: *Strategy, MSME, SWOT.*

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi pada saat ini tidak hanya berfokus pada peningkatan pendapatan saja, akan tetapi harus dapat memberikan kontribusi terhadap upaya pengentasan kemiskinan dan pemerataan pembangunan. Upaya tersebut tertuang dalam model pembangunan ekonomi inklusif. Salah satu bentuk pembangunan ekonomi inklusif yaitu dalam bentuk pembangunan ekonomi berbasis pemanfaatan sumber daya alam yang dimiliki oleh daerah.

Pembangunan ekonomi berbasis pemanfaatan sumber daya alam juga perlu diupayakan oleh pemerintah daerah Kota Tegal. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Anita Karunia dan Yusri Anis Faidah (2017 : 8) yang menganalisis pemetaan daya saing ekonomi di kawasan Karesidenan Pekalongan yaitu salah satunya adalah Kota Tegal. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa sektor yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif di Kota Tegal adalah Sektor Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor; Sektor Transportasi dan Pergudangan; Sektor Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum; Sektor Jasa Perusahaan; serta Sektor Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial.

Diantara sektor unggul tersebut, Sektor Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor di Kota Tegal memiliki jumlah tenaga kerja yang paling banyak khususnya pada jenis perdagangan besar dan eceran. Hal tersebut terlihat dalam data yang diperoleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2018 terdapat sekitar 48.205 orang atau sekitar 42 persen tenaga kerja di Kota Tegal bekerja pada sektor Perdagangan Besar dan Eceran.

Disamping itu, penyerapan tenaga kerja di Kota Tegal sebagian besar yaitu dalam Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Peran UMKM dalam menyerap tenaga kerja terlihat pada data yang diperoleh BPS menunjukkan bahwa sekitar 76 persen tenaga kerja di Kota Tegal merupakan tenaga kerja dalam industri kecil dan menengah. Akan tetapi nilai investasi yang dihasilkan oleh UMKM hanya sekitar 13 persen saja, sisanya dihasilkan oleh industri besar. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan pendapatan yang ada di wilayah Kota Tegal, khususnya dalam Sektor Perdagangan yang memiliki jumlah tenaga kerja yang paling banyak terserap.

Adanya permasalahan kesenjangan pendapatan tersebut menjadi perhatian pemerintah khususnya pemerintah daerah Kota Tegal. Karena UMKM sejatinya mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi. Selain dalam penyerapan tenaga kerja yang cukup besar, UMKM juga mempunyai peran penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Selain itu, UMKM terbukti tidak terpengaruh adanya krisis global seperti krisis yang menerpa pada Tahun 1997 – 1998 jumlah UMKM tidak berkurang justru terus meningkat pada saat ini. UMKM yang mayoritas merupakan usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing, sehingga ketika terjadi fluktuasi nilai tukar rupiah, UMKM tidak terpengaruh. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa UMKM telah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia.

Mengingat pentingnya peran UMKM dalam perekonomian masyarakat Indonesia khususnya Kota Tegal, maka

UMKM mendapat perhatian yang cukup besar dari berbagai pihak, salah satunya oleh para akademisi yang berada di Kota Tegal. Beberapa penelitian yang dilakukan menemukan terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Kota Tegal, yaitu terkait pemasaran, pendanaan atau modal, pengembangan sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi dan sebagainya. Hal ini ditunjukkan dalam hasil penelitian tentang UMKM di Kota Tegal oleh Hetika dan Nurul Mahmudah (2017) serta Yeni Priatna Sari, Ida Farida, Hetika pada Tahun (2019).

Melihat kontribusi dan peranan UMKM yang sangat penting bagi perekonomian masyarakat di Indonesia khususnya Kota Tegal, maka dukungan terkait pengembangan UMKM dan upaya pemecahan masalah yang dihadapi oleh UMKM harus dilakukan oleh pemerintah maupun pihak-pihak yang terkait serta akademisi sebagai salah satu bentuk pengabdian kepada masyarakat.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi dan menyusun strategi dalam pengembangan UMKM di Kota Tegal khususnya pada Sektor Perdagangan sebagai salah satu sektor unggulan komparatif dan kompetitif dan mendukung pembangunan wilayah berdasarkan potensi dari sumber daya yang dimiliki oleh Kota Tegal.

