

ANALISIS KINERJA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM ALAS KAKI DI DESA PAGELARAN

Ulul Hidayah¹⁾, Sri Mulatsih²⁾ dan Yeti Lis Purnamadewi³⁾

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, Bogor, Indonesia

email: ¹ulul_hidayah@apps.ipb.ac.id

²mulatsupardi@gmail.com

³yetilispurnama@yahoo.com

ABSTRACT

Village economic development should be focused on local potential. Each village has different potentials, one of which is Pagelaran Village which has local potential in footwear business development. In developing the footwear sector as the center of village economic growth, it is necessary to identify the problems and business needs. The Impotence Performance Analysis (IPA) method is carried out to measure the gap between the level of conditions and the level of importance of the variables in the development of a footwear business. From the results of the study concluded that the problems in the development of footwear businesses are limited capital, high raw material prices, decreasing number of workers, low selling prices, poor business management, lack of roles of craftsmen and government groups in business development. Results of the gap analysis indicate that the variable that has the largest gap is the variable role of the government in business development with a performance value of 33%. The village government through village community empowerment policies and programs that are very much needed by footwear entrepreneurs. To increase the footwear business, the village government needs to establish BUMDes with the main program, providing capital loans, procuring raw materials, joint marketing, and training in business management skills.

Keywords: *footwear; local potential; SME.s.*

ABSTRAK

Pembangunan ekonomi desa dapat dicapai dengan memperhatikan potensi lokal. Setiap desa memiliki potensi yang berbeda-beda, salah satunya Desa Pagelaran yang memiliki potensi lokal di bidang pengembangan usaha alas kaki. Dalam mengembangkan sektor alas kaki sebagai pusat pertumbuhan ekonomi desa maka perlu dikakukan identifikasi permasalahan dan kebutuhan usaha. Sehingga dapat dirumuskan strategi pengembangan usaha alas kaki sebagai potensi lokal Desa Pagelaran. Metode *Impotence Performance Analysis* (IPA) dilakukan untuk mengukur gap antara tingkat kondisi dan tingkatan kepentingan variabel-variabel pengembangan usaha alas kaki. Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa masalah-masalah yang dihadapi dalam pengembangan usaha alas kaki adalah ketersediaan modal usaha, harga bahan baku yang tinggi, jumlah tenaga kerja semakin berkurang, harga jual yang rendah, buruknya manajemen usaha, tidak adanya peran kelompok pengrajin dan pemerintah dalam pengembangan usaha. Sedangkan hasil dari analisis kinerja menunjukkan bahwa variabel yang memiliki *gap* terbesar adalah variabel peran pemerintah dalam pengembangan usaha dengan nilai kinerja 33%. Hal ini menunjukkan kehadiran pemerintah desa melalui kebijakan dan program pemberdayaan masyarakat desa sangat dibutuhkan oleh pengusaha alas kaki. Untuk meningkatkan usaha alas kaki pemerintah desa perlu membentuk BUMDes dengan program utama, pemberian pinjaman modal, pengadaan bahan baku, pemasaran bersama, dan pelatihan keterampilan manajemen usaha.

Kata kunci: alas kaki; potensi lokal; UMKM.

Detail Artikel :

Diterima : 11 Juni 2019

Disetujui : 29 Oktober 2019

DOI : [10.22216/jbe.v4i3.4232](https://doi.org/10.22216/jbe.v4i3.4232)

PENDAHULUAN

Pembangunan perdesaan adalah segala upaya yang dilakukan bersama oleh pemerintah dan masyarakat dalam mengelola potensi sumber daya yang dimiliki desa, untuk mencapai pembangunan desa yang adil, merata, sejahtera, mandiri dan berkelanjutan (Muta'ali, 2006) Prasyarat utama dalam membangun perdesaan adalah pertumbuhan sosial dan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi diartikan sebagai penambahan pendapatan masyarakat secara keseluruhan yang terjadi di suatu wilayah, yaitu kenaikan seluruh nilai tambah yang terjadi atau adanya peningkatan pendapatan wilayah (Tarigan, 2007). Menurut Elisa dan Santoso (2017) strategi dalam pembangunan ekonomi suatu wilayahnya harus bertumpu pada sumber daya atau potensi lokal. Potensi lokal di desa adalah segala daya, kekuatan dan kemampuan dari berbagai aspek yang memungkinkan untuk dikembangkan dalam mencapai tujuan pembangunan (Soleh, 2017).

Tantangan dalam menghadapi pembangunan ekonomi perdesaan adalah mengupayakan kelangsungan kegiatan ekonomi yang sudah ada, khususnya pada perdesaan maju dengan tata kelola yang efektif dan efisien, keikutsertaan seluruh elemen masyarakat desa, penggunaan teknologi, dukungan iklim usaha dalam produksi dan pemasaran, jaminan keamanan, pemberian nilai tambah, dan penyerapan tenaga kerja (Adisasmita, 2013). Kemajuan pembangunan ekonomi perdesaan dan segala permasalahan sosial masyarakat sangat bergantung pada kemajuan pembangunan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang berbasis potensi lokal (Tambunan, 2009). UMKM merupakan usaha yang memiliki keunggulan dalam kemampuan penyerapan tenaga kerja yang sangat besar (Bustam, 2016). Sehingga peran UMKM tidak hanya meningkatkan pertumbuhan ekonomi tetapi juga memiliki peran penting dalam mengatasi masalah pengangguran di Indonesia (Sunariani *et al.*, 2017).

Pengembangan UMKM sering mengalami masalah pada kualitas sumber daya manusia (SDM) yang rendah; modal terbatas; keterbatasan bahan baku baik kualitas maupun kuantitas; keterbatasan dalam penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi; serta tidak memiliki perencanaan dan prospek usaha, seringkali perkembangannya hanya sebatas untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga (Alyas dan Rakib, 2017; Sudiyantri *et al.*, 2017). Menghadapi banyaknya kendala dalam pengembangan UMKM maka pemerintah memiliki peran yang efektif dan optimal sebagai fasilitator, regulator dan katalisator dalam meningkatkan kinerja UMKM (Putra, 2015).

