

BAB V

PEMBAHASAN

A. Penerapan Strategi PLUT-KUMKM dalam Meningkatkan Kualitas Produk UMKM

Pada dasarnya strategi merupakan pola atau rencana, yang mengintegrasikan tujuan-tujuan pokok suatu organisasi, kebijakan-kebijakan dan tahapan-tahapan kegiatan ke dalam suatu keseluruhan yang bersifat kohensif.¹³¹

Seperti yang dilakukan oleh PLUT-KUMKM strategi yang digunakan dalam meningkatkan kualitas produk UMKM di Kabupaten Tulungagung yaitu melalui layanan satu atap yang mampu memberikan pendampingan, pelatihan, serta solusi atas permasalahan yang mereka hadapi oleh para pelaku UMKM. Adapun layanan tersebut ada 5 bidang ialah sebagai berikut:

1. Bidang Kelembagaan: Kelembagaan atau institusi pada dasarnya merupakan seperangkat pengaturan formal dan non-formal yang mengatur perilaku dan dapat memfasilitasi terjadinya koordinasi atau mengatur hubungan-hubungan interaksi antar individu-individu.¹³²

Bentuk peraturan dari produk UMKM salah satunya yaitu legalitas usaha,

¹³¹Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2008), hal. 110

¹³²Irawati Abdul, et. all., *Implementasi Kelembagaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Kota Tengah Kota Gorontalo*. (Gorontalo: Laporan Penelitian, 2014), hal.

dengan adanya legalitas bagi UMKM ini nantinya akan bermanfaat bagi UMKM itu sendiri.¹³³

Hal ini sesuai dengan layanan bidang Kelembagaan yang ada di PLUT-KUMKM yang meliputi pembentukan dan pematapan kelembagaan Koperasi dan UMKM, fasilitasi legalitas, pendaftaran dan perijinan UMKM, advokasi perlindungan UMKM.¹³⁴

2. Bidang Sumber Daya Manusia: SDM dengan keseluruhan penentuan dan pelaksanaan berbagai aktivitas, *policy*, dan program yang bertujuan untuk mendapatkan tenaga kerja, pengembangan, dan pemeliharaan dalam usaha meningkatkan dukungan terhadap peningkatan efektivitas organisasi dengan cara yang secara etis dan sosial dapat dipertanggungjawabkan.¹³⁵

Hal ini sesuai dengan layanan bidang Sumber Daya Manusia meliputi pendidikan dan pelatihan, pendampingan untuk pengembangan bagi para pelaku UMKM.¹³⁶

3. Bidang Produksi: Sebelum produk dihasilkan, produsen mungkin pertama kali akan memikirkan, akankah ada orang yang tertarik membelinya. Lalu produk akan dirancang ulang atau diganti sesuai dengan apa yang telah dipelajari mengenai pembeli yang potensial.

¹³³Nabiela Rizki, "Legalitas UMKM", dalam <https://jarvis-store.com/artikel/manfaat-legalitas-ukm-bagi-para-pelaku-usaha> diakses pada 19 Desember 2017

¹³⁴Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM, tanggal 10 Februari 2017 di kantor PLUT-KUMKM Tulungagung

¹³⁵Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2002), hal. 2

¹³⁶Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM....,

Ketika produk siap dipasarkan, produsen harus memutuskan beberapa harga yang bisa di terima baik oleh pembeli maupun produsen.¹³⁷

Hal ini sesuai dengan layanan bidang Produksi meliputi kualitas produk dan pengemasan, inovasi teknologi, sertifikasi yang meliputi (Paten, Merk, Halal), bahan baku.¹³⁸

4. Bidang Pembiayaan: Pembiayaan merupakan salah satu upaya untuk mengembangkan akses permodalan bagi para pelaku UMKM.¹³⁹ Hal ini sesuai dengan layanan bidang Pembiayaan meliputi penyusunan rencana bisnis, proposal usaha, fasuilitasi dan meduiasi, ke lembaga keuangan Bank dan non Ban, pengelolaan keuangan dan advokasi permodalan.¹⁴⁰
5. Bidang Pemasaran: Pemasaran termasuk salah satu kegiatan dalam perekonomian dan membanu dalam menciptakan nilai ekonomi. Sedangkan nilai ekonomi sendiri akan menentukan harga barang dan jasa bagi individu-individu.¹⁴¹ Hal ini sesuai dengan layanan bidang Pemasaran meliputi informasi pasar, promosi, peningkatan akses pasar, pengembangan jaringan pemasaran dan kemitraan, pemanfaatan IT, serta pengembangan data base yang terkait pengembangan UMKM.¹⁴²

