



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 4 Tahun 2024 Page 9456-9462

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Literature Review: Strategi Pengembangan UMKM

Variza Aditiya^{1✉}, Said Mustafa², Novelma Lastri³, Dwi Hartutik⁴, Andi Desy Musdiana⁵

STIA Lancang Kuning

Email: variza.aditiya@gmail.com^{1✉}

Abstrak

UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yaitu usaha yang dilakukan oleh perseorangan, kelompok, badan usaha kecil, dan keluarga. Kehadiran UMKM di Indonesia sangat penting karena berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Melalui tinjauan literatur studi kasus, makalah ini mengeksplorasi beberapa strategi utama yang dapat diterapkan untuk mendukung pertumbuhan UMKM dan memperkuat perekonomian lokal. Penerapan rencana bisnis dinilai sebagai langkah penting dalam mengembangkan UMKM untuk meningkatkan penjualan dan menjaga kelangsungan usaha.

Kata Kunci: *UMKM, Strategi, Kewirausahaan.*

Abstract

Umkm, which is an abbreviation for Micro, Small and Medium Enterprises, is an enterprise or business carried out by individuals, groups, small business entities and households. The existence of MSMEs in Indonesia is very important, because they contribute greatly to economic growth. Through a case study literature review, this article explores several key strategies that can be implemented to support the growth of MSMEs and strengthen the local economy. Implementing a business plan is considered a crucial step in developing MSMEs to increase sales and maintain business continuity.

Keyword: *MSMEs, Strategy, Entrepreneurship.*

PENDAHULUAN

Menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang atau 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 menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria. Usaha mikro kecil dan menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha kecil dapat didefinisikan sebagai berikut:

- a. Pengembangan empat kegiatan ekonomi utama (*core business*) yang menjadi motor penggerak pembangunan, yaitu agribisnis, industri manufaktur, sumber daya manusia dan bisnis kelautan.
- b. Pengembangan kawasan andalan, untuk dapat mempercepat pemulihan perekonomian melaluipendekatan wilayah atau daerah, yaitu dengan pemilihan wilayah atau daerah untuk mewadahi program prioritas dan pengembangan sector-sekor potensi.
- c. Peningkatan upaya-upaya pemberdayaan masyarakat (Priamana dalam Hamdani, 2020:1).

Penambahan jumlah Usaha Kecil Mikro Menengah sangat baik saat ini. Hal ini dikarenakan adanya intervensi pemerintah di Usaha Mikro Kecil Menengah khususnya aspek pembiayaan. Hal ini perlu disambut baik oleh para pelaku UMKM karena factor pendukung eksternal perkembangan usaha sudah terbantu. Faktor pendukung perkembangan usaha selain eksternal, harus Juga didukung secara intemal. Faktor intimal

adalah faktor dari si pemilik usahanya sendiri. Jika di kerucutkan maka bisa dikatakan dari manajemen usaha UMKM tersebut. James K. Mbugua, dkk (2013) mengatakan pemerintah, organisasi pendukung usaha dan stakeholder bekerjasama mengembangkan program pelatihan yang tujuannya meningkatkan keterampilan manajemen kepada pemilik atau pengelola usaha.

Business plan merupakan dokumen tertulis yang harus disiapkan oleh wirausahawan yang berisi tentang gambaran terkait unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal untuk memulai suatu usaha (Hisrich & Peter, 1995:113). Serupa dengan pendapat tersebut, Daft (2007:265) menyatakan bahwa business plan merupakan dokumen yang berisi rincian terkait detail-detail bisnis yang harus disiapkan oleh wirausahawan sebelum melakukan bisnis baru. Pendapat lain menyatakan bahwa business plan adalah dokumen yang dibuat oleh wirausahawan yang memuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang serta kecenderungan masa depan dari suatu perusahaan (Bygrave, 1994).

Industri juga mampu menciptakan pasar baru dan mengubah perilaku konsumen. Hal ini sejalan dengan pendapat (Pinem, 2016) dimana UMKM merupakan sector yang berpotensi untuk menciptakan pertumbuhan disuatu Kawasan, sedangkan (Saqib & Ou, 2020) menyatakan bahwa UMKM Industri mempunyai keunggulan dalam bentuk memberikan nilai tambah sehingga diperlukan strategi untuk tetap dapat bertahan dalam iklim bisnis yang kompetitif.