Kinerja pengembangan UMKM dipengaruhi oleh pemasaran, teknologi, akses modal, akses informasi, jaringan sosial, legalitas, rencana usaha, kesiapan berwirausaha dan dukungan pemerintah (Ratnawati & Hikmah, 2012). Hal yang sama disampaikan (Kesumadinata & Budiana, 2012) bahwa tenaga kerja, modal kerja dan teknologi berpengaruh pada kinerja UMKM alas kaki. Menurut Sudiarta *et al.* (2014) faktor-faktor kinerja UMKM meliputi pemasaran, akses modal, legalitas, kemampuan berwirausaha, SDM, pengetahuan keuangan, rencana bisnis, jaringan sosial, dukungan pemerintah, pembinaan, teknologi, dan akses informasi. Sedangkan Munizu (2010) berpendapat bahwa kinerja UMKM dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi SDM, keuangan, produksi, pasar dan pemasaran. Sedangkan faktor eksternal meliputi aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial budaya dan ekonomi, serta aspek peranan lembaga terkait.

Desa Pagelaran adalah sentra UMKM alas kaki yang produknya telah dipasarkan hingga berbagai kota di Indonesia. Jenis alas kaki yang dihasilkan meliputi; sepatu bayi, sepatu anak, sepatu dan sandal dewasa, sepatu tentara, dll. Potensi usaha alas kaki Desa Pagelaran ditunjukkan dengan berkembangnya 89 usaha dengan tenaga kerja sebanyak 887 orang. Data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Bogor tahun 2018 menyebutkan rata-rata produksi setiap unit usaha alas kaki di Desa Pagelaran adalah 82 kodi/bulan, namun angka ini mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun 2016 yakni 248 kodi/bulan. Terlebih dengan adanya perdagangan bebas industri alas kaki meghadapai persaingan dengan negara lain.

Eksistensi usaha alas kaki mengalami penurunan saat berlakunya ASEAN-China Free Trade Area (ACFTA). Usaha alas kaki mengalami kekalahan dalam bersaing dengan produk dari China (Lestari *et al.*, 2017). Potensi lokal dalam usaha alas kaki harus dapat didorong sebagai sektor utama dalam pertumbuhan ekonomi Desa Pagelaran. Oleh karena itu, diperlukan kajian terkait dengan tingkat kinerja variabel-variabel serta strategi pengembangan usaha alas kaki di Desa Pagelaran.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Desa Pagelaran, Kecamatan Ciomas. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Importance Performance Analysis* (IPA). Analisis ini mengukur *gap* antara tingkat kondisi (X) dan tingkat kepentingan (Y) variabel-variabel pengembangan usaha alas kaki. Analisis ini mengukur kesenjangan antara tingkat kondisi saat ini dan tingkat kepentingan variabel-variabel pengembangan usaha (Algifari, 2016). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Tabel 1
Indikator, Variabel, dan Definisi Operasional

No	Indikator/Variabel	Definisi Operasional
Bahan Baku		
1	Ketersediaan bahan baku	Kontinuitas bahan baku sebagai input produksi.
2	Harga bahan baku	Tingkat harga bahan baku.
3	Kualitas bahan baku	Tingkat kualitas bahan baku produksi.
Tenaga Kerja		
4	Jumlah tenaga kerja	Tingkat pemenuhan jumlah tenaga kerja yang tersedia dalam kegiatan industri.
5	Keterampilan tenaga kerja	Kualitas tenaga kerja yang tersedia berdasarkan keterampilan dan atau tingkat pendidikan.
Permodalan		
6	Ketersediaan modal	Ketersediaan modal untuk menjalankan industri baik dari diri sendiri atau pihak luar.
7	Akses permodalan	Kemudahan dalam memperoleh modal dalam bentuk apapun yang mempengaruhi produksi.
Produksi		
8	Utilitas produksi	Tingkat perbandingan antara kapasitas maksimum dengan kapasitas produk yang dihasilkan.
9	Kualitas produk yang dihasilkan	Tingkat kualitas produk dapat diukur dari banyak atau tidaknya produk return.
Pemasaran		
10	Permintaan pasar	Tingkat kebutuhan pasar terhadap produk alas kaki.
11	Aksesibilitas distribusi	Aksesibilitas/ tingkat kondisi jalan jalur distribusi produk dari desa pagelaran ke pasar.
12	Jaringan pemasaran	Tingkat jejaring pemasaran yang dimiliki oleh pengusaha alas kaki
13	Tingkat persaingan usaha	Ada tidaknya persaingan antara pengusaha sejenis dalam mendapatkan bahan baku, harga jual, dan pasar.
14	Harga produk	Kepuasan pengusaha alas kaki sebagai penentu harga produk
15	Kehadiran kelompok tertentu (tengkulak/grosir)	Besaran peran tengkulak dan grosir dalam pemasaran produk.

No	Indikator/Variabel	Definisi Operasional
Bahan Baku		
Teknologi		
16	Penggunaan teknologi untuk produksi	Tingkat penggunaan/ ketersediaan teknologi untuk produksi.
17	Akses dalam memperoleh teknologi untuk produksi	Tingkat akses dalam memperoleh teknologi untuk produksi
18	Penggunaan teknologi dalam pemasaran	Tingkat penggunaan/ ketersediaan teknologi dalam pemasaran
19	Akses dalam memperoleh teknologi untuk pemasaran	Tingkat akses dalam memperoleh teknologi untuk pemasaran.
Manajemen		
20	Perencanaan pengembangan usaha	Ada tidaknya perencanaan usaha berupa dokumen rencana, atau strategi-strategi detail yang ingin dicapai usaha.
21	Pembukuan usaha	Ada atau tidaknya laporan pembukuan keuangan.
22	Kondisi lokasi usaha	Tingkat kondisi usaha, tata letak ruangan produksi.
23	Kegiatan evaluasi usaha	Ada tidaknya kegiatan evaluasi dan penilaian kinerja usaha salam periode tertentu.
Kelembagaan		
24	Peran kelompok pengusaha	Ada tidaknya peran kelompok pengusaha dalam pengembangan usaha.
25	Peran pemerintah	Ada tidaknya peran pemerintah lokal atau daerah dalam pengembangan usaha.
26	Legalitas usaha	Ada tidaknya dokumen legalitas usaha seperti SIUP, TDP, atau SKU.