Pelayanan diorganisasi non-komersial dan instansi-instansi pemerintah sangat berkaitan dengan bagaimana pola manajemennya diimplementasikan untuk memfasilitasi kebersamaan, kerjasama, dan upaya-upaya lain yang

¹³⁷Laura Hartman dan Joe DesJardins, *Business Ethics* (Etika Bisnis), terj. Danti Pujiati, (Erlangga, 2008), hal. 330

¹³⁸Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM....,

¹³⁹Irfan Syauqi Beik, *Ekonomi Pembangunan Syariah*..., hal. 133

¹⁴⁰Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM....,

¹⁴¹ Basu Swastha, *Azas-azas Marketing*, (Yogyakarta : Liberty, 2002), hal. 4-6

¹⁴²Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM....,

berkaitan dengan kompensasi materiil dan non-materiil bisa diwujudkan agar para pengurus dan pegawai dapat bekerja sesuai dengan tujuan organisasi nirlaba atau instansi pemerintah yang bersangkutan.¹⁴³

Selain layanan konsultan 5 bidang PLUT-KUMKM juga memiliki galeri, bagian galeri ini juga berupaya untuk meningkatkan kualitas produk melalui pemberian solusi kepada pelaku UMKM agar memiliki kualitas yang baik sehingga dapat melakukan promosi melalui *display* produk pada galeri PLUT-KUMKM Tulungagung maupun pameran dikota dan luar kota. Karena kualitas produk merupakan penggerak kepuasan pelanggan yang pertama dan kualitas produk ini adalah dimensi yang global.¹⁴⁴

Tidak ada syarat khusus untuk menjadi anggota binaan PLUT-KUMKM, asalkan mereka memiliki produk, memproduksi secara kontinu, serta menjaga kualitas produk. Ketika para pelaku UMKM sudah menjadi anggota binaan PLUT-KUMKM maka akan lebih mudah mendapatkan informasi baik berupa pelatihan dan pembinaan yang dilakukan oleh PLUT-KUMKM maupun informasi pasar. Dengan demikian program yang dilakukan oleh pemerintah sangat membantu para pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas UMKM.

Sebagaimana yang dikutip dari buku karangan Irfan dan Laily bahwa ajaran islam adalah ajaran yang berusaha menyeimbangkan peran pemerintah dan masyarakat dalam pembangunan ekonomi. Rasulullah sebagai kepala negara, telah menunjukkan bagaimana beliau dalam mengoptimalkan peran

¹⁴³ Atep Adya Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*, (Jakarta: PT.Elex Media Komputindo, 2004) hal. 33

¹⁴⁴ Darmadi Duriyanto, *Brand Equity Ten Strategy Memimpin Pasar*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2004). hal.. 38

negara dan masyarakat. Terkait peran pemerintah atau negara, maka basis dari peran dan fungsi negara dalam kegiatan ekonomi adalah prinsip keadilan. Titik berangkat konsep keadilan ini adalah ketika pemerintah menjadikan simpul terlemah masyarakat sebagai basis penyusunan kebijakan ekonomi.¹⁴⁵

Begitu juga dalam penelitian yang dilakukan oleh Edy dan Susilo dijelaskan bahwa untuk mengembangkan UMKM tentu saja tidak hanya dibebankan pada UMKM sendiri namun harus memperoleh dukungan seluruh *stake-holders*. Dukungan diharapkan datang pemerintah kabupaten atau kota dan Provinsi, di samping itu diperlukan kebijakan pemerintah yang mendorong pengembangan UMKM.¹⁴⁶

B. Kendala PLUT-KUMKM dalam Mengatasi Permasalahan UMKM Guna Meningkatkan Kualitas Produk

Adapun kendala yang di hadapi oleh PLUT-KUMKM mengatasi permasalahan UMKM guna meningkatkan kualitas produk yaitu kendala internal (Kendala yang dihadapi oleh PLUT-KUMKM) dan kendala eksternal (Kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM).