TINJAUAN TEORI

Penelitian ini mengacu pada upaya pemerintah untuk mewujudkan pembangunan ekonomi inklusif. Strategi utama dalam model pembangunan ekonomi inklusif adalah menyediakan lapangan kerja yang produktif khususnya untuk masyarakat yang tidak mampu

bekerja atau yang kurang mendapatkan manfaat adanya pembangunan, pelayanan publik dan dukungan kebijakan publik yang memadai. Selain itu, model ini juga berfokus pada pengembangan model pembangunan ekonomi wilayah yang mengkaji strategi potensi ekonomi daerah terutama yang berbasis pemanfaatan sumber daya alam.

Pembangunan ekonomi wilayah yang berbasis pemanfaatan sumber daya alam didasarkan pada Teori Pertumbuhan Jalur Cepat (*Turnpike*) yang dikemukakan oleh Samuelson (2001). Teori tersebut menjelaskan bahwa setiap wilayah perlu menganalisis potensi yang dimiliki dengan melihat sektor atau komoditas yang dapat dikembangkan berdasarkan potensi sumber daya alam yang dimiliki. Potensi tersebut salah satunya ditunjukkan melalui sektor atau komoditas yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif untuk dikembangkan. Adanya upaya pengembangan sektor tersebut, maka setiap daerah dapat menghasilkan nilai tambah yang lebih besar, waktu produksi yang cukup singkat, jumlah produksi yang cukup besar dan mampu bersaing pada pasar yang lebih luas.

Upaya pengembangan sektor yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif terus diupayakan oleh daerah dengan tidak mengenyampingkan adanya pemerataan ekonomi. Upaya pemerataan ekonomi terus diupayakan oleh pemerintah khususnya pemerintah daerah. Hal tersebut dilatarbelakangi oleh kondisi ketimpangan pendapatan yang terjadi. Ketimpangan pendapatan dikatakan tinggi apabila sebagian besar penduduk (miskin) hanya menerima sedikit bagian dari pendapatan nasional sedangkan sebagian kecil penduduk (kaya) menerima sebagian

besar pendapatan nasional. Pemahaman tersebut dikabarkan dalam Kurva Lorenz.

Ketidakmerataan pendapatan juga terjadi dalam satu sektor ekonomi contohnya dalam Sektor Perdagangan. Dalam Sektor Perdagangan terdapat penjual besar dan kecil bahkan eceran. Penjual besar memiliki jumlah pendapatan yang jauh berbeda dengan penjual kecil dan eceran dalam hal ini disebut sebagai UMKM. Pengertian UMKM dijelaskan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yang menyebutkan bahwa sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.

Mengingat pentingnya mengatasi permasalahan ketidakmerataan pendapatan dan pentingnya pengembangan sektor ekonomi yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif, maka upaya yang dilakukan oleh pemerintah khususnya daerah adalah mengupayakan berkembangnya UMKM sektor unggulan yang dimiliki dengan cara mengidentifikasi permasalahan yang terjadi untuk kemudian disusun strategi pengembangan yang tepat.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif (Sugiyono : 2014). Analisis deskriptif kualitatif dalam penelitian ini memberikan ulasan yang diperoleh melalui kuisioner dan wawancara terhadap responden dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan. Sedangkan analisis deskriptif kuantitatif pada

penelitian ini berkaitan dengan hasil interpretasi terhadap data kualitatif yang diolah dalam bentuk bobot dan rating. Analisis deskriptif kuantitatif pada penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasi strategi yang tepat untuk mengembangkan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal yang digunakan untuk menentukan strategi pengembangan usaha khususnya pada Sektor Perdagangan.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Juli sampai dengan Agustus 2019 di Kota Tegal.