Sumber : data primer yang diolah, 2019

Penentuan tingkat kepentingan dilakukan dengan memberikan penilaian angka 1 sampai 5 pada setiap variabel. Adapun tingkat nilai serta bobot penilaiannya adalah sebagai berikut:

1. Bobot 5 untuk jawaban sangat penting.
2. Bobot 4 untuk jawaban penting.
3. Bobot 3 untuk jawaban cukup penting.
4. Bobot 2 untuk jawaban tidak penting.
5. Bobot 1 untuk jawaban sangat tidak penting.

Sedangkan penilaian tingkat kondisi saat ini juga berdasarkan 5 tingkatan nilai dengan pembobotan sebagai berikut:

1. Bobot 5 untuk jawaban sangat baik.
2. Bobot 4 untuk jawaban baik.
3. Bobot 3 untuk jawaban cukup baik.
4. Bobot 2 untuk jawaban buruk.
5. Bobot 1 untuk jawaban sangat buruk.

Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dan kuesioner kepada 48 pelaku usaha alas kaki di Desa Pagelaran. Pemilihan sample dilakukan dengan teknik *probability sampling* dengan metode *stratified random sampling* berdasarkan skala usaha, yaitu mikro, kecil dan menengah. Uji validitas dilakukan dengan untuk menguji pertanyaan kuesioner dapat dimengerti oleh responden. Ukuran validitas dilihat dari nilai r hitung $>$ r tabel, r tabel yang digunakan adalah 0,284 dengan $\alpha = 0,05$. Uji realibilitas dilakukan untuk menguji apakah

kuesioner dapat dipercaya sebagai instrumen pengumpul data. Realibilitas dilihat dari nilai *Cronbach Alpha* > 0,60. Pengujian ini dilakukan dengan alat analisis *software* SPSS 24. Sedangkan strategi pengembangan UMKM alas kaki di Desa Pagelaran dirumuskan dengan menggunakan analisis deskriptif hasil wawancara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas dan Reabilitas

Uji validitas dan reliabilitas dikakukan sebelum analisis data dilakukan. Hal ini bertujuan untuk menguji instrumen yang akan digunakan. Hasil uji validitas terhadap variabel-variabel penelitian dalam aspek bahan baku, tenaga kerja, permodalan, produksi, pemasaran teknologi, manajemen, dan kelembagaan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2
Hasil uji validitas

No	Variabel	r_{hitung} Y	r_{hitung} X	Keterangan
Bahan Baku				
1	Ketersediaan bahan baku	0,463	0,527	Valid
2	Harga bahan baku	0,723	0,653	Valid
3	Kualitas bahan baku	0,062	0,595	Valid
Tenaga Kerja				
4	Jumlah tenaga kerja	0,576	0,781	Valid
5	Keterampilan tenaga kerja	0,842	0,794	Valid
Permodalan				
6	Ketersediaan modal	0,700	0,755	Valid
7	Akses permodalan	0,718	0,763	Valid
Produksi				
8	Utilitas produksi	0,614	0,838	Valid
9	Kualitas produk yang dihasilkan	0,655	0,689	Valid
Pemasaran				
10	Permintaan pasar	0,412	0,543	Valid
11	Aksesibilitas distribusi	0,601	0,332	Valid
12	Jaringan pemasaran	0,363	0,590	Valid
13	Tingkat persaingan usaha	0,476	0,487	Valid
14	Harga produk	0,304	0,307	Valid
15	Kehadiran kelompok kepentingan tertentu (tengkulak/grosir)	0,521	0,515	Valid
Teknologi				
16	Penggunaan teknologi untuk produksi	0,711	0,770	Valid
17	Akses dalam memperoleh teknologi untuk produksi	0,739	0,706	Valid
18	Penggunaan teknologi dalam pemasaran	0,679	0,678	Valid
19	Akses dalam memperoleh teknologi untuk pemasaran	0,681	0,303	Valid
Manajemen				
20	Perencanaan pengembangan usaha	0,491	0,380	Valid
21	Pembukuan usaha	0,583	0,461	Valid
22	Kondisi lokasi usaha	0,686	0,406	Valid
23	Kegiatan evaluasi usaha	0,434	0,491	Valid
Kelembagaan				
24	Peran kelompok pengusaha	0,548	0,286	Valid
25	Peran pemerintah	0,591	0,604	Valid

No	Variabel	r _{hitung} Y	r _{hitung} X	Keterangan
26	Bahan Baku Legalitas usaha	0,714	0,678	Valid

Sumber : data primer yang diolah, 2019

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa nilai r hitung setiap variabel lebih besar dari nilai r tabel. Hal ini menunjukkan bahwa variabel-variabel yang digunakan dalam analisis ini valid dan dapat digunakan untuk perhitungan analisis IPA. Sedangkan uji realibilitas dengan menggunakan *Cronbach Alpha* 0,60 menunjukkan bahwa hubungan antar variabel didalam indikator reliabel. Data tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3
Uji reliabilitas

No.	Variabel	Cronbach's Alpha Y	Cronbach's Alpha X	Keterangan
1	Bahan baku	0,741	0,757	Reliabel
2	Tenaga kerja	0,821	0,866	Reliabel
3	Permodalan	0,840	0,863	Reliabel
4	Produksi	0,722	0,860	Reliabel
5	Pemasaran	0,718	0,721	Reliabel
6	Teknologi	0,826	0,762	Reliabel
7	Manajemen	0,719	0,658	Reliabel
8	Kelembagaan	0,777	0,705	Reliabel

Sumber : data primer yang diolah, 2019

Analisis Tingkat Kinerja Pengembangan UMKM Alas Kaki di Desa Pagelaran

Hasil penilaian setiap variabel memberikan informasi tindakan yang perlu dilakukan untuk mengatasi permasalahan dalam pengembangan usaha alas kaki. Adapun hasil penilaian tingkat kinerja UMKM alas kaki di Desa Pagelaran dapat dilihat pada Tabel 4. Variabel dengan tingkat kepentingan tertinggi adalah ketersediaan bahan baku dan jumlah tenaga kerja dengan nilai 4,56. Ketersediaan bahan baku dinilai sangat penting karena proses produksi sangat bergantung pada bahan baku. Ketersediaan bahan baku sangat mempengaruhi keberlanjutan usaha (Nurhayati dan Komara, 2013). Nicholson (1995) menyebutkan bahwa tenaga kerja adalah salah satu faktor yang mempengaruhi kemampuan produksi usaha alas kaki. Tenaga kerja UMKM alas kaki dinilai memiliki tingkat kepentingan tinggi karena proses produksi alas kaki 80% menggunakan tenaga manusia (bersifat padat karya). Variabel dengan tingkat kepentingan rendah adalah aksesibilitas distribusi dengan nilai 1,63. Aksesibilitas dinilai memiliki kepentingan yang rendah karena aksesibilitas tidak mempengaruhi secara langsung pada proses produksi.