METODE PENELITIAN

Penulisan ini menggunakan studi literature dengan beberapa jurnal penelitian yang berkaitan dengan informasi yang dibutuhkan terkait strategi pengembangan UMKM. Studi literatur adalah metode penelitian yang melibatkan pengumpulan, peninjauan, dan analisis informasi dari berbagai sumber tertulis yang sudah ada, seperti buku, artikel jurnal, laporan penelitian, dan dokumen-dokumen lainnya. Tujuannya adalah untuk memahami konteks, teori, dan temuan-temuan yang telah ada mengenai topik tertentu. Dalam hal ini, topiknya adalah strategi pengembangan UMKM. Dalam studi ini, jurnal-jurnal penelitian yang berkaitan dengan strategi pengembangan UMKM digunakan sebagai sumber utama untuk mengumpulkan data dan informasi yang relevan dan up-to-date.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Copyright @ Variza Aditiya, Said Mustafa, Novelma Lastri, Dwi Hartutik⁴, Andi Desy Musdiana

Hasil *Literature Review*

Pertama, judul penelitian yaitu Strategi Pengembangan Usaha UMKM Kuliner di Kota Pekanbaru yang ditulis oleh Rosmita, Lilis Suriani, Arya teguh Adin (2024). Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis dan menjelaskan strategi pengembangan usaha UMKM kuliner di Kota Pekanbaru. Penelitian dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yakni mendeskripsikan realita usaha kuliner dengan focus pada strategi pengembangan. Populasi penelitian yaitu pengusaha atau owner yang tersebar di Kota Pekanbaru sebanyak 8 orang serta pegawai dinas koperasi an UMKM Kota Pekanbaru. Analisis data yakni penulis menggunakan metode analisis SWOT yang penulis anggap mampu untuk menjawab dan memberikan solusi.

Kedua. judul penelitian Implementasi Business Plan sebagai strategi pengembangan UMKM ditulis oleh Rini Wijayaningsih, Ahmad rizal, Angel Septiani Parhusip, Devina Elga Ranjani (2024). Penelitian ini bertujuan membahas pentingnya perencanaan dan strategi bisnis yang efektif bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam menghadapi persaingan yang ketat. Metode yang digunakan yakni literatur review, artikel, jurnal, peraturan, dan situs di internet yang topiknya sama dengan tema. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif.

Ketiga, yang ditulis oleh Sesarria Yuvanda, Muhammad rachmad Rasjid, Deby Aisyah RJ Nur. (2024) tentang Strategi Pengembangan UMKM Industri Unggulan dengan Metode Topsis – Swot. Tujuan penelitian yaitu untuk menentukan UMKM industri yang menjadi unggulan dan merumuskan strategi yang layak digunakan untuk menumbuhkembangkan UMKM industri unggulan. Lokasi penelitian dilakukan di Kota Jambi dikarenakan unit usaha UMKM Industri terbanyak di Provinsi Jambi. Penentuan ini menggunakan kombinasi TOPSIS-SWOT. Hasil menunjukkan bahwa kota Jambi UMKM industri unggulan adalah kelompok makanan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskripsi kuantitatif dan observasi. Data yang digunakan merupakan data primer yang bersumber dari dinas perindustrian dan perdagangan Provinsi Jambi. Teknk pengambilan sampel menggunakan two stage simple random sampling dengan alokasi proposional. Pada tahap pertama ditentukan kelompok industri katagori UMKM unggulan di Kota Jambi dimana terbagi 5 kelompok usaha industri. Pada tahap kedua dipilih kelompok usaha industri dengan jumlah sampel sebanyak 33 dari populasi yang berjumlah 334 atau 10%.

Pembahasan

Berdasarkan dari hasil *literature review* pertama dapat diperoleh pemahaman bahwa

Copyright @ Variza Aditiya, Said Mustafa, Novelma Lastri, Dwi Hartutik⁴, Andi Desy

Musdiana

Dari pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa poin penting. Strategi Pengembangan UMKM yang Holistik: Pengembangan UMKM memerlukan pendekatan yang holistik, yang mencakup berbagai aspek seperti akses finansial, pelatihan keterampilan, akses pasar, dan infrastruktur pendukung. Strategi yang menyeluruh ini memungkinkan UMKM untuk berkembang secara optimal dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap ekonomi lokal. Pentingnya Akses Finansial yang Memadai: Terbatasnya akses terhadap pembiayaan sering kali menjadi hambatan utama bagi UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah dan lembaga keuangan untuk meningkatkan akses finansial bagi UMKM melalui pengembangan produk keuangan khusus dan pemberian bantuan dalam penyusunan proposal bisnis yang kuat.

Pelatihan dan Pendampingan Keterampilan: Program pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM dapat membantu meningkatkan kapabilitas dan daya saing mereka. Selain itu, pendampingan oleh para ahli bisnis atau mentor juga dapat memberikan panduan dan dukungan yang berharga bagi pengusaha UMKM dalam menghadapi berbagai tantangan yang mereka hadapi. Kolaborasi Antar-UMKM dan dengan Pihak Lain: Kolaborasi antar-UMKM serta dengan perusahaan besar, pemerintah, lembaga keuangan, dan sektor pendidikan merupakan kunci dalam meningkatkan akses pasar, sumber daya, dan peluang untuk UMKM. Melalui kolaborasi ini, UMKM dapat memperluas jangkauan mereka dan meningkatkan daya saing dalam ekonomi lokal maupun global. Monitoring dan Evaluasi:

Penting untuk memiliki mekanisme pemantauan dan evaluasi yang efektif untuk mengukur kemajuan dan dampak dari berbagai strategi pengembangan UMKM yang diterapkan. Dengan demikian, dapat dievaluasi secara terus-menerus dan disesuaikan untuk memastikan bahwa strategi-strategi yang dijalankan efektif dan memberikan hasil yang diharapkan.