Target/Subjek Penelitian

Populasi pada penelitian ini merupakan UMKM sektor Perdagangan di Kota Tegal. Ketidakpastian kondisi para pelaku UMKM, menyebabkan ketidakpastian jumlah populasi dalam penelitian ini. Hal tersebut menjadi latar belakang diambilnya sampel pada penelitian ini. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah *purposive sampling* yang merupakan teknik pengambilan sampel yang dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian (Sugiyono : 2014). Sampel yang diambil berasal dari kriteria populasi yang berdasarkan pertimbangan-pertimbangan antara lain: (a) Populasi yang digunakan pada penelitian ini merupakan UMKM di Kota Tegal pada Sektor Perdagangan, (b) Sampel yang diambil merupakan UMKM yang sudah berdiri minimal selama satu tahun, (c) sampel yang diambil merupakan UMKM yang memiliki omset penjualan tahunan dibawah Rp 50.000.000.000,00.

Pemilihan sampel dilakukan dengan metode *accidental sampling*. Teknik ini dilakukan karena keterbatasan waktu, tenaga, dan dana sehingga tidak

dapat mengambil sampel yang besar dan jauh. Keuntungan dari pada teknik ini adalah terletak pada ketepatan peneliti memilih sumber data sesuai dengan variabel yang diteliti.

Prosedur

Penelitian ini diawali dengan peninjauan literatur untuk merumuskan pertanyaan yang tepat untuk diajukan kepada responden. Dari hasil peninjauan tersebut, disusun alat dan metode untuk kemudian dilakukan pengumpulan data. Dalam penelitian ini, data yang terkumpul dalam bentuk kualitatif untuk kemudian dilakukan pengolahan data melalui bobot dan rating dan menghasilkan data kuantitatif yang digunakan untuk menunjukkan kategori atau kelompok. Dari hasil olah data tersebut menghasilkan rumusan strategi yang tepat dalam pengembangan UMKM di Kota Tegal.

Data, Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini diperoleh melalui penyebaran kuisioner dan wawancara kepada UMKM di Kota Tegal. Draft kuisioner tersebut kemudian disebarkan kepada responden yang dalam penelitian ini merupakan UMKM sektor Perdagangan di Kota Tegal serta dilakukan wawancara kepada beberapa responden yang dapat dimintai keterangan. Setelah data hasil kuisioner dan wawancara terkumpul kemudian diolah dengan cara melakukan bobot dan rating untuk mengelompokkan kondisi yang terjadi merupakan kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman yang dihadapi oleh UMKM di Kota Tegal. Dari hasil pengelompokan tersebut, kemudian dapat dirumuskan strategi yang tepat untuk mengembangkan UMKM di Kota Tegal.

Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menentukan strategi yang tepat untuk mengembangkan UMKM di Kota Tegal khususnya pada Sektor Perdagangan pada penelitian ini yaitu menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) menurut Kuncoro (2005) digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan bisnis baik internal maupun eksternal. Analisis internal yaitu penilaian terhadap kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) yang meliputi sumber daya, proses, dan hasil. Sedangkan eksternal yaitu penilaian terhadap peluang (*Opportunities*) dan hambatan (*Threats*) yang meliputi perkembangan politik, ekonomi, sosial, dan teknologi.

Implementasi analisis SWOT digunakan matriks SWOT dengan mengkombinasikan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Selain disusun matriks SWOT, untuk merumuskan strategi yang tepat dalam mengembangkan UMKM di Kota Tegal, Penentuan strategi yang tepat dalam penelitian ini dilakukan dengan adanya pemberian bobot dan rating pada setiap point faktor untuk skor indikator. Dari hasil skor indikator dikeempat faktor (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman) kemudian dapat ditentukan pilihan strategi sesuai dengan titik-titik dalam kuadran yang ditarik diagonalnya dan didapatkan titik perpotongan dari diagonal tersebut. Titik perpotongan dari diagonal tersebut dicari letak kuadrannya untuk menunjukkan letak strategi yang sesuai untuk diterapkan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini membahas tentang kondisi yang dialami oleh UMKM pada