1. Kendala Internal

Ada berbagai kendala yang dihadapi oleh PLUT-KUMKM dalam mengatasi permasalahan pelaku UMKM di Kabupaten Tulungagung guna meningkatkan kualitas produk, seperti kurangnya pengalaman pengelolaan

¹⁴⁵Irfan Syauqi Beik dan Laily Dwi Arsyanti, *Ekonomi Pembangunan Syariah....*, hal. 108

¹⁴⁶Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo, “*Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*”, (Yogyakarta: Jurnal Ekonomi Pembangunan, Volume 12, Nomor 1, 2011)

sesuai dengan tugas dan fungsinya yang dihadapi oleh konsultan karena PLUT-KUMKM Tulungagungbaru berdiri satu tahun. Sehingga banyak para pelaku UMKM yang belum mengetahui fungsi adanya PLUT-KUMKM di Kabupaten Tulungagung, adapun yang membedakan yaitu kendala yang dihadapi oleh konsultan bidang kelembagaan yaitu belum memahami prosedur perizinan usaha tertentu.¹⁴⁷

Selain itu untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM dibutuhkan anggaran yang besar untuk mengadakan pelatihan dan pembinaan peningkatan kualitas produk, hal ini juga salah satu kendala yang di hadapi oleh PLUT-KUMKM yaitu kurangnya dukungan anggaran untuk pengembangan program PLUT-KUMKM, adapun yang membedakan yaitu kendala yang dihadapi oleh konsultan bidang pembiayaan yaitu belum maksimalnya peran rekomendasi pembiayaan dari PLUT-KUMKM.¹⁴⁸

Sebagaimana yang dikutip dari buku karangan Darmadi Durianto bahwa kualitas produk merupakan penggerak kepuasan pelanggan yang pertama dan kualitas produk ini adalah dimensi yang global.¹⁴⁹ Dalam buku karangan Philip Kotler juga menjelaskan bahwa semakin tinggi tingkat kualitas, maka semakin tinggi pula tingkat kepuasan pelanggan

¹⁴⁷Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM, tanggal 10 Januari 2018

¹⁴⁸*Ibid.*,

¹⁴⁹ Darmadi Durianto, *Brand Equity Ten Strategy Memimpin Pasar*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2004). hal.. 38

yang dihasilkan, yang mendukung harga lebih tinggi dengan biaya yang rendah.¹⁵⁰

Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Pradytia dalam skripsinya bahwa di butuhnya anggaran untuk pengembangan UMKM, kurangnya SDM yang ada di Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi.¹⁵¹

2. Kendala Eksternal

Berdasarkan hasil penelitian permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Tulungagung dalam meningkatkan kualitas produknya, diantaranya adalah permasalahan dalam perizinan usaha, kesulitan dalam mencari bahan baku yang berkualitas, memiliki kualitas SDM yang rendah, kurangnya modal meningkatkan kualitas produk yang dimiliki pelaku, dan sulitnya memasarkan produk.¹⁵²

Adapun beberapa permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM dinegara sedang berkembang yaitu:

- a. Masih rendahnya kualitas SDM pelaku usaha. Kemampuan manajerial para pelaku UMKM perlu ditingkatkan. Begitu pun sistem kadrisasi perlu dibangun. Sering kali dijumpai UMKM hanya *one man show*, sehingga dibutuhkan tim solid yang mampu mewarisi UMKM dari pendirinya.

¹⁵⁰Philip Kotler dan Kelvin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran....*, hal. 144

¹⁵¹Pradytia Herlyansah, "*Implementasi Kebijakan Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tangerang*", (Serang: Skripsi, 2016)

¹⁵²Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM, tanggal 03 Januari 2018 di kantor PLUT-KUMKM Tulungagung

- b. Kemampuan pemasaran yang terbatas. Meskipun media *online* telah berkembang, akan tetapi media ini belum dimanfaatkan secara optimal oleh UMKM.
- c. Akses informasi usaha yang masih rendah.
- d. Belum berjaln kemitraan yang baik yang saling menguntungkan antar pelaku UMKM, usaha besar, dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD).¹⁵³
- e. Distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya
- f. Biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan dan kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas dan tidak menentu arahnya.¹⁵⁴

