

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan PLUT-KUMKM dalam meningkatkan kualitas produk UMKM di Kabupaten Tulungagung melalui layanan konsultan 5 bidang: a) Bidang Kelembagaan: Memfasiliasi perizinan usaha seperti P-IRT, IUMKM, Hak Merek, Hak Paten, Label Halal, b) Bidang Sumber Daya Manusia (SDM): Melakukan pelatihan peningkatan kapasitas SDM pelaku UMKM, adanya kelas bisnis atau usaha yang sama akan dibentuk kelompok, kunjungan produksi, c) Bidang Produksi: Memfasilitasi akses bahan baku serta melakukan pelatihan tentang pengemasan produk, serta melakukan pendampingan ke tempat produksi, d) Bidang Pembiayaan: Fasilitasi akses permodalan melalui dana hibah dari Kementerian Koperasi RI, Fasilitasi akses pembiayaan bagi PKL (Pedagang Kaki Lima dari BAZNAS (Badan Amil Zakat Nasional) Tulungagung, Fasilitasi akses pembiayaan BRI, BNI, BPR, Bank Daerah, Koperasi, e) Bidang Pemasaran: Memasarkan produk UMKM binaan PLUT-KUMKM Tulungagung baik secara konvensional yaitu melalui promosi maupun pameran, serta pemasaran secara modern baik melalui media sosial atau *e-commerce*. Selain itu para pelaku UMKM juga mengikuti pelatihan dan

pembinaan yang dilakukan oleh PLUT-KUMKM dengan cara menjadi anggota binaan PLUT-KUMKM.

2. Kendala yang di hadapi PLUT-KUMKM dalam mengatasi permasalahan pelaku UMKM yaitu: a) Kendala internal seperti kurangnya pengalaman pengelolaan sesuai dengan tugas dan fungsinya yang dihadapi oleh keempat konsultan PLUT-KUMKM Tulungagung, adapun yang membedakan yaitu kendala yang dihadapi oleh konsultan bidang kelembagaan yaitu belum memahami prosedur perizinan usaha tertentu, kurangnya dukungan anggaran untuk pengembangan program PLUT-KUMKM seperti anggaran untuk pelatihan dan pembinaan peningkatan kualitas produk yang dihadapi oleh keempat konsultan, adapun yang membedakan yaitu kendala yang dihadapi oleh konsultan bidang pembiayaan yaitu belum maksimalnya peran rekomendasi pembiayaan dari PLUT-KUMKM b) Kendala eksternal seperti belum mengetahui dalam pengurusan izin usaha, keterbatasan pekerja dan keahlian tinggi dan kemampuan teknologi, keterbatasan peningkatan kualitas produk, distribusi dan pengadaan bahan baku, keterbatasan modal kerja, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya.
3. Upaya yang dilakukan PLUT-KUMKM dalam mengatasi: a) Kendala internal yaitu dengan melakukan pembinaan dan mengikutkan para pengelola PLUT-KUMKM dipelatihan peningkatan kapasitas SDM yang dilakukan oleh Dinas terkait, dan melakukan sosialisasi, mencari informasi

dari sumber terkait untuk memahami prosedur perizinan usaha, melakukan kerjasama atau kemitraan bank maupun non bank, serta terus melakukan sinergi dengan lembaga keuangan, b) Kendala eksternal 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, membantu promosi melalui pameran baik dikota atau luar kota, serta memberikan informasi akses pasar.

B. Saran

1. Diperlukannya srategi yang lebih untuk meningkatkan kualias produk UMKM dikabupaten Tulungagung, sehingga produk yang dihasilkan pelaku UMKM memiliki daya saing yang tinggi.
2. Pengelola PLUT-KUMKM harus meningkatkan kapasitas SDM yang dimiliki, sehingga dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM.
3. Seharusnya PLUT-KUMKM lebih banyak melakukan sosialisasi kepada masyarakat agar mereka mengetahui keberadaan serta fungsi berdirinya PLUT-KUMKM Tulungagung, sehingga para pelaku UMKM dapat

memanfaatkan adanya PLUT-KUMKM dalam peningkatan kualitas produk.