Sektor Perdagangan di Kota Tegal dilihat dari 8 (delapan) aspek yaitu Permodalan, Produksi, Teknologi, Pemasaran, SDM, Birokrasi, Sarana dan Prasarana, serta Sosial dan Ekonomi. Informasi terkait kedelapan aspek tersebut dikumpulkan menggunakan metode kuisisioner dan wawancara. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal antara lain:

1. Pada aspek permodalan, sebagian UMKM masih menggunakan modal sendiri dan tidak menggunakan akses kredit karena kekhawatiran dalam hal pelunasan disamping sebagian besar tidak memiliki jaminan yang memadai.
2. Pada aspek produksi, sebagian besar UMKM masih menggunakan peralatan produksi yang sederhana, meskipun hal tersebut memberi keuntungan dalam hal biaya produksi yang terjangkau, namun peralatan yang masih tradisional menyebabkan produksi kurang efisien, khususnya apabila terdapat pesanan produksi dalam jumlah besar.
3. Pada aspek teknologi, sebagian besar UMKM belum terkomputerisasi dalam kegiatan operasionalnya.
4. Pada aspek pemasaran, sebagian besar UMKM belum mematenkan produk, belum terdapat diferensiasi produk dan belum memiliki kerjasama dengan perusahaan besar terkait bahan baku maupun penjualan produk.
5. Pada aspek sumber daya manusia, sebagian besar UMKM belum memiliki pengetahuan tentang pengelolaan keuangan yang ditandai dengan belum dipisahkannya keuangan pribadi dengan perusahaan.
6. Pada aspek birokrasi, sebagian besar UMKM kurang mengetahui regulasi terbaru yang diatur oleh pemerintah

contohnya terkait perubahan undang-undang perpajakan.

7. Pada aspek sarana dan prasarana, sebagian UMKM kurang aktif dalam mengikuti program pemerintah dalam bentuk bantuan pendanaan dengan bunga lunak.
8. Pada aspek sosial ekonomi, sebagian besar UMKM kurang siap dengan perubahan kondisi ekonomi seperti ketidakstabilan politik dan pasar bebas.

Beberapa kendala yang dihadapi oleh UMKM menjadi perhatian utama dalam proses pembangunan inklusif yang dicanangkan oleh pemerintah, khususnya pemerintah daerah dalam rangka otonomisasi. Oleh karena itu, penelitian ini mencoba menganalisis strategi apa yang tepat dilakukan dalam mengembangkan UMKM khususnya pada Sektor Perdagangan di Kota Tegal menggunakan analisis SWOT.

Analisis SWOT dirasa tepat digunakan karena disamping melihat kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh UMKM, dalam menentukan strategi juga dilihat kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi oleh UMKM. Identifikasi masing-masing aspek dikelompokkan dalam analisis SWOT untuk kemudian didapatkan matrik SWOT dan diagram analisis SWOT dengan pemberian bobot dan rating.

Dalam menentukan strategi pengembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal, langkah pertama adalah identifikasi kondisi UMKM dalam 4 (empat) indikator yaitu Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*). Tabel 1 merupakan analisis pengelompokan indikator dalam empat kategori kekuatan, kelemahan, peluang

dan ancaman yang tertuang dalam matriks SWOT.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa terdapat 21 (duapuluhsatu) indikator kekuatan secara garis besar antara lain dalam aspek modal, bahan baku, tenaga kerja, peralatan produksi, kemasan, kualitas produk, promosi, pemasaran, dan asset. Sedangkan untuk indikator kelemahan terdapat 11 (sebelas) antara lain dalam aspek bantuan modal, pengetahuan keuangan, peralatan produksi, diferensiasi produk, pemasaran, serta informasi pasar.

Kemudian untuk analisis peluang, terdapat 14 (empatbelas) indikator antara lain akses kredit, bahan baku, legalitas produk, pelatihan tenaga kerja, keanggotaan asosiasi pengusaha, birokrasi, sarana dan prasarana. Sedangkan terdapat pula 6 (enam) ancaman antara lain aspek bantuan modal, relasi, faktor ketidakstabilan politik, sosial dan ekonomi.