Perkembangan UMKM di negara sedang berkembang dihalangi oleh banyak hambatan. Hambatan-hambatan tersebut bisa berbeda antara satu daerah dan daerah lain, atau antar pedesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama.¹⁵⁵ Hal ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Dani dalam skripsinya bahwa UMKM memiliki kemampuan terbatas serta mengalami permasalahan dalam pengembangan usahanya.¹⁵⁶

¹⁵³Irfan Syauqi Beik, *Ekonomi Pembangunan Syariah...*, hal. 132

¹⁵⁴Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia...*, hal. 51

¹⁵⁵*Ibid.*, hal. 51

¹⁵⁶Dani Danuar Tri U, " *Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang*", (Semarang: Skripsi, 2013)

C. Upaya yang dilakukan PLUT-KUMKM dalam Mengatasi Permasalahan UMKM guna Meningkatkan Kualitas Produk

Adapun upaya yang dilakukan PLUT-KUMKM dalam mengatasi mengatasi kendala internal (Kendala yang dihadapi oleh PLUT-KUMKM) dan kendala eksternal (Kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM) guna meningkatkan kualitas produk pelaku UMKM yaitu:

1. Upaya PLUT-KUMKM dalam Mengatasi Kendala Internal

Upaya yang dilakukan PLUT-KUMKM untuk mengatasi kendala dalam menjalankan programnya guna meningkatkan kualitas produk UMKM yaitu dengan melakukan pembinaan dan pelatihan peningkatan kapasitas SDM untuk menambah pengalaman pengelolaan PLUT-KUMKM sesuai dengan fungsinya, mengingat PLUT-KUMKM baru berdiri satu tahun. Sehingga perlu adanya sosialisasi baik melalui sosial media maupun sosialisasi secara langsung dengan tujuan agar para pelaku UMKM mengetahui fungsi PLUT-KUMKM yang dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas produk.¹⁵⁷

Melalui sosialisasi tersebut banyak para pelaku UMKM yang sebelumnya tidak mengerti menjadi mengerti akan keberadaan dan fungsi gedung PLUT-KUMKM di Kabupaten Tulungagung, sehingga dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM dalam

¹⁵⁷Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM, tanggal 10 Januari 2018

meningkatkan kualitas produk.¹⁵⁸ Dalam hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dadan bahwa pembinaan usaha mikro harus diarahkan pada strategi agresif yaitu ekspansi pasar dan penguatan daya saing dalam rangka menghadapi pasar bebas.¹⁵⁹

Selain itu PLUT-KUMKM melakukan kerjasama dengan pihak lain , melalui cara kemitraan dan bersinergidengan lembaga perbankan maupun non bank dan sebagainya. Dengan melakukan kerjasama seperti kemitraan maka akan mendapatkan dukungan anggaran untuk mengadakan bimtek maupun pelatihan peningkatan kualitas produk pelaku UMKM.¹⁶⁰

Hal ini sesuai dengan teori buku karangan M. Tohar dijelaskan bahwa kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil termasuk koperasi dan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.¹⁶¹ Teori lain juga menyatakan hal yang sama, dalam buku karangan Dadang Sukandar menjelaskan bahwa hubungan kemitraan antara UMKM dan usaha besar harus dilandasi prinsip saling membutuhkan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan.¹⁶²

¹⁵⁸ Wawancara dengan Kristri Rohadi, Pelaku UMKM Craft, Tanggal 31 Desember 2017 di Perum PURIMAS BlokF/2 Botoran, Tulungagung

¹⁵⁹ Dadan Sutrisno, et.all., *“Perencanaan Strategis Sektor Usaha Mikro dalam Mengatasi Permasalahan Pemasaran (Studi di Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, Perindustrian dan Perdagangan Kota Batu)”* (Malang: Wacana, 2016)

¹⁶⁰ Wawancara dengan Marni selaku pimpinan PLUT-KUMKM, tanggal 10 Januari 2018

¹⁶¹ M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Kanisius, 2001) hal. 109

¹⁶² Dadang Sukandar, *Panduan Membuat Kontrak Bisnis*, (Jakarta: Visimedia, 2017) hal. 9

Sebagaimana yang dikutip dari buku karangan Irfan dan Laily bahwa, Rasulullah SAW bersabda dalam sebuah hadits: “*Kaum muslimin berserikat pada tiga hal, yaitu padang rumput, air dan api*” (HR Abu Daud).