Pada tingkat kondisi variabel yang memiliki nilai tertinggi ada pada variabel aksesibilitas distribusi dan penggunaan teknologi dalam produksi dengan nilai 4,38. Aksesibilitas memiliki nilai yang tinggi karena jarak lokasi usaha dengan Pasar Anyar relatif dekat $\pm 6,5$ Km dengan kondisi jalan sudah dinilai sudah sangat baik. Terdapat beberapa pangkalan ojek motor di sekitar rumah produksi yang bisa digunakan sebagai moda distribusi produk. Sedangkan produk alas kaki yang dipasarkan melalui kerjasama dengan perusahaan besar dikirim ke gudang perusahaan yang ada di Cibinong dan Jakarta. Meskipun jarak dari Desa Pagelaran ke Cibinong $\pm 22,6$ Km dan ke Jakarta $\pm 62,6$ Km, namun dengan adanya jalan tol membuat pendistribusian menjadi lancar. Sebagian dari perusahaan besar juga memberikan jasa pengambilan produk ke rumah-rumah industri yang ada di Desa Pagelaran. Penggunaan teknologi untuk produksi dalam hal ini adalah mesin jahit, mesin gurinda, kompor, dan lain-

lain. Kondisi penggunaan teknologi sudah baik karena teknologi yang digunakan merupakan teknologi yang sederhana. Pengusaha tidak merasakan ada permasalahan yang serius dalam mengoperasikan teknologi yang digunakan untuk produksi. Hanya saja pengusaha perlu melakukan perawatan yang intensif pada mesin-mesin yang digunakan dan perbaikan apabila terjadi kerusakan mesin produksi.

Tabel 4
Penilaian rata-rata IPA pengembangan usaha alas kaki

No	Variabel	Tingkat Kepentingan (Y)	Tingkat Kondisi (X)	Kinerja (Persen)
Bahan Baku				
1	Ketersediaan bahan baku	4,56	4,23	93
2	Harga bahan baku	4,42	2,67	60
3	Kualitas bahan baku	4,00	4,13	10
Tenaga Kerja				
4	Jumlah tenaga kerja	4,56	2,42	53
5	Keterampilan tenaga kerja	3,85	4,02	104
Permodalan				
6	Ketersediaan modal	4,25	3,00	71
7	Akses permodalan	3,90	3,00	77
Produksi				
8	Utilitas produksi	4,02	3,25	81
9	Kualitas produk yang dihasilkan	4,10	4,08	99
Pemasaran				
10	Permintaan pasar	4,31	4,00	93
11	Aksesibilitas distribusi	1,63	4,40	271
12	Jaringan pemasaran	4,35	3,38	78
13	Tingkat persaingan harga	2,42	3,10	128
14	Harga produk	4,21	1,73	41
15	Kehadiran kelompok kepentingan tertentu (tengkulak/grosir)	3,38	3,48	103
Teknologi				
16	Penggunaan teknologi untuk produksi	2,17	4,38	202
17	Akses dalam memperoleh teknologi untuk produksi	2,06	4,31	209
18	Penggunaan teknologi dalam pemasaran	3,06	4,27	139
19	Akses dalam memperoleh teknologi untuk pemasaran	3,04	3,23	106
Manajemen				
20	Perencanaan pengembangan usaha	3,21	2,31	72
21	Pembukuan usaha	3,73	2,56	69
22	Kondisi lokasi usaha	2,15	4,04	188
23	Kegiatan evaluasi usaha	3,25	1,90	58
Kelembagaan				
24	Peran kelompok pengusaha	4,21	1,40	33
25	Peran pemerintah	4,40	1,44	33

No	Variabel	Tingkat Kepentingan (Y)	Tingkat Kondisi (X)	Kinerja (Persen)
26	Legalitas usaha	3,02	2,00	66
Total		92,25	82,71	
Rata-rata		3,55	3,18	

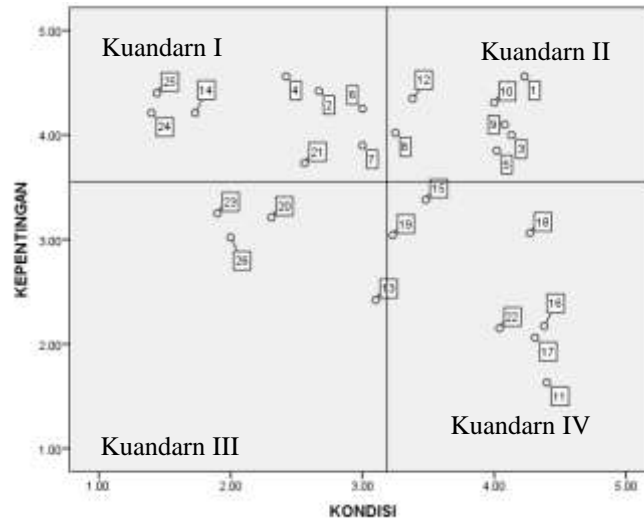
Sumber : data primer yang diolah, 2019

Variabel dengan tingkat kondisi yang terendah ada pada peran kelompok pengusaha yaitu 1,40. Di Desa pagelaran saat ini tidak ditemukan kelompok atau koperasi UMKM alas kaki. Tetapi pengusaha merasa pernah ada kegiatan koperasi untuk UMKM. alas kaki di Kecamatan Ciomas sekitar tahun 2010, namun banyak yang tidak terlibat karena kurangnya informasi dari kegiatan koperasi tersebut. Keterbatasan keterampilan dan wawasan SDM terkait dengan manajemen kelompok menjadi faktor utama tidak adanya kelompok/koperasi di Desa Pagelaran.