Cara mengatasi tantangan dan hambatan yang dihadapi UMKM dalam business plan UMKM cenderung memiliki tingkat persaingan yang tinggi karena entry barrier usaha yang rendah. Oleh karena itu UMKM harus memiliki perencanaan dan strategi bisnis yang baik agar bisa memenangkan persaingan di antara usaha sejenis. Kegiatan UMKM ini memiliki tujuan untuk:

1. Memberikan pengetahuan kepada mitra tentang arti pentingnya value propositions yang harus dimiliki agar usaha mitra nantinya memiliki value yang berbeda dengan

usaha lain yang sejenis

2. Memberikan keterampilan pembuatan rencana bisnis dengan mengadopsi teknik business plan model canvas yang dapat dipraktekkan mitra dalam menjalankan usahanya
3. Memberikan pengetahuan kepada mitra tentang penyusunan strategi bisnis yang baik.

Untuk menentukan UMKM industri unggulan, peneliti menggunakan model TOPSIS dengan melalui 8 tahapan tersebut yaitu:

1. Penentuan bobot kriteria UMKM industri unggulan
2. Data UMKM industri unggulan akan dikelompokkan menjadi 5 kelompok batik, songket, sulaman, souvenir, dan makanan.
3. Matrik ternormalisasikan R.Data UMKM industri berdasarkan nilai kriteria maka dilakukan ternormalisasi R.
4. Matrik ternormalisasi UMKM Industri Unggulan.
5. Penentuan solusi ideal positif dan negative. Pada tahap ini ditentukan jarak terjauh dan terdekat UMKM dalam bentuk nilai solusi ideal positif dan negatif.
6. Penentuan besaran jarak terhadap nilai solusi ideal.
7. Penentuan nilai preferensi
8. Penentuan keputusan UMKM industri.

SIMPULAN

Penerapan Teknologi Informasi dalam Pelayanan Publik sebagai mana kita ketahui umumnya sudah berjalan namun masih belum secara optimal. Hal ini dikarenakan oleh faktor-faktor diantaranya yaitu:

1. Sebagai tulang punggung ekonomi di banyak negara, UMKM memiliki peran yang krusial dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan memperkuat strukturekonomi lokal. Namun, tantangan-tantangan yang dihadapi oleh UMKM tidak bisadiabaikan, dan diperlukan pendekatan komprehensif serta kolaborasi lintas sektor untukmendukung pertumbuhan dan keberlanjutan mereka.
2. UMKM perlu memiliki perencanaan dan strategi bisnis yang baik, seperti pelatihan tentang value propositions, pembuatan rencana bisnis yang baik. Perencanaan bisnis membantu dalam menjalankan bisnis dengan menyusun rencana terpadu seperti pemasaran, keuangan, manufaktus, dan sumber daya manusia.

Copyright @ Variza Aditiya, Said Mustafa, Novelma Lastri, Dwi Hartutik⁴, Andi Desy

Musdiana

3. Industri UMKM yang menjadi unggulan di Kota Jambi adalah industri makan yang terpilih berdasarkan metode TOPSIS. Untuk menumbuhkembangkan industri makanan maka diperlukan strategi meningkatkan diversifikasi produk melalui desain produk kekinian, kompetensi tenaga kerja berbasis IT, bantuan permodalan dan manajemen keuangan serta pengembangan pasar online.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditiya, V., Sari, N., & Suryani, L. (2024). Pengaruh Media Sosial dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif pada Pengguna Spaylater di Shoope. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(1), 10429-10441.
- Bygrave, and William, D. (1994). *The Portable MBA in Entrepreneurship*. New York: John Willey & Sons, Inc
- Kin, N. (2024). Strategi Pengembangan UMKM untuk peningkatan ekonomi local. *Jurnal Fakultas Ekonomi & Bisnis*, 1(1-12).
- Pinem, D.E. 2016, Menemukan Strategi Pengembangan Kawasan Industri Melalui Analisis Sektor Unggulan Kota Binjai, *Jurnal Wilayah dan Lingkungan*, 4(1), 45.
- Saqib, Z.A., Saqib, K.A. & Ou, J. 2020, Role of Visibility in Supply Chain Management, *Modern Perspectives in Business Applications*, 1–13.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51- 58.
- Tarigan, E. D. S. (2012). *Peranan Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Menciptakan Keunggulan Kompetitif Perusahaan*.
- Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah