

# STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI DESA PASIR AWI KABUPATEN KARAWANG

<sup>1</sup>Neni Sumarni  
<sup>2</sup>Mulia Prihandoyo

Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Teknik Industri Fakultas Teknik dan Ilmu  
Komputer  
Universitas Buana Perjuangan Karawang

[neni.sumarni@ubpkarawang.ac.id](mailto:neni.sumarni@ubpkarawang.ac.id) [TII7.muliaprihandoyo@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:TII7.muliaprihandoyo@mhs.ubpkarawang.ac.id)

## ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai fungsi yang strategis dalam perekonomian nasional, khususnya di Desa Pasir Awi Kabupaten Karawang. UMKM menjadi sistem ekonomi kerakyatan untuk mengurangi permasalahan kemiskinan dan pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi serta memberikan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan perekonomian daerah dan ketahanan nasional. Jumlah UMKM yang besar dapat dimanfaatkan menjadi mitra pemerintah dalam mengelola sumber daya. Strategi pengembangan UMKM di Desa Pasirawi Kabupaten Karawang dengan cara menggunakan analisa metode SWOT. Hasil yang di dapat dari strategi pengembangan yaitu penyediaan bantuan permodalan dari pemerintah, melakukan pelatihan dan pengembangan untuk meningkatkan skill dan keilmuan UMKM, pengembangan kemitraan untuk mengembangkan UMKM lebih besar, mengembangkan promosi untuk mengenalkan sebuah produk dan perlunya lembaga khusus UMKM di Desa Pasirawi untuk membantu sarana, prasarana dan jaringan usaha.

**Kata Kunci:** *Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Strategi Pengembangan, Metode SWOT.*

## ABSTRACT

Micro Small and Medium enterprises (UMKM) have a strategic function in the national economy, especially in Desa PasirAwi, Karawang Regency. UMKM becomes a populist economic system to reduce poverty problems and its development is able to expand the economic base and can make a significant contribution in improving the regional economy and national resilience. The large number of MSMEs can be used as partners for the government in managing resources. The strategy for developing MSMEs in Pasir Awi Village, Karawang Regency is by using the SWOT method analysis. The result obtained from the development strategy are the provision of capital assistance from the government, conducting training and development to improve MSME skill and knowledge, developing partnerships to develop larger MSMEs, developing promotions to introduce a product and the need for a special UMKM institution in Pasir Awi Village to help with facilities, infrastructure and business networks.

**Keywords :** *Micro, Small and Medium Enterprises, Development Strategy, SWOT Method.*

## PENDAHULUAN

Desa Pasirawi merupakan desa yang terletak di Kecamatan Rawamerta Kabupaten Karawang, Jawa Barat dengan luas 576.7 Ha. Sebagian besar penduduknya bekerja sebagai buruh tani. Jumlah penduduk di Desa Pasirawi sebanyak 5.893 orang dan jumlah kepala keluarga 1.810 KK. Selain bertani, masyarakat juga bekerja sebagai buruh Perusahaan Swasta, Perusahaan Pemerintah dan pada sektor UMKM. Pada sektor UMKM yang ada di desa pasirawi di bagi menjadi beberapa kategori dari sektor pertanian, dan penyediaan jasa swasta.

Hampir sebagian besar perekonomian masyarakat Desa Pasirawi bergantung pada sektor pertanian. Dengan luas lahan produksi tanaman padi 404 Ha dan luas lahan produksi tanaman brokoli 2.5 Ha tentunya menjadi salah satu keuntungan tersendiri untuk masyarakat. Dari sektor industri pengolahan dan jasa swasta hanya sebagian kecil dari masyarakat yang bergantung pada sektor tersebut. Dengan pengolahan dan strategi pengembangan UMKM khususnya di Desa Pasirawi yang kurang di manfaatkan dengan baik akan menjadi permasalahan yang serius. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang strategis dalam perenonomia suatu Negara. UMKM sangat berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja dan pertumbuhan ekonomi, menekan angka pengangguran, menyediakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan suatu Negara. UMKM perlu di kembangkan karena memiliki peranan penting dalam pengembangan ekonomi Negara dan Daerah (Departemen Perdagangan, 2008). Pengembangan UMKM menjadi salah satu hal yang krusial mengingat UMKM mempunyai peranan yang demikian penting untuk pertumbuhan ekonomi sebuah Negara termasuk di Indonesia (Husband and Purnendu, 1999; Tambunan, 2005). Dengan adanya strategi pengembangan yang terintegrasi diharapkan UMKM menjadi kegiatan ekonomi yang memiliki nilai tambah dan berdaya saing tinggi, tidak hanya memiliki keunggulan komparatif melainkan keunggulan kompetitif (Tambunan, 2002).