Hasil analisis kinerja menunjukkan terdapat kesenjangan antara tingkat kepentingan dan tingkat kondisi dari variabel-variabel pengembangan usaha alas kaki di Desa Pagelaran. Semakin kecil skor kesenjangan dari sebuah variabel maka semakin penting untuk diprioritaskan. Variabel yang memiliki tingkat kinerja terbesar adalah variabel aksesibilitas distribusi dengan nilai 269%, artinya kondisi saat ini sudah sangat baik dalam mendukung pengembangan UMKM alas kaki di Desa Pagelaran. Sedangkan variabel yang memiliki nilai kinerja terkecil adalah variabel peran kelompok usaha dan peran pemerintah dalam pengembangan usaha dengan nilai 33%. Kinerja dengan nilai yang rendah menunjukkan variabel tersebut sangat untuk diperbaiki. Tidak adanya koperasi atau kelompok pengusaha alas kaki menyebabkan persaingan bebas yang tidak terkontrol dalam pengembangan usaha alas kaki di Desa Pagelaran, tidak hanya dalam mencari tenaga kerja, namun juga dalam hal pemasaran produk. Padahal adanya kelompok UMKM akan lebih menguntungkan dalam pemasaran (Fereshti *et al.*, 2008). Maknun (2016) menambahkan bahwa kelompok UMKM memiliki peran penting dalam peningkatan keterampilan pelaku usaha serta dapat meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

Peran pemerintah juga dinilai memiliki kinerja yang kurang baik karena pengusaha alas kaki belum merasakan kehadiran pemerintah baik tingkat desa maupun tingkat wilayah dalam pengembangan usaha alas kaki. Pengusaha merasa kebijakan impor alas kaki membuat produk UMKM alas kaki menjadi tergeser, khususnya produk alas kaki yang berbahan plastik. Eksistensi usaha alas kaki mengalami penurunan saat berlakunya ASEAN-China Free Trade Area (ACFTA). Pemerintah adalah lembaga yang paling bertanggung jawab dalam pengembangan sektor UMKM. Pemerintah memiliki peran sebagai inisiator, fasilitator, mediator, koordinator serta regulator dalam pengembangan UMKM (Niode, 2009).

Hasil penilaian rata-rata IPA pengembangan usaha alas kaki pada Tabel 4, dimasukkan kedalam diagram yang terbagi menjadi 4 kuadran. Pemetaan variabel-variabel tersebut dikakukan berdasarkan rata-rata nilai tingkat kepentingan dan tingkat kondisi. Kuadran tersebut disusun atas sumbu X (tingkat kinerja) dan sumbu Y (tingkat kepentingan) yang dibagi berdasarkan rata-rata total dari tingkat kinerja dan tingkat kepentingan. Kuadran IPA menunjukkan posisi setiap variabel-variabel pengembangan usaha alas kaki (Gambar 1).



Sumber : data primer yang diolah, 2019

Gambar 1
Diagram IPA Permasalahan Usaha Alas Kaki

Berikut hasil analisis tingkat kinerja dan tingkat kepentingan variabel-variabel pengembangan usaha alas kaki di Desa Pagelaran:

1. Kuadran 1

Kuadran satu menunjukkan variabel-variabel yang paling penting dalam pengembangan usaha alas kaki, namun kondisi atau tingkat kinerja masih buruk. Sehingga variabel-variabel dalam kuadran ini menjadi prioritas utama untuk diperbaiki. Adapun hasil analisis menunjukkan bahwa variabel-variabel di dalam kuadran 1 adalah :

- a. Harga bahan baku (2), para pengusaha alas kaki merasa bahwa harga bahan baku sering mengalami kenaikan. Kenaikan harga khususnya disaat menjelang bulan ramai pesanan (Bulan Rajab hingga Bulsan Ramadhan), namun harga jual yang mereka tawarkan ke pasar tidak dapat dinaikan. Sehingga pegusaha alas kaki memilih untuk tetap mengambil pesanan alas kaki dengan mengurangi keuntungan yang seharusnya didapat oleh pengusaha atau dengan mengurangi upah tenaga kerja. Hal ini dilakukan untuk menjaga agar usaha tetap berjalan dan berproduksi, sekaligus juga untuk menjaga agar usaha alas kaki tidak kehilangan tenaga kerja.
- b. Jumlah tenaga kerja (4), usaha alas kaki adalah usaha padat karya yang sangat mengandalkan tenaga kerja sebagai penggerak usahanya. Saat ini pengusaha sering merasa kesulitan dalam mencari tenaga kerja, mereka berpendapat bahwa munculnya usaha baru dengan upah yang lebih tinggi. Hal ini menyebabkan tenaga kerja beralih profesi.
- c. Ketersediaan modal (6), dalam menjalankan usaha alas kaki pengusaha tidak pernah menggunakan modal pribadi. Karena keterbatasan modal ini, maka pengusaha selalu mengandalkan modal yang bersumber dari tengkulak/grosir atau pihak-pihak yang pemberi pesanan. Meskipun toko grosir dan tengkulak memberikan peran positif bagi berlangsungnya usaha namun bagi sebagian besar pengusaha alas kaki hal ini membuat usaha kurang bebas untuk berkembang.
- d. Akses modal (7), akses modal ke perbankan cukup sulit karena *track record* peminjaman untuk usaha alas kaki yang tidak baik. Besarnya agunan yang perlu dijaminkan membuat sebagian pengusaha merasa takut jika harus menjalin kerjasama dengan bank, khususnya bagi usaha mikro dan kecil. Sehingga pengusaha memilih bekerjasama dengan tengkulak/toko grosir, selain tidak ada beban agunan dan bunga

yang harus di bayar setiap bulannya adanya kepastian pasar dari produk-produk mereka menjadi pertimbangan penting dalam menjalin kerjasama.