Dalam Tabel Matriks SWOT tersebut dirumuskan juga 4 (empat) strategi pengembangan berdasarkan identifikasi keempat indikator sebelumnya antara lain, strategi SO (*Growth*), strategi WO (*Stability*), strategi ST (*Diversification*), dan strategi WT (*Defend*). Untuk menentukan strategi mana yang tepat untuk pengembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal peneliti perlu melakukan analisis lebih lanjut melalui analisis kuantitatif yaitu dengan memberikan bobot dan rating pada masing-masing indikator.

Tabel 1. Matriks SWOT

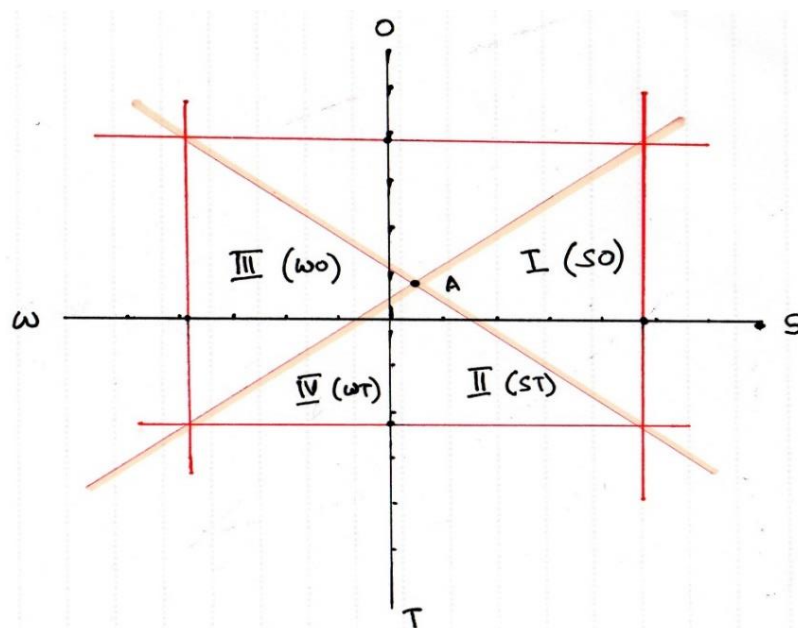
<p style="text-align: center;">FAKTOR INTERNAL</p> <p style="text-align: center;">FAKTOR EKSTERNAL</p>	<p>Strengths (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Modal milik sendiri 2 Bahan Baku Mudah Diperoleh 3 Harga Bahan Baku Stabil 4 Kualitas Bahan Baku Konsisten 5 Tenaga kerja rata-rata memiliki pengalaman 6 Tenaga kerja memiliki keahlian khusus 7 Tenaga kerja tidak sering berganti 8 Peralatan Produksi Aman Digunakan 9 Ada Upaya Melakukan perubahan peralatan yang lebih canggih dan efisien 10 Biaya Operasional Peralatan Produksi Terjangkau 11 Memiliki Kemasan Yang Baik 12 Produk dihasilkan melalui desain 13 Ada upaya mendesain produk baru yang lebih berkualitas 14 Melakukan pemeriksaan kualitas produk 15 Menerima pesanan 16 Melakukan promosi produk dalam bentuk iklan 17 Memberikan diskon atau potongan harga 18 Melakukan pelayanan berbasis online 19 Lokasi usaha strategis 20 Memiliki Alat Transportasi Sendiri 21 Memiliki gudang atau tempat persediaan 	<p>Weaknesses (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Tidak memiliki akses pada lembaga keuangan 2 Tidak berpengalaman meminjam dana 3 Tidak memiliki aset sebagai jaminan 4 Tidak memisahkan keuangan usaha dan pribadi 5 Peralatan produksi masih sederhana 6 Tidak Terdapat diferensiasi produk 7 Tidak Memiliki merk yang dipatenkan 8 Tidak Terdapat garansi 9 Tidak Menerima sistem pembayaran kredit 10 Tidak Memiliki sales 11 Tidak Memiliki informasi terkait pasar
	<p>Opportunities (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Mengetahui informasi kredit 2 Terdapat Jaminan dalam Pembelian Bahan Baku 3 Mencari pembelian bahan baku yang lebih baik 4 Mencari pasar baru atau peluang baru 5 Terdapat izin atau legalitas produk 6 Mengikuti pelatihan peningkatan keahlian tenaga kerja 	<p style="text-align: center;">Strategi SO (Growth)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Mengikuti program pengembangan UMKM kredit bunga lunak untuk menambah modal 2) Menjaga hubungan baik dengan penyedia bahan baku dengan terus mencari penyedia bahan baku yang lebih baik 3) Menjaga hubungan baik dan memberikan pelatihan kepada karyawan

<p>7 Pemilik merupakan anggota dalam asosiasi pengusaha (paguyuban)</p> <p>8 Mengikuti sistem penjualan dari paguyuban yang diikuti</p> <p>9 Ikut dilibatkan dalam kebijakan dan kegiatan UMKM</p> <p>10 Ikut dalam pembinaan program kemitraan usaha</p> <p>11 Pemerintah menyediakan tempat dan kegiatan yang membantu memasarkan produk usaha</p> <p>12 Terdapat akses jalan, listrik dan air yang mendukung kegiatan usaha</p> <p>13 Infrastruktur yang dibangun pemerintah cukup memadai dan membantu jalannya usaha</p> <p>14 Tingkat gangguan keamanan (pencurian, penipuan, kriminal, dll) pada usaha cukup rendah</p>	<p>4) Melakukan pembaruan alat produksi yang lebih canggih dan efisien</p> <p>5) Melakukan pengembangan produk dengan tetap menjaga kualitas dan legalitas produk</p> <p>6) Melakukan promosi online dan melakukan promosi kepada industri yang lebih besar</p> <p>7) Menjaga aset dengan baik</p> <p>8) Memperhatikan kondisi pasar dengan lebih berperan aktif dalam paguyuban</p> <p>9) Mengikuti pembinaan program pengembangan UMKM baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun swasta</p> <p>10) Memanfaatkan sarana dan prasarana yang telah disediakan dengan efektif dan efisien</p>	<p>4) Melakukan diferensiasi produk dan mematenkan produk agar terjaga originalitasnya</p> <p>5) Melakukan promosi dengan memberikan garansi dan fasilitas pembayaran secara kredit</p> <p>6) Mencari pasar baru dan penyedia bahan baku baru yang lebih besar</p> <p>7) Mengikuti pembinaan program pengembangan UMKM baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun swasta</p> <p>8) Memanfaatkan sarana dan prasarana yang telah disediakan dengan efektif dan efisien</p>
<p>Threats (T)</p> <p>1 Tidak ikut dalam pendanaan bunga lunak yang diberikan oleh pemerintah</p> <p>2 Tidak Memiliki hubungan dengan pengusaha besar terkait pembelian bahan baku</p> <p>3 Tidak Memiliki hubungan dengan pengusaha besar terkait penjualan produk</p> <p>4 Ketidaktstabilan politik ikut mempengaruhi dan menghambat perkembangan usaha</p> <p>5 Produk-produk asing (impor) menghambat perkembangan usaha</p> <p>6 Tingkat inflasi yang tinggi mempengaruhi perkembangan usaha</p>	<p>Strategi ST (Diversification)</p> <p>1) Mengikuti program pengembangan UMKM kredit bunga lunak untuk menambah modal</p> <p>2) Menjaga hubungan baik dengan penyedia bahan baku</p> <p>3) Menjaga hubungan baik dengan karyawan</p> <p>4) Melakukan pembaruan alat produksi yang lebih canggih dan efisien</p> <p>5) Menjaga kualitas dan legalitas produk</p> <p>6) Melakukan promosi terhadap industri yang lebih besar</p> <p>7) Menjaga aset dengan baik</p> <p>8) Memperhatikan kondisi pasar dengan lebih berperan aktif dalam paguyuban</p>	<p>Strategi WT (Defend)</p> <p>1) Mengikuti program pengembangan UMKM kredit bunga lunak untuk menambah modal</p> <p>2) Mengikuti pelatihan peningkatan kualitas tenaga kerja khususnya dalam pembukuan keuangan</p> <p>3) Melakukan pembaruan alat produksi yang lebih canggih dan efisien</p> <p>4) Melakukan diferensiasi produk dan mematenkan produk agar terjaga originalitasnya</p> <p>5) Melakukan promosi dengan memberikan garansi dan fasilitas pembayaran secara kredit</p> <p>6) Melakukan promosi terhadap industri yang lebih besar</p> <p>7) Memperhatikan kondisi pasar dengan lebih berperan aktif dalam paguyuban</p>

Pemberian bobot dan rating ditentukan berdasarkan hasil kuisisioner dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti pada masing-masing responden. Penentuan bobot dan rating pada setiap indikator berdasarkan kondisi yang dialami oleh sebagian besar responden dan kepentingan dalam penentuan strategi dari tiap indikator tersebut.

Berdasarkan pemberian bobot, bobot item, rating dan skor maka didapatkan skor total pada indikator kekuatan (S) sebesar 2,41 , indikator kelemahan (W) sebesar 1,95 , indikator peluang (O) sebesar 1,98 dan ancaman (T) sebesar 1,12. Dari keempat hasil perhitungan dari masing-masing indikator, maka dapat diproyeksikan alternatif strategi pengembangan yang diusulkan.

Strategi pengembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal ditentukan berdasarkan skor pada masing-masing indikator. Dari masing-masing skor tersebut, didapatkan titik pada garis vertikal dan horizontal untuk kemudian ditarik garis memanjang sehingga membentuk sebuah persegi. Dari bentuk persegi tersebut kemudian ditarik diagonalnya dan didapatkan titik perpotongan dari diagonal tersebut. Titik perpotongan dari diagonal tersebut dicari letak kuadrannya yang menunjukkan letak strategi yang sesuai untuk diterapkan. Berdasarkan metode tersebut, maka dapat diketahui bahwa titik perpotongan garis diagonal berada pada titik A yaitu pada kuadran I atau masuk dalam Strategi SO (*Growth*). Hasil analisis tersebut dijelaskan pada Gambar 1 sebagai berikut :



Gambar 1. Kurva Strategi Analisis SWOT

Berdasarkan hasil analisis yang ditunjukkan pada Gambar 1, maka didapatkan strategi pengembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal yang tepat adalah Strategi SO (*Growth*). Strategi SO merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Melalui strategi SO tersebut, UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal diharapkan menjalankan ekspansi pasar, memperbesar pertumbuhan produksi dan mengupayakan kemajuan teknologi secara maksimal.

Strategi SO yang tertuang dalam matriks SWOT menunjukkan bahwa terdapat 10 (sepuluh) strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal antara lain:

1. Mengikuti program pengembangan UMKM kredit bunga lunak untuk menambah modal
2. Menjaga hubungan baik dengan penyedia bahan baku dengan terus mencari penyedia bahan baku yang lebih baik
3. Menjaga hubungan baik dan memberikan pelatihan kepada karyawan
4. Melakukan pembaruan alat produksi yang lebih canggih dan efisien
5. Melakukan pengembangan produk dengan tetap menjaga kualitas dan legalitas produk
6. Melakukan promosi online dan melakukan promosi kepada industri yang lebih besar
7. Menjaga aset dengan baik
8. Memperhatikan kondisi pasar dengan lebih berperan aktif dalam paguyuban
9. Mengikuti pembinaan program pengembangan UMKM baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun swasta

10. Memanfaatkan sarana dan prasarana yang telah disediakan dengan efektif dan efisien

Berdasarkan uraian Strategi SO yang disampaikan sebelumnya menunjukkan bahwa UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal berkembang dengan pesat sehingga rekomendasi strategi yang diberikan bersifat progresif karena kondisi UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal dalam kondisi prima dan mantap.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat permasalahan pada setiap aspek yang dibahas antara lain aspek Permodalan, Produksi, Teknologi, Pemasaran, SDM, Birokrasi, Sarana dan Prasarana, serta Sosial dan Ekonomi. Selain ini strategi yang tepat dilakukan dalam upaya pengembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal adalah strategi SO (*Strength Opportunities*).