Dari hasil pemaparan di atas, metode analisa yang akan di gunakan yaitu SWOT (*Strength, Weaknees, Opportunities, Threats*). Metode SWOT adalah metode perencanaan strategis yang di gunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threast*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis, dan dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya (Erwin Suryana, 2014). Dalam metode SWOT ada dua analisa yaitu analisa internal dan eksternal. Analisa internal terdiri dari analisis kekuatan (*Strenght*) merupakan situasi dan kondisi yang merupakan kekuatan dari perusahaan, dan analisis kelemahan (*Weaknesses*) merupakan kegiatan-kegiatan yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya

yang di butuhkan oleh perusahaan tapi tidak dimiliki oleh perusahaan. Sedangkan analisis eksternal terdiri dari analisis peluang (*Oppurtunity*) merupakan faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi perusahaan dan memanfaatkannya, dan analisis ancaman (*Threat*) merupakan faktor negatif dari lingkungan yang memberikan hambatan bagi berkembangnya atau berjalannya sebuah perusahaan. Dengan hasil kombinasi dari analisa SWOT, di harapkan menjadi strategi yang sangat berguna untuk Memajukan perekonomian dan meningkatkan kesejahteraan UMKM di Desa Pasirawi.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Dimana data yang diambil adalah data prodeskel sebagai alat untuk dianalisa dan dilakukan kajian penelitian. Serta pengambilan objek dan keadaan ataupun fenomena yang terjadi di lapangan.

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Waktu penelitian pada bulan Agustus 2020, dengan lokasi Desa Pasir Awi, Kabupaten Karawang.

### **Target/Subjek Penelitian**

Masyarakat desa Pasir Awi, Kabupaten Karawang

### **Prosedur Penelitian**

Prosedur dalam penelitian ini adalah dengan mengambil data prodeskel yang ada di desa Pasir Awi, Kabupaten Karawang. Kemudian observasi melalui wawancara dengan pihak desa dan pelaku UMKM.

### **Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data**

Observasi, yaitu cara dan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan. Secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang ada pada objek penelitian. Dokumentasi, yaitu data sekunder yang disimpan dalam bentuk dokumen atau file (catatan konvensional maupun elektronik), buku, tulisan, laporan, notulen rapat, majalah, surat kabar, dan lain sebagainya. Metode pengumpulan data dokumentasi digunakan dalam rangka memenuhi data atau informasi yang diperlukan untuk kepentingan variabel penelitian yang telah didesain sebelumnya. Pengumpulan data dilakukan dengan cara mempelajari data-data yang berupa catatan-catatan atau dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian.

### **Teknik Analisis Data**

Dalam penyajiannya, penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif bertujuan untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi yang sesungguhnya.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Sektor pertanian dan peternakan yang begitu besar di desa Pasir Awi dapat memberikan peluang yang besar untuk bisa mengembangkan perekonomian masyarakatnya, salah satunya dengan mengembangkan jenis UMKM. Banyaknya peluang yang bisa dilakukan oleh masyarakat untuk mendirikan UMKM ini di dukung dengan data sebagai berikut :

#### 1. Sektor Pertanian

Hampir sebagian besar perekonomian masyarakat Desa Pasirawi bergantung pada sektor pertanian, ini bisa di buktikan dengan data yang ada pada kuisisioner yang menunjukkan jumlah penduduk yang berprofesi sebagai buruh tani sebanyak 600 orang dan berprofesi sebagai petani sebanyak 452 orang. Dengan luas lahan produks tanaman padi 404 Ha dengan hasil produksi komoditas tanaman padi sebanyak 7 Ton/Ha dan luas lahan produksi tanaman brokoli 2.5 Ha dengan hasil komoditas tanaman brokoli sebanyak 2.5 Ton/Ha tentunya menjadi hal yang sangat penting untuk perekonomian masyarakat di Desa Pasirawi. Pemanfaatan yang kurang maksimal tentunya akan menjadi faktor yang sangat berpengaruh terhadap tingkat perekonomian di Desa, maka dari itu perlu adanya pemanfaatan yang harus di maksimalkan dengan berbagai cara untuk bisa mengembangPenelan pertanian yang maksimal.

#### 2. Sektor Jasa swasta

Jasa swasta merupakan badan usaha yang modalnya dari perseorangan atau pihak swasta untuk memberikan pelayanan pada masyarakat. Jasa swasta yang terdapat di Desa Pasirawi yaitu jasa pengolahan jasa transportasi darat, jasa pengobatan, dan jasa pelayanan masyarakat. Dari hasil kuisisioner yang sudah di dapat, jumlahnya lebih dari 30 orang. Belum adanya aparaturn desa maupun masyarakat yang memperhatikan pentingnya sebuah kerjasama dengan pihak swasta. Hal ini sangat berpotensi besar untuk bisa di kembangkan lebih baik dari sektor jasa swasta untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

### **Pembahasan**

Untuk mengetahui bahwa UMKM memiliki potensi yang sangat besar dalam mengembangkan perekonomian masyarakat desa Pasir Awi, kami melakukan analisa dengan metode SWOT, dengan cara menentukan dua factor internal dan eksternal sesuai analisa metode SWOT.

## A. Faktor Internal

Berikut merupakan faktor internal dari analisa *strengsh* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan) sebagai berikut:

### 1. *Strength* (kekuatan)

Berikut merupakan kekuatan dari UMKM sebagai berikut:

- a. UMKM telah menjadi subkontrator industri-industri kecil dan besar
- b. UMKM pengolahan mengandalkan modal dari pemilik UMKM sendiri
- c. UMKM mampu membuat sebuah produk yang sesuai dengan permintaan konsumen
- d. UMKM memiliki motivasi untuk sertifikasi sistem manajemen kualitas ISO

### 2. *Weakness* (kelemahan)

Berikut merupakan kelemahan dari UMKM sebagai berikut:

- a. UMKM sektor pengolahan belum tersertifikasi ISO
- b. Kurangnya pengetahuan, *skill* dan inovasi dari pimpinan dan karyawan
- c. Kesadaran terhadap kualitas produk dan proses belum sepenuhnya dipahami oleh para anggota UMKM
- d. Kurangnya pemanfaatan informasi dan teknologi
- e. Sarana dan prasarana jauh dari konsumen

## B. Faktor Eksternal

Berikut merupakan faktor eksterna dari analisa *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman) sebagai berikut:

### 1. *Opportunity* (peluang)

Berikut merupakan peluang dari UMKM:

- a. Beberapa industri kecil dan besar telah menjadi konsumen utama dari UMKM sektor pengolahan
- b. Adanya pengakuan yang positif terhadap kualitas produk yang di hasilkan UMKM
- c. Adanya BUMDes sebagai sektor lembaga yang menaungi UMKM
- d. Adanya pendanaan untuk UMKM yang di siapkan oleh pemerintah

### 2. *Threats* (ancaman)

berikut merupakan ancaman dari UMKM:

- a. Ketersediaan bahan baku menurun
- b. Produk lain lebih berkualitas
- c. Tidak adanya *supplier* untuk bahan baku

d. Tidak adanya kepercayaan antara pimpinan dan karyawan UMKM

Dari hasil faktor internal dan eksternal di atas, maka solusi permasalahan UMKM di Desa Pasirawi akan menggunakan strategi kombinasi analisa SWOT yang sudah di jelaskan di atas. Berikut merupakan solusi permasalahan UMKM di Desa Pasirawi sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strength and Opportunity*)

Merupakan strategi untuk menggunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan hasil dari analisa di atas, strategi SO yaitu sebagai berikut: meningkatkan kemitraan dengan industri-industri atau UMKM yang lainnya, meningkatkan kualitas produk, peningkatan sistem manajemen kualitas ke arah sertifikasi penjaminan kualitas (ISO), dan pengembangan BUMDes untuk meningkatkan kualitas pelayanan untuk UMKM.

2. Strategi WO (*Weaknes and Opportunity*)

Strategi untuk mengatasi semua kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan dari hasil analisa faktor internal dan eksternal di atas, strategi WO yaitu sebagai berikut: peningkatan tingkat pendidikan dan *skill* pimpinan dan karyawan, peningkatan inovasi produk dan pemasaran, peningkatan strategi manajemen sarana dan prasarana bagi pimpinan, pemanfaatan secara maksimal informasi dan teknologi, peningkatan kesadaran terhadap pentingnya kualitas dan proses.

3. Strategi ST (*strength and threat*)

Strategi yang menggunakan semua kekuatan untuk menghindari dari semua ancaman. Strategi untuk solusi permasalahannya sebagai berikut: meningkatkan kualitas produk, peningkatkan kerja sama dengan supplier bahan baku, peningkatan sistem manajemen kualitas ke arah sertifikasi penjaminan kualitas (ISO).

4. Strategi WT (*wheaknes and threats*)

Strategi yang menekan semua kelemahan dan mencegah semua ancaman berdasarkan hasil kajian, strategi WT yang di rumuskan sebagai berikut: peningkatan sistem manajemen kualitas kearah sertifikasi penjaminan kualitas (ISO), peningkatan terhadap kualitas produk dan proses, peningkatan kerja sama dengan supplier bahan baku dan peningkatan sarana informasi dan teknologi secara maksimal.

Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tanggung jawab pemerintah dan masyarakat. Dengan adanya permasalahan-permasalahan yang dihadapi UMKM, maka di perlukan strategi-strategi pengembangan sebagai berikut:

1. Bantuan permodalan

Pemerintah perlu memperluas bantuan modal dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM untuk membantu peningkatan permodalannya, baik dari sektor jasa finansial formal dan jasa finansial informal. Dengan adanya peminjaman modal yang tidak terlalu memberatkan akan menjadikan UMKM di Indonesia umumnya dan khususnya di Desa Rawamerta semakin berkembang, tapi tentunya pemerintah juga harus menerapkan strategi-strategi yang memang tidak merugikan antara pihak satu dengan yang lainnya.

## 2. Pelatihan dan pengetahuan

Pelatihan merupakan aspek yang sangat penting untuk menambah skill dan pengetahuan para pelaku UMKM. Pemerintah sangat berperan penting untuk meningkatkan pelatihan UMKM baik dari aspek manajemen, administrasi, kewiraswasaan dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usaha. Diharapkan dengan adanya pelatihan ini akan menambah inovasi-inovasi, pemanfaatan teknologi memiliki daya saing secara luas dan peningkatan kualitas produk yang di hasilkan.

## 3. Pengembangan kemitraan

Kemitraan merupakan strategi bisnis yang dilakukan antara dua pihak atau lebih untuk meraih keuntungan bersama dengan sebuah prinsip yang saling membutuhkan untuk mencapai keuntungan bersama. Dengan adanya pengembangan kemitraan ini diharapkan akan semakin berkembang menjadi lebih besar dengan memperbaiki pengetahuan situasi pasar, memperoleh tambahan pemasok baru dan pemasaran yang luas baik di dalam negeri maupun luar negeri.

## 4. Mengembangkan promosi

Promosi merupakan salah satu langkah yang harus dilakukan oleh UMKM untuk mempercepat proses kemitraan, pengenalan terhadap produk-produk yang di hasilkan dan memberikan informasi kepada konsumen jasa-jasa yang di sedikan. Tujuan umum dari promosi sendiri itu mengupayakan suatu organisasi atau perorangan untuk dapat mengenalkan suatu produk perusahaan, memahaminya, menyukai dan yakin sehingga membeli produk yang di promosikan. Tentunya dengan dilakukannya strategi promosi yang baik akan menjadi strategi pengembangan yang sangat berpengaruh terhadap UMKM semakin berkembang sesuai dengan situasi dan kondisi yang di hadapi.

## 5. Perlu adanya lembaga khusus untuk UMKM

Tujuan adanya lembaga khusus yaitu untuk bisa memberikan solusi dari suatu permasalahan yang ada di UMKM, baik itu solusi sarana dan prasarana usaha, ketebatasan akses pasar, dan meningkatkan jaringan usaha. Tentunya dengan adanya lembaga khusus yang menaungi UMKM dapat menjadi solusi yang sangat baik dalam perkembangan UMKM khususnya di Desa Pasirawi.

#### 6. Perlu adanya perijinan usaha yang jelas untuk UMKM

Tujuan dari perijinan ini tentu saja untuk mendapatkan legalitas secara hukum tentang keberadaan UMKM sehingga mampu bersaing dengan pihak luar. Jika izin usaha resmi diperoleh UMKM maka pelaku usaha ini juga akan dilindungi hak-haknya, kemudian izin dari dinas perindustrian dan perdagangan ini tentunya akan membantu jalannya usaha baik secara permodalan, arus perdagangan dan lainnya. Maka dari itu para pelaku UMKM perlu memahami pentingnya keterkaitan disperindag dalam hal perizinan usahanya.

#### **KESIMPULAN DAN IMPLIKASI**

Dari hasil uraian di atas, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut: strategi pengembangan UMKM di Desa Pasirawi Kabupaten Karawang dengan cara penyediaan bantuan permodalan dari pemerintah, melakukan pelatihan dan pengembangan untuk meningkatkan skill dan keilmuan UMKM, pengembangan kemitraan untuk mengembangkan UMKM lebih besar, mengembangkan promosi untuk mengenalkan sebuah produk dan perlunya lembaga khusus UMKM di Desa Pasirawi untuk membantu sarana, prasarana dan jaringan usaha.

Strategi pengembangan UMKM dapat digunakan sebagai upaya untuk mewujudkan agar UMKM menjadi kegiatan ekonomi yang memiliki nilai tambah dan berdaya saing tinggi, memiliki keunggulan kompetitif, sehingga UMKM dapat bersaing di pasar domestik dan pasar internasional. Keberhasilan dari pengembangan tersebut tentunya tidak lepas dari adanya peran pemerintah, dan masyarakat. Pemerintah dan masyarakat harus bisa saling bekerja sama untuk membangun UMKM untuk bisa berkembang lebih baik lagi. Pemerintah dan masyarakat harus bisa mengetahui dan membuat solusi terkait pengembangan apa dan bagaimana yang harus dilakukan baik dari faktor internal dan eksternal UMKM itu sendiri.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Alief R, Bhimo R, Yogi P, and AM Soesilo. 2015. *Kajian Strategi Pengembangan UMKM Melalui Media Sosial (ruang Lingkup Kampung Batik Laweyan)*.
- Dani, D. 2013. *Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang*. Skripsi program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Diponegoro: Semarang.
- Edy, S. H, and Y. Sri, S. 2011. *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. Jurnal Ekonomi Pembangunan. Vol 12. Hal 45-55.

- Alief, R. S, Bhimo, R. S, and Yogi, P. P. 2015. Kajian Strategi Pemberdayaan UMKM Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Kawasan Asean (Studi Kasus Kampung Batik Laweyan). Jurnal Ekonomi. Vol 14. Hal 205-220.
- Puguh, C. 2016. Implementasi Strategi pemasaran dengan menggunakan metode SWOT dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Jasa Asuransi Kecelakaan dan Kematian pada PT. Prudential Cabang lamongan. Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen. Vol 1 No. 02.