- e. Harga produk (14), harga jual produk alas kaki ditentukan dengan cara negosiasi antara pengusaha alas kaki dengan pemberi order. Dalam mencari kesepakatan harga pemberi orderlah yang mendominasi dalam menentukan harga. Hal ini karena pengusaha membutuhkan pesanan dari pemberi order untuk tetap menjaga keberlanjutan usahanya. Seringkali di bulan-bulan sepi permintaan, para pengusaha bersaing membuat produk dengan harga semurah mungkin untuk mendapatkan orderan dan kegiatan usaha tetap berjalan.
 - f. Pembukuan usaha (21), tidak ada sistem pembukuan usaha yang rapi. Pengusaha tidak pernah melakukan pembukuan administrasi terkait dengan pemasukan dan pengeluaran. Bahkan tidak ada pemisahan keuangan antara keuangan usaha dan keuangan rumah tangga namun pengusaha menyadari betul pentingnya pembukuan dalam pengembangan usahanya.
 - g. Peran kelompok pengrajin (24), di Desa Pagelaran tidak ada kelompok usaha alas kaki ataupun koperasi alas kaki, sehingga usaha berjalan secara individu. Kelompok usaha ini penting sebagai pengontrol harga untuk mengurangi adanya persaingan harga jual produk yang rendah.
 - h. Peran pemerintah dalam pengembangan usaha (25), pengusaha alas kaki belum merasakan kehadiran pemerintah baik tingkat desa maupun tingkat wilayah dalam pengembangan usaha alas kaki. Pengusaha merasa kebijakan impor alas kaki dari bahan plastik membuat produk UMKM alas kaki menjadi tergeser oleh produk-produk impor tersebut.
2. Kuadran 2

Kuadran dua menunjukkan variabel-variabel yang dianggap penting dalam pengembangan usaha alas kaki dengan kondisi yang sudah baik. Sehingga yang diperlukan adalah minimal mempertahankan kondisi variabel-variabel yang ada didalamnya. Adapun hasil analisis menunjukkan bahwa variabel-variabel di dalam kuadran dua adalah :

- a) Ketersediaan bahan baku (1), pengusaha merasa tidak memiliki kesulitan dalam mencari bahan baku dikarenakan sudah banyak toko-toko penyedia bahan baku yang lokasinya tidak jauh dari rumah produksi.
 - b) Kualitas bahan baku (3), pengusaha tidak merasa terkendala dengan kualitas bahan baku, karena kualitas yang bagus dipengaruhi oleh harga yang tinggi.
 - c) Keterampilan tenaga kerja (5), keterampilan yang dibutuhkan sebagai tenaga kerja usaha alas kaki tidaklah susah yang diperlukan hanya ketekunan dan semangat bekerja.
 - d) Kualitas produk yang dihasilkan (9), kualitas produk sangat bervariasi sesuai dengan harga jual dan permintaan pasar.
 - e) Permintaan pasar (10), jumlah permintaan alas kaki cukup baik. Meskipun permintaan ekspor sudah tidak ada namun permintaan pasar dalam negeri masih ada.
 - f) Jaringan (12), jaringan usaha yang dimiliki para pengusaha alas kaki di Desa Pagelaran dinilai sudah sangat baik. Hal ini dipengaruhi oleh lama usaha yang dijalankan, sehingga relasi yang dimiliki untuk memasarkan produk sudah sangat banyak. Lokasi Desa Pagelaran yang ditetapkan sebagai sentra UMKM alas kaki juga membuat jaringan usaha menjadi lebih luas.
3. Kuadran 3

Kuadran tiga menunjukkan variabel-variabel yang dianggap kurang penting dalam pengembangan usaha alas kaki dengan kondisi kurang baik. Sehingga permasalahan dalam variabel-variabel yang ada didalamnya dapat diabaikan. Adapun hasil analisis menunjukkan bahwa variabel-variabel di dalam kuadran tiga adalah :

- a) Tingkat persaingan usaha (13), dalam memasarkan produk alas kaki di Desa Pagelaran cenderung mengalami persaingan yang tidak sehat. Pengusaha bersaing untuk menjual produk dengan harga semurah mungkin hanya untuk menjaga keberlanjutan produksi. Hal ini kemudian berpengaruh pada rendahnya upah tenaga kerja dan memicu tenaga kerja untuk beralih profesi.
 - b) Akses dalam memperoleh teknologi untuk pemasaran (19), akses untuk mendapatkan teknologi pemasaran dalam hal ini adalah *smartphone* sudah sangat mudah. Banyak toko elektronik yang dapat menyediakan teknologi tersebut sesuai dengan kebutuhan pengusaha di Desa Pagelaran. Sehingga hal ini mempermudah proses komunikasi dengan para pembeli produk alas kaki di Desa Pagelaran.
 - c) Perencanaan pengembangan usaha (20), hampir setiap usaha alas kaki di Desa Pagelaran tidak memiliki perencanaan usaha karena sistem usahanya sangat sederhana dengan siklus produksi dan pemasaran dilakukan dalam waktu setiap minggu.
 - d) Kegiatan evaluasi usaha (21), tidak ada evaluasi kegiatan usaha. Bagi pengusaha alas kaki di Desa Pagelaran kontinuitas dalam produksi untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari sudah dianggap cukup.
 - e) Legalitas usaha (26), hampir 90% usaha alas kaki di Desa Pagelaran tidak memiliki legalitas usaha seperti SIUP, TDP maupun SKU. Para pengusaha tidak menganggap hal ini sebagai suatu keharusan, karena sejauh ini dokumen-dokumen tersebut tidak dibutuhkan dalam menjalankan usaha.
4. Kuadran 4

Kuadran empat menunjukkan variabel-variabel yang dianggap kurang penting dalam pengembangan usaha alas kaki dengan kondisi yang sudah baik. Sehingga yang diperlukan adalah mempertahankan kondisi variabel-variabel yang ada didalamnya. Adapun hasil analisis menunjukkan bahwa variabel-variabel di dalam kuadran empat adalah :