Hadits ini memberikan gambaran bahwa ada tiga sumber daya strategis yang pengelolaannya tidak bisa diserahkan pada individu, melainkan harus dikelola oleh negara. Ketiga sumber daya tersebut adalah sumber daya kehutanan, sumber daya air (sungai dan laut), dan sumber daya energi ketiganya memiliki implikasi penting terhadap pemenuhan hajat hidup orang banyak, sehingga jika kepemilikan dan pengelolaannya diserahkan sepenuhnya pada individu, maka ada potensi penyalahgunaan disitu. Juga potensi eksploitasi secara berlebihan.

Hadits ini memberikan landasan bagi intervensi pemerintah dalam perekonomian, dalam bentuk keterlibatan langsung negara menjadi “pemain” dalam kegiatan bisnis. Caranya antara lain melalui pendirian BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang bertanggung jawab mengelola langsung ketiga sumber daya strategis tersebut.¹⁶³

Dari sini kita dapat mengetahui bahwa kehadiran PLUT-KUMKM di Kabupaten Tulungagung akan membawa perubahan besar bagi para pelaku UMKM, sehingga mereka dapat meningkatkan kualitas produk yang mereka miliki serta mampu menciptakan daya saing yang tinggi.

¹⁶³Irfan Syauqi Beik dan Laily Dwi Arsyanti, *Ekonomi Pembangunan Syariah....*, hal. 112

2. Upaya PLUT-KUMKM dalam Mengatasi Kendala Eksternal

Upaya yang dilakukan yaitu membantu pelaku UMKM dalam mengurus izin usaha, membantu pelaku UMKM dengan melakukan pembinaan melalui pelatihan yang diselenggarakan oleh PLUT-KUMKM, memperbaiki kualitas produk melalui pelatihan dan melakukan pendampingan pelaku UMKM di Kabupaten Tulungagung, membantu para pelaku UMKM dalam menyusun rencana bisnis serta menjadi jembatan penghubung antara pelaku UMKM dan pihak bank.

Dengan adanya pelatihan ini bertujuan untuk mengembangkan usaha para pelaku UMKM, seperti cara memproduksi dengan baik, selain itu agar para pelaku UMKM bisa melihat produk yang memiliki kualitas yang lebih baik. Para pelaku UMKM juga bisa *shareing* dengan konsultan atau bagian galeri, serta *shareing* dengan para pelaku UMKM lainnya yang jauh lebih sukses, sehingga para pelaku UMKM dapat termotivasi untuk mengembangkan produk yang dimiliki.¹⁶⁴

Dengan adanya pertukaran, berbagai macam kelompok sosial seperti individu-individu, kelompok kecil, organisasi, dan kelompok masyarakat lain dapat terpenuhi kebutuhannya. Kita telah mengetahui bahwa didalam masyarakat terdapat berbagai macam kelompok yang ingin memenuhi kebutuhannya. Untuk maksud tersebut, mereka harus melakukan suatu usaha, sehingga satu dengan lainnya saling melayani.¹⁶⁵

¹⁶⁴ Wawancara dengan Heru Mursono, Ketua Galeri, Tanggal 29 Desember 2017 di kantor PLUT-KUMKM Tulungagung

¹⁶⁵ Basu Swastha, *Azas-azas Marketing*, (Yogyakarta : Liberty, 2002), hal. 4-6

Selain itu PLUT-KUMKM membantu promosi melalui pameran baik dikota atau luar kota, serta memberikan informasi akses pasar. Hal ini sama dengan penelitian Nur bahwa hasil penelitian ditemukan bahwa ada beberapa program yang berhasil, antara lain penetapan klaster unggulan, bantuan alat, pameran, pemberian hak cipta dan merek.¹⁶⁶

¹⁶⁶Nur Afifah, “*Peran Pemerintah dalam Pemberdayaan Usaha Batik Tulis di Kabupaten Kebumen*” dalam <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jpgs/article/viewFile/8883/8633> di akses 26 Desember 2017