Saran

Terdapat beberapa saran dan rekomendasi dalam upaya pengembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tegal antara lain (1) UMKM perlu lebih memanfaatkan akses modal melalui perbankan atau instansi lain yang menawarkan program bunga lunak demi pengembangan usaha dalam bentuk pengembangan produk, pembaruan peralatan produksi, perluasan pasar, serta peningkatan kemampuan tenaga kerja melalui pelatihan, (2) UMKM dapat menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) dalam mengembangkan usahanya, yaitu dengan memanfaatkan

kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya, (3) Pemerintah daerah perlu lebih mengsosialisasikan program pengembangan UMKM dan pembaruan regulasi yang mengatur kegiatan UMKM, (4) Pemerintah daerah perlu terus memfasilitasi sarana dan prasarana yang diperlukan dalam pengembangan UMKM dengan tetap menjaga stabilitas perekonomian, (5) Perlu dilakukan penelitian yang lebih luas yaitu pada UMKM keseluruhan sektor, tidak hanya sektor Perdagangan saja.

Implikasi dan Keterbatasan

Implikasi dari penelitian ini adalah peneliti mencoba memberikan rekomendasi terkait strategi yang tepat dalam pengembangan UMKM di Kota Tegal khususnya pada Sektor Perdagangan. Sektor Perdagangan dipilih menjadi objek penelitian dilatarbelakangi oleh penelitian selanjutnya yang menyebutkan bahwa Sektor Perdagangan merupakan salah satu sektor yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif. Hal tersebut menunjukkan bahwa Kota Tegal memiliki potensi wilayah pada Sektor Perdagangan dan melalui strategi SO (*Strength Opportunities*) yang direkomendasikan dalam hasil penelitian ini, diharapkan Sektor Perdagangan akan semakin berkembang khususnya pada usaha yang dilakukan oleh para pelaku UMKM.

Keterbatasan penelitian ini yaitu dalam hal objek penelitian yang hanya difokuskan pada Sektor Perdagangan, sedangkan UMKM di Kota Tegal berada pada hampir keseluruhan sektor.

DAFTAR PUSTAKA

Ariani dan Mohamad Nur Utomo. (2017) *Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro,*

Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan. Jurnal Organisasi dan Manajemen, Volume 13, Nomor 2, September 2017, 99 - 118.

Arsyad, Lincoln. (2005) *Pengantar Perencanaan dan Pembangunan Ekonomi Daerah.* Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.

Badan Pusat Statistik. (2018) Kota Tegal Dalam Angka 2018.

Hetika dan Nurul Mahmudah. (2017) Penerapan Standar Akuntansi Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dalam Menyusun Laporan Keuangan. *Jurnal Bisnis Terapan 2 (01), 81 - 104.*

Jhingan, M.L. (2008) *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan.* Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

Karunia, Anita dan Yusri Anis Faidah. (2017). Strategi Pengembangan Wilayah Melalui Pemetaan Daya Saing Ekonomi Kawasan Karesidenan Pekalongan. *Jurnal AKSI (Akuntansi dan Sistem Informasi) Vol. 2, No. 1.*

Kuncoro, M. (2005) *Strategi: Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif?.* Jakarta: Erlangga.

Samuelson. (2001) *Ilmu Mikro Ekonomi.* Jakarta: Media Global Edukasi.

Sari, Yeni Priatna, Ida Farida dan Hetika. (2019) Model Pendampingan UMKM Pengolahan Hasil Laut dengan Metode Pendekatan Pendampingan Terintegritas.

*Monex : Journal Research
Accounting Politeknik Tegal 8 (1),
293 – 302.*

Sugiyono. (2014) *Statistika untuk
Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Todaro, MichaelP., Stephen CSmith.
(2003) *Pembangunan Ekonomi di
Dunia Ketiga*. Jakarta: Erlangga.

Undang-undang No. 20 Tahun 2008
tentang Usaha Mikro, Kecil dan
Menengah