- a) Aksesibilitas distribusi (11), jarak lokasi usaha relatif dekat dan kondisi jalan sudah dinilai sudah sangat baik. Terdapat beberapa pangkalan ojek motor di sekitar bengkel yang bisa digunakan moda distribusi produk.
- b) Kehadiran kelompok kepentingan tertentu (tengkulak/grosir) (15), tengkulak dan grosir membantu memberikan modal usaha dan juga membantu pemasaran. Sehingga peran tengkulak memberikan efek ketergantungan bagi para pengusaha yang tidak punya cukup modal untuk menjalankan usaha. Sistem tersebut membuat keuntungan usaha semakin kecil.
- c) Penggunaan teknologi untuk produksi (16), teknologi untuk produksi dalam hal ini adalah mesin jahit, mesin gurinda, kompor, dan lain-lain. Tidak ada permasalahan dalam penggunaan teknologi tersebut karena keduanya merupakan teknologi yang sederhana. Adapun yang perlu dilakukan oleh setiap usaha adalah perawatan dan perbaikan mesin apabila terjadi kerusakan.
- d) Akses dalam memperoleh teknologi untuk produksi (17), teknologi produksi usaha alas kaki tidaklah banyak dan sangat mudah didapatkan. Sejang ini pengusaha tidak merasakan ada kendala dalam penggunaan maupun pemenuhan teknologi untuk produksi.
- e) Penggunaan teknologi dalam pemasaran (19), pemasaran produk dilakukan dengan sistem grosir. Teknologi yang digunakan hanya sebatas pemanfaatan telepon gengam untuk transaksi pemesanan. Sosial media yang dimanfaatkan untuk pemasaran seperti *whatsapp*. Sistem pemasaran produk alas kaki selama ini sangat bergantung pada toko grosir dan tengkulak. Sehingga pengusaha tidak membutuhkan teknologi khusus dalam pemasaran.

- f) kondisi lokasi usaha (22), usaha alas kaki bersifat industri rumah tangga, sebagian besar lokasi usaha menyatu dengan tempat tinggal.

Strategi Pengembangan UMKM Alas Kaki di Desa Pagelaran

Strategi pengembangan UMKM alas kaki di Desa Pagelaran, diturunkan dari hasil analisis IPA, yaitu dengan meningkatkan nilai kondisi saat ini (*performance*) variabel yang ada pada kuadran I ke kuadran II (Gambar 1). Pada Gambar 4 ditunjukkan bahwa variabel-variabel di dalam kuadran I adalah: harga bahan baku (2), jumlah tenaga kerja (4), ketersediaan modal (6), akses modal (7), harga produk (14), pembukuan usaha (21), peran kelompok pengrajin (24), serta peran pemerintah (25). Pengembangan usaha melalui peningkatan kinerja variabel-variabel tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan pengusaha alas kaki di Desa Pagelaran. Permasalahan penting yang sangat diharapkan dapat disinergikan dengan program-program pemerintah khususnya pemerintah desa adalah bantuan modal, bantuan pemasaran dan penyediaan bahan baku murah.

Pengusaha berharap pemerintah desa dapat memberikan pinjaman bergulir untuk membantu permodalan usaha. Dalam menjalankan usaha alas kaki pengusaha mengandalkan modal yang bersumber dari tengkulak/grosir atau pihak-pihak yang pemberi pesanan. Akses modal ke perbankan cukup sulit karena *track record* peminjaman untuk usaha alas kaki yang tidak baik. Selain itu pengusaha tidak memiliki pembukuan usaha yang dapat dijadikan bank sebagai jaminan ukuran keberlanjutan usaha. Pengusaha juga berharap adanya bantuan pemasaran karena pada bulan-bulan tertentu permintaan produk alas kaki mengalami penurunan. Sedangkan kegiatan produksi harus tetap berjalan, tidak hanya dibutuhkan bagi pengusaha tetapi juga tenaga kerja untuk memenuhi kebutuhannya. Selain itu harga bahan baku yang selalu naik setiap tahunnya tidak diimbangi dengan kenaikan harga jual. Kondisi kenaikan harga tidak dapat dihindari oleh para pengusaha, karena bahan baku menjadi faktor utama dalam produksi. Untuk menjaga stabilitas produksi, para pengusaha alas kaki tetap mengambil pesanan dengan mengurangi keuntungan dan upah tenaga kerja. Sehingga pengusaha membutuhkan program dan kebijakan pemerintah untuk mengatasi masalah bahan baku.

Strategi yang perlu dilakukan oleh pemerintah Desa Pagelaran dalam mendukung UMKM alas kaki adalah membentuk kelompok usaha yang bertujuan untuk mewadahi UMKM alas kaki dalam menghadapi masalah pengembangan usaha. Desa Pagelaran melalui anggaran pemberdayaan masyarakat dapat membentuk kelompok usaha alas kaki sebagai salah satu unit usaha dalam BUMDes. Melalui BUMDes masyarakat diharapkan dapat mengelola keuangannya secara mandiri, dengan bantuan pemerintah yang berupa penyaluran dana desa yang berasal dari alokasi dana Anggaran Pendapatan Belanja Negara (APBN) (Murwadi *et al.*, 2017). BUMDes berperan sebagai motor penggerak ekonomi desa, menjadi sumber Pendapatan Asli Desa (PADes), sehingga mampu mendorong peningkatan kesejahteraan masyarakat secara lebih cepat (Dewi, 2014). Hadirnya BUMDes sebagai lembaga keuangan desa dapat membantu memecah permasalahan yang dihadapi UMKM. BUMDes dapat memberikan pinjaman dana untuk modal usaha, dan juga sebagai penampung produk usaha UMKM yang mengalami kesulitan pemasaran (Agunggunanto *et al.*, 2016). Peran BUMDes dalam mendukung perkembangan UMKM alas kaki ini diantaranya memberikan bantuan peminjaman modal usaha kepada pengusaha alas kaki sehingga tidak terjebak dengan tengkulak atau toko grosir. Membentuk pemasaran bersama untuk mengurangi tingkat persaingan harga yang saling menjatuhkan antar usaha. Melakukan penjualan bahan baku dengan harga yang lebih murah seperti lem, duz, latek, dan sol. Dalam peningkatan kapasitas usaha, BUMDes perlu melakukan kerjasama dengan dinas-dinas terkait untuk membuat kegiatan pelatihan manajemen usaha. Sehingga kinerja UMKM alas kaki di Desa Pagelaran dapat meningkat.

SIMPULAN

Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa pengembangan ekonomi Desa Pagelaran dapat didorong dengan memperbaiki kinerja UMKM alas kaki pada variabel ketersediaan modal usaha, harga bahan baku yang tinggi, jumlah tenaga kerja semakin berkurang, ketidakpuasan harga jual pembukuan usaha, peran kelompok pengrajin dan peran pemerintah dalam pengembangan usaha. Variabel yang memiliki nilai kinerja terendah dan perlu perbaikan kerjanya adalah peran kelompok usaha dan peran pemerintah. Peran pemerintah memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan ekonomi, khususnya pemerintah desa. Kehadiran pemerintah desa dibutuhkan dengan membentuk program dan kebijakan yang mampu menyelesaikan permasalahan UMKM alas kaki. Strategi yang diperlukan adalah pemerintah desa bersama masyarakat membentuk kelompok pengrajin, seperti koperasi atau BUMDes. Kelompok tersebut sebagai wadah untuk mengontrol faktor-faktor produksi, meningkatkan keterampilan usaha dan bahkan menjadi tempat untuk melakukan pemasaran secara bersama. Sehingga pembangunan ekonomi desa yang memanfaatkan potensi lokal dapat tercapai.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pemerintah Desa Pagelaran dan Pengusaha UMKM alas kaki di Desa Pagelaran yang telah memberikan berbagai data dan informasi sehingga sangat membantu dalam kelancaran penyelesaian penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, R. 2013. *Pembangunan Perdesaan*. Makasar (ID): Graha Ilmu.
- Agunggunanto, E. Y., Arianti, F., Kushartono, E. W., & Darwanto. 2016. Pengembangan Desa Mandiri Melalui Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis*. 13 (1): 67–81. Retrieved from <https://ejournal.unisnu.ac.id/JDEB/article/viewFile/395/753>
- Algifari. 2016. *Mengukur Kualitas Layanan dengan Indeks Kepuasan, Metode Importance Performance Analysis (IPA) dan Metode Kano*. Yogyakarta (ID): BPFE Yogyakarta.
- Alyas, Rakib, M. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros)*. *Sosiohumaniora*. 19 (2): 114–120. <https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v19i2.12249>
- Bustam, N. H. 2016. Pengaruh Jumlah Unit, Pdb Dan Investasi Umkm Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia Periode 2009-2013. *Kutubkhanah: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*. 19 (2): 250–261.
- Dewi, A. S. K. 2014. Peranan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Sebagai Upaya Dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Desa (PADes) Serta Menumbuhkan Perekonomian Desa. *Journal of Rural and Development*. 5 (1): 1–14. Retrieved from <https://jurnal.uns.ac.id/rural-and-development/article/view/914/878>
- Elisa, A. F., & Santoso, E. B. 2017. Penentuan Faktor – Faktor yang Berpengaruh di Kelurahan Kemasan Kecamatan Krian Pengembangan Ekonomi Lokal. *Jurnal Teknik ITS*. 6 (2): C471–C476.
- Fereshti, N., Saputro, E. P., & Purnomo, D. 2008. Penguatan Kapasitas Klaster Usaha Kecil Dan Menengah : Kasus Di Serenan, Klaten. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. 9 (1): 83–95.
- Kesumadinata, A. J., & Budiana, D. N. 2012. Hubungan faktor yang berpengaruh terhadap produksi kerajinan sepatu di Kecamatan Denpasar Barat. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*. 1 (2): 82–92.
- Lestari, M. C., Rosita, & Marhanah, S. 2017. Strategi Penguatan Citra Cibaduyut Sebagai

- Kawasan Wisata Kerajinan Sepatu Di Kota Bandung. 13 (2): 87–102. <https://doi.org/10.17509/jurel.v13i2.4983>
- Maknun, I. 2016. Peran Kelompok Usaha dan Pemberdayaan Ekonomi Keluarga (KUPEK) Assolahiyah dalam Upaya Menciptakan Kemandirian Masyarakat di Bidang Ekonomi. *Jurnal Resolusi Konflik, CSR, Dan Pemberdayaan Juni*. 1 (1): 26–31.
- Munizu, M. 2010. Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen Dan Wirausaha*. 12(1): 33–41. <https://doi.org/10.9744/jmk.12.1.pp.33-41>
- Murwadji, T., Rahardjo, D. S., & Hasna. (2017). Bumdes sebagai Badan Hukum alternatif dalam pengembangan perkoperasian Indonesia. *Jurnal Hukum Kenotariatan Dan Ke-PPAT-An*. 1(1): 1–18. Retrieved from <http://jurnal.fh.unpad.ac.id/index.php/jad/issue/view/7>
- Muta'ali, L. 2006. *Pengembangan Wilayah Perdesaan (Prespektif Keruangan)*. Yogyakarta(ID): Badan Penerbit fakultas Geografi (BPFG-UGM).
- Nicholson, W. 1995. Teori Mikroekonomi : Prinsip Dasar dan Perluasan. Terjemah D. Wirayaya. *Jakarta: Binarupa Aksara*.
- Niode, I. Y. 2009. Sektor Umkm Di Indonesia : Profil, Masalah, dan Strategi Pemberdayaan. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis OIKOS-NOMOS*, 2 (1), 1–10.
- Nurhayati, Y., & Komara, H. A. 2013. Pengaruh Pasokan Bahan Baku Terhadap Proses Produksi Dan Tingkat Penjualan Pada Industri Rotan Kabupaten Cirebon. *Edunomic*. 1(1): 26–34.
- Putra, T. G. 2015. Peran Pemerintah Daerah Dan Partisipasi Pelaku Usaha Dalam Pengembangan UMKM Manik-Manik Kaca di Kabupaten Jombang. *Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik*. 3(1): 1–10.
- Ratnawati, T., & Hikmah. 2012. Faktor - faktor yang mempengaruhi kinerja UKM (Studi Kasus UKM di Kabupaten dan Kota Semarang). *Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*. 2(1): 102–114.
- Soleh, A. 2017. Strategi Pengembangan Potensi Desa. *Jurnal Sungkai*. 5(1): 32–52.
- Sudiarta, I. P. L. E., & Kirya, I Ketut Cipta, I. W. 2014. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bangli. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. 2(1): 1–8.
- Sudiyanti, N., Ismawati, & Irwansyah, A. 2017. NoPengaruh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) terhadap pertumbuhan ekonomi daerah Kabupaten Sumbawa tahun 2011-2015. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*. 14(2): 130–143.
- Sunariani, N. N., Suryadinata, A. O., & Mahaputra, I. I. R. 2017. Pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (umkm) melalui program binaan di provinsi Bali. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*. 2(1): 1–20.
- Tambunan, T. 2009. *UMKM di Indoneisa*. Jakarta (ID): Ghalia Indonesia.
- Tarigan, R. 2007. *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*. Jakarta (ID): Bumi Aksara.