

Analisis Masalah dan Solusi Prioritas Pengembangan UMKM

Problem Analysis and Priority Solutions for MSME Development

Nurul Izzati Septiana, A. Fahrur Rozi, Romli Muar

ABSTRACT

This research is a qualitative-quantitative analysis that aims to capture a value or view represented by experts and practitioners about problems, solutions, and strategies for developing SMEs in Palaan village. The analytical tool used is the ANP method and is processed using the "Super Decision" software. The selection of respondents in this study was conducted using a purposive sample by considering the respondent's understanding of the problems, solutions, and strategies for the development of SMEs in Palaan Village, Malang Regency. The problems and solutions that occur from the development of MSMEs in Palaan Village in order of priority are marketing problems, product development quality problems, and capital problems. Recommendations from this study require further research on the study of conceptual details of the solutions offered for the development of MSMEs.

Keywords: *SME, village, ANP*

ABSTRAK

Penelitian ini merupakan analisis kualitatif-kuantitatif di mana bertujuan untuk menangkap suatu nilai atau pandangan yang diwakili para pakar dan praktisi tentang masalah, solusi dan strategi pengembangan UKM di Desa Palaan. Alat analisis yang digunakan adalah metode ANP dan diolah dengan menggunakan *software* "Super Decision". Pemilihan responden pada penelitian ini dilakukan secara *purposive sample* dengan mempertimbangkan pemahaman responden tersebut terhadap masalah, solusi dan strategi perkembangan UKM di Desa Palaan Kabupaten Malang. Masalah-masalah dan solusi yang terjadi dari pengembangan UMKM di Desa Palaan dari urutan prioritas adalah masalah pemasaran, masalah *product development quality* dan masalah permodalan. Rekomendasi dari penelitian ini diperlukan penelitian lanjutan tentang pengkajian detail-detail konsep dari solusi-solusi yang ditawarkan untuk pengembangan UMKM.

Kata Kunci: *UKM, desa, ANP*



JIHBIZ
*Jurnal Ekonomi,
Keuangan dan
Perbankan Syariah*
P-ISSN 1238-1235

Vol. 3 No. 1 2019
Page 1-16

Published by:

Program Studi Ekonomi Syariah dan
Program Studi Perbankan Syariah
Universitas Islam Raden Rahmat Malang,
Indonesia

Website:

<http://ejournal.uniramalang.ac.id/index.php/jihbiz/>

Article's DOI:

<https://doi.org/10.33379/jihbiz.v3i1.785>



Author(s):

Nurul Izzati Septiana

*Universitas Islam Raden Rahmat,
Malang, Indonesia*

Email: nurulizzatiseptiana@gmail.com

A. Fahrur Rozi

*Universitas Islam Raden Rahmat,
Malang, Indonesia*

Email: kaze.libra@gmail.com

Romli Muar

*Universitas Islam Raden Rahmat,
Malang, Indonesia*

Email: romli.muar@yahoo.co.id

Correspondence:

nurulizzatiseptiana@gmail.com

Article Type:

Research Paper

1. Pendahuluan

UKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja. Padahal sebenarnya, UKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. UKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Indonesia yang masih menganggur. Selain itu UKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia.

Salah satu peran UKM dalam perekonomian yang paling krusial adalah menstimulus dinamisasi ekonomi. Karakter dari peran tersebut sangat lah fleksibel sehingga UKM dapat direkayasa sedemikian rupa untuk mengganti lingkungan bisnis lebih baik dibandingkan dari perusahaan-perusahaan besar.

Dengan adanya sektor UKM, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. Sektor UKM telah terbukti menjadi pilar perekonomian yang tangguh. Kontribusi sektor UKM dalam menentukan Produk Domestik Bruto (PDB) dan sektor penghasil devisa negara juga tidak diragukan lagi. Saat ini, UKM telah dijadikan agenda utama pembangunan ekonomi Indonesia.

Dalam kaitannya dengan UKM, warga Desa Palaan yang berada di Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang ada beberapa yang berprofesi sebagai pelaku usaha kecil dan menengah. Berdasarkan data laporan KKN Tematik mahasiswa Universitas Islam Raden Rahmat Malang tahun 2017 jenis usaha para pelaku UKM di Desa Palaan bermacam-macam, antara lain budidaya agrowisata buah naga, sentra bisnis kerajinan ban bekas, usaha pembuatan minuman ekstrak Salak Gentong, para pedagang warung kecil dan ada beberapa warga yang sedang merintis usaha baru.

Dalam menjalankan suatu usaha (bisnis) tentu para pelaku usaha menemui permasalahan-permasalahan atau hambatan bagi perkembangan bisnisnya. Berdasar pada latar belakang tersebut, maka penelitian ini akan menganalisis faktor-faktor prioritas yang menghambat perkembangan UKM di Desa Palaan, Kecamatan Ngajum, Kabupaten Malang beserta memberikan solusi dan strategi yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Penelitian ini merupakan analisis kualitatif-kuantitatif di mana bertujuan untuk menangkap suatu nilai atau pandangan yang diwakili para pakar dan praktisi tentang masalah, solusi dan strategi pengembangan UKM di Desa Palaan. Alat analisis yang digunakan adalah metode ANP dan diolah dengan menggunakan *software "Super Decision"*.

2. Kajian Pustaka

2.1 Usaha Kecil Menengah (UKM)

Menurut Rahmana (2008), beberapa lembaga atau instansi bahkan memberikan definisi tersendiri pada Usaha Kecil Menengah (UKM), di antaranya adalah Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menkop dan UKM), Badan Pusat Statistik (BPS), Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994. Definisi UKM yang disampaikan berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya.

Menurut Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menkop dan UKM), bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000.

Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 sampai dengan Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

2.2 Klasifikasi Usaha Kecil Menengah

Dalam perspektif perkembangannya, UKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok yaitu:

2.2.1 *Livelihood Activities*

Livelihood Activities, merupakan UKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contoh: pedagang kaki lima.

2.2.2 *Micro Enterprise*

Micro Enterprise, merupakan UKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

2.2.3 *Small Dynamic*

Small Dynamic Enterprise merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

2.2.4 *Fast Moving Enterprise*

Fast Moving Enterprise merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

2.3 Produktivitas

Peranan UKM menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap perencanaan tahapan pembangunan yang dikelola oleh dua departemen, yaitu Departemen Perindustrian dan Perdagangan serta Departemen Koperasi dan UKM.

Namun demikian, usaha pengembangan yang dilaksanakan belum, terlihat hasil yang memuaskan, kenyataannya kemajuan UKM masih sangat kecil dibandingkan dengan usaha besar.

Kegiatan UKM meliputi berbagai kegiatan ekonomi, namun sebagian besar berbentuk usaha kecil yang bergerak disektor pertanian. UKM juga mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karna itu selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil pembangunan. Kebijakan yang tepat untuk mendukung UKM seperti perizinan, teknologi, struktur, manajemen, pelatihan dan pembiayaan (Sudaryanto, 2015).

3. Metode Penelitian

3.1 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara (*in-depth interview*) dengan para pelaku UKM di Desa Palaan, Kecamatan Ngajum, Kabupaten Malang untuk mencari permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam kaitannya dengan perkembangan UKM. Kemudian di diskusikan dengan para pakar terkait untuk mencari solusi dan strategi dari permasalahan yang ada.

Langkah selanjutnya adalah pengisian kuesioner pada pertemuan kedua dengan responden (pakar). Data siap olah dalam ANP adalah variabel-variabel penilaian responden terhadap masalah yang menjadi objek penelitian dalam skala numerik.

3.2 Populasi dan Sampel

Pemilihan responden pada penelitian ini dilakukan secara *purposive sample* (sengaja) dengan mempertimbangkan pemahaman responden tersebut terhadap masalah, solusi dan strategi perkembangan UKM di Desa Palaan Kabupaten Malang.

Jumlah responden dalam penelitian ini terdiri dari lima orang, dengan pertimbangan bahwa mereka cukup berkompeten dalam mewakili keseluruhan populasi. Dalam analisis *Analytic Network Process* (ANP) jumlah sampel/responden tidak digunakan sebagai patokan validitas. Syarat responden yang valid dalam ANP adalah bahwa mereka adalah orang-orang yang ahli di bidangnya. Oleh karena itu, responden yang dipilih dalam survei ini adalah para pelaku UKM di Desa Palaan dan para pakar terkait.

Pertanyaan dalam kuesioner ANP berupa *pairwise comparison* (perbandingan pasangan) antar elemen dalam cluster untuk mengetahui mana di antara keduanya yang lebih besar pengaruhnya (lebih dominan) dan seberapa besar perbedaannya dilihat dari satu sisi. Skala numerik 1-9 yang digunakan merupakan terjemahan dari penilaian verbal.

Pengisian kuesioner oleh responden harus didampingi peneliti untuk menjaga konsistensi dari jawaban yang diberikan. Pada umumnya, pertanyaan pada kuesioner ANP sangat banyak jumlahnya. Sehingga faktor-faktor non teknis dapat menyebabkan tingginya tingkat inkonsistensi. Adapun perbandingan skala verbal dan skala numerik tertera pada Tabel 1 di bawah ini (Ascarya, 2015).

Tabel 1 Perbandingan Skala Verbal dan Skala Numerik

Skala Verbal	Skala Numerik
Amat sangat besar pengaruhnya	9
	8
Sangat lebih besar pengaruhnya	7
	6
Lebih besar pengaruhnya	5
	4
Sedikit lebih besar pengaruhnya	3
	2
Sama besar pengaruhnya	1

3.3 Teknik Analisa Data

Analytic Network Process (ANP) merupakan teori matematis yang mampu menganalisis pengaruh dengan pendekatan asumsi-asumsi untuk menyelesaikan bentuk permasalahan. Metode ini digunakan dalam bentuk penyelesaian dengan pertimbangan atas penyesuaian kompleksitas masalah secara penguraian sintesis disertai adanya skala prioritas yang menghasilkan pengaruh prioritas terbesar. ANP juga mampu menjelaskan model faktor-faktor dependence serta *feedback* nya secara sistematis. Pengambilan keputusan dalam aplikasi ANP yaitu dengan melakukan pertimbangan dan validasi atas pengalaman empirikal (Rusdiana, 2012).

ANP memiliki empat aksioma yang menjadi landasan teori, antara lain (Saaty, 2006): 1) Resiprokal; aksioma ini menyatakan bahwa jika $PC(EA, EB)$ adalah nilai perbandingan pasangan dari elemen A dan B, dilihat dari elemen induknya C, yang menunjukkan berapa kali lebih banyak elemen A memiliki apa yang dimiliki elemen B, maka $PC(EB, EA) = 1/PC(EA, EB)$. Misalkan, jika A lima kali lebih besar dari B, maka B besarnya $1/5$ dari besar A. 2) Homogenitas; menyatakan bahwa elemen-elemen yang dibandingkan dalam struktur kerangka ANP sebaiknya tidak memiliki perbedaan terlalu besar, yang dapat menyebabkan lebih besarnya kesalahan dalam menentukan penilaian elemen pendukung yang mempengaruhi keputusan. 3) Prioritas; yaitu pembobotan secara absolut dengan menggunakan skala interval [0.1] dan sebagai ukuran dominasi relatif. 4) *Dependence condition*; diasumsikan bahwa susunan dapat dikomposisikan ke dalam komponen-komponen yang membentuk bagian berupa *cluster*.

Adapun tahapan penelitian ANP terdiri dari langkah yaitu konstruksi Model, kuantifikasi model dan sintesis analisis.

Konstruksi model ANP disusun berdasarkan *literature review* secara teori maupun empiris dan memberikan pertanyaan pada pakar dan praktisi serta melalui *indepth interview* untuk mengkaji informasi secara lebih dalam untuk memperoleh permasalahan yang sebenarnya.

Tahap kuantifikasi model menggunakan pertanyaan dalam kuesioner ANP berupa *pairwise comparison* (perbandingan pasangan) antar elemen dalam *cluster* untuk mengetahui mana di antara keduanya yang lebih besar pengaruhnya (lebih dominan) dan seberapa besar perbedaannya melalui skala numerik 1-9. Data hasil penilaian kemudian dikumpulkan dan diinput melalui *software super decision* untuk diproses sehingga menghasilkan output berbentuk supermatriks. Hasil dari setiap responden akan diinput pada jaringan ANP tersendiri

(Ascarya, 2011). Adapun tahap yang ketiga yaitu sintesis dan analisis. Pada tahap ini, dilakukan perhitungan terhadap *Geometric Mean* dan *rater agreement*. Perhitungan *Geometric Mean* digunakan untuk mengetahui hasil penilaian individu dari para responden dan menentukan hasil pendapat pada satu kelompok. Pertanyaan berupa perbandingan (*Pairwise comparison*) dari responden akan dikombinasikan sehingga membentuk suatu konsensus. *Geometric mean* merupakan jenis penghitungan rata-rata yang menunjukkan tendensi atau nilai tertentu di mana memiliki formula sebagai berikut:

$$(\prod_{i=1}^n a_i)^{1/n} = \sqrt[n]{a_1 a_2 \dots a_n}$$

Adapun *Rater agreement* adalah ukuran yang menunjukkan tingkat kesesuaian (persetujuan) para responden (R1-Rn) terhadap suatu masalah dalam satu *cluster*. Adapun alat yang digunakan untuk mengukur *rater agreement* adalah *Kendall's Coefficient of Concordance* ($W; 0 < W \leq 1$). $W=1$ menunjukkan kesesuaian yang sempurna.

Untuk menghitung *Kendall's (W)*, yang pertama adalah dengan memberikan ranking pada setiap jawaban kemudian menjumlahkannya.

$$R_i = \sum_{j=1}^m r_{i,j}$$

Nilai rata-rata dari total ranking adalah:

$$\bar{R} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n R_i$$

Jumlah kuadrat deviasi (S), dihitung dengan formula:

$$S = \sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2$$

Sehingga diperoleh *Kendall's W*, yaitu:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}$$

Jika nilai pengujian W sebesar 1 ($W=1$), dapat disimpulkan bahwa penilaian atau pendapat dari para responden memiliki kesesuaian yang sempurna. Sedangkan ketika nilai W sebesar 0 atau semakin mendekati 0, maka menunjukkan adanya ketidaksesuaian antar jawaban responden atau jawaban bervariasi (Ascarya, 2011).

3.4 Tahapan Penelitian

Dalam rangka menganalisis masalah dan solusi pengembangan UMKM di Desa Palaan, ada beberapa langkah yang harus ditempuh, dan di antaranya adalah:

- a. Melakukan wawancara yang mendalam tentang permasalahan yang dikaji kepada praktisi UMKM yang memahami dan menguasai masalah secara komprehensif di Desa Palaan
- b. Dekomposisi untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan menstruktur kompleksitas masalah ke dalam jaringan ANP;
- c. Menyusun/membuat kuesioner perbandingan (*pair-wise comparison*) berdasarkan pada jaringan ANP yang telah dibuat;
- d. Melakukan wawancara kedua berupa pengisian kuesioner kepada praktisi UMKM
- e. Melakukan sintesis dan proses data (hasil survey dalam bentuk pengisian kuesioner) dengan menggunakan *software* ANP yaitu *superdecisions*; dan
- f. Menganalisis hasil dan mengajukan rekomendasi strategi.

Dalam tahap pertama, data diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pertemuan langsung kepada beberapa responden. Selanjutnya, pada tahap pengisian kuesioner untuk memperoleh hasil prioritas responden Untuk memberikan kemudahan dalam memperoleh data kuesioner dengan jumlah puluhan pertanyaan, serta guna menjaga tingkat konsistensi, penulis mengikuti model kuesioner perbandingan yang telah dimodifikasi oleh Ascarya dan Yumanita dalam bentuk tabel untuk digunakan sebagai alat wawancara kedua. Sebagaimana tertera dalam lampiran penelitian ini. Sementara itu, untuk menjawab pertanyaan responden dilengkapi dengan deskripsi skala/*rating* yang akan digunakan dan jaringan ANP dari masalah yang diangkat.

Dengan dibuatnya kuesioner perbandingan yang lebih sederhana ini secara signifikan dapat membantu penulis dalam mengurangi waktu wawancara ke responden dan akan selalu menghasilkan hasil yang konsisten.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Identifikasi Masalah

Dari beberapa pendapat yang di kumpulkan dari para responden melalui kuesioner dan *indepth interview* (wawancara secara mendalam), ada beberapa faktor yang menjadi alasan apa saja masalah dan solusi serta strategi pengembangan UMKM di Desa Palaan Kabupaten Malang. Untuk lebih detailnya penjelasan mengenai masalah serta solusi dan strategi yang berhasil dihimpun dari responden dan observasi di lapangan tertera pada tabel di bawah ini. Setelah konstruksi model ANP terbangun, langkah selanjutnya adalah melakukan dekomposisi pada *software super decision* sehingga diperoleh model kerangka ANP. Adapun terkait hasil dekomposisi dan model kerangka ANP tertera dalam lampiran penelitian ini.

Tabel 2 Identifikasi Masalah dan Solusi Pengembangan UMKM di Desa Palaan

ASPEK	MASALAH	SOLUSI
Permodalan	Belum ada keteraturan pembukuan, sehingga sulit mengajukan pembiayaan modal ke lembaga keuangan Pemberian modal yang belum tepat sasaran, yaitu kepada warga yang hanya semangat melaksanakan bisnis musiman ketika ada bantuan Modal terhambat karena sistem penjualan produk - produk UMKM masih menggunakan sistem penitipan (konsinyasi) di toko – toko	Kerja sama dengan pemerintahan untuk melakukan pendampingan intensif tentang pencatatan dan pembukuan serta pembuatan laporan keuangan. Diperlukan <i>monitoring</i> dan evaluasi yang berkelanjutan oleh pemerintah Memetakan beberapa toko yang tepat dan strategis untuk kerja sama dengan sistem konsinyasi sehingga penjualan lancar dan tidak mengganggu perputaran modal.
Pemasaran	Pelaku UMKM Desa Palaan masih memasarkan produknya dengan sistem <i>door to door</i> Pelaku UMKM Masih memasarkan produknya dengan sistem pesanan Pusat pemasaran UMKM yang didirikan pemerintah (PLUT) tempatnya belum strategis	Program pembinaan pemasaran berbasis <i>online</i> sebagai alternatif pemasaran Mendirikan pusat penjualan <i>online</i> Pendirian Pusat pemasaran UMKM di dekat kantor – kantor Dinas pemerintahan Pendirian pusat pemasaran UMKM di daerah – daerah wisata.
<i>Product Development Quality</i>	Beberapa produk UMKM di Desa Palaan belum mempunyai ijin resmi Beberapa pelaku UMKM kurang memperhatikan kualitas bahan baku produk dan aspek perlindungan konsumen Pengurusan sertifikasi halal bersifat kompleks	Memberikan sosialisasi bahwa ada skema perizinan yang gratis untuk pelaku UMKM Adanya pembinaan yang seimbang antara teori, <i>skill</i> dan praktik yang berkesinambungan kepada para pelaku UMKM di Desa Palaan Membentuk tim atau kelompok UMKM dan mengklasifikasikan berdasarkan <i>eksisting</i> keberhasilan bisnis untuk membantu melaksanakan pembinaan dan pendampingan bagi pelaku UMKM yang masih kecil.

4.2 Analisis Data

Hasil survei yang diperoleh diolah terlebih dahulu berdasarkan hasil kuesioner untuk setiap masing-masing responden dengan menggunakan kerangka ANP sebagaimana telah disajikan pada gambar di atas sebagai dasar pembuatan kuesioner. Data yang diolah dari masing-masing

responden tersebut menghasilkan tiga *supermatriks* yang memberikan urutan prioritas aspek-aspek terpenting dan masalahnya, solusi pemecahan masalah, serta pilihan strategi yang tepat menurut pendapat masing-masing responden.

Selanjutnya hasil pengolahan tersebut dijelaskan menurut hasil rata-rata dan individual yang menjadi responden untuk kuesioner perbandingan pasangan untuk menghasilkan urutan prioritas. Untuk memperoleh hasil tersebut, dari tiga responden dihitung nilai rata-rata. Nilai rata-rata dan/atau modus inilah yang digunakan untuk menentukan urutan prioritas.

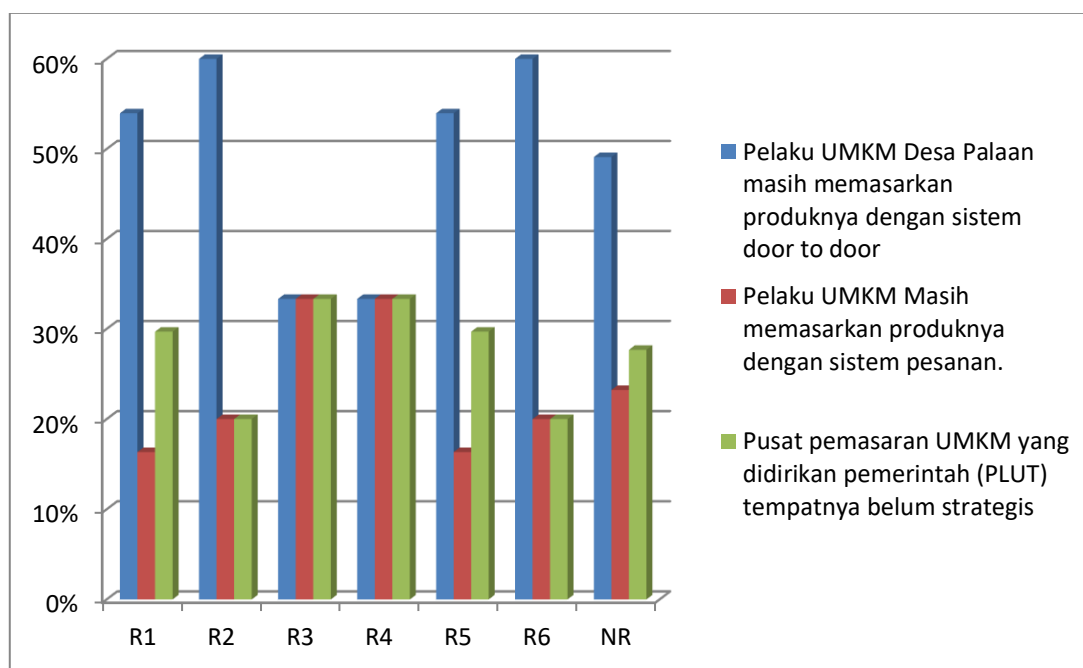
4.3 Analisis Masalah

Dalam membantu menganalisis lebih dalam, berikut diuraikan bagaimana pendapat setiap responden tentang masalah dan solusi pengembangan UMKM di Desa Palaan Kabupaten Malang.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, terdapat ada tiga masalah pengembangan UMKM di Desa Palaan, Kabupaten Malang, yaitu sebagai berikut:

4.3.1 Masalah Pemasaran

Setelah dilakukan observasi dan wawancara mendalam (*Indepth interview*) kepada para responden UMKM di Desa Palaan Kabupaten Malang, beberapa masalah pemasaran yang dihadapi para pelaku UMKM beserta urutan prioritas Masalah seperti tertera pada grafik di bawah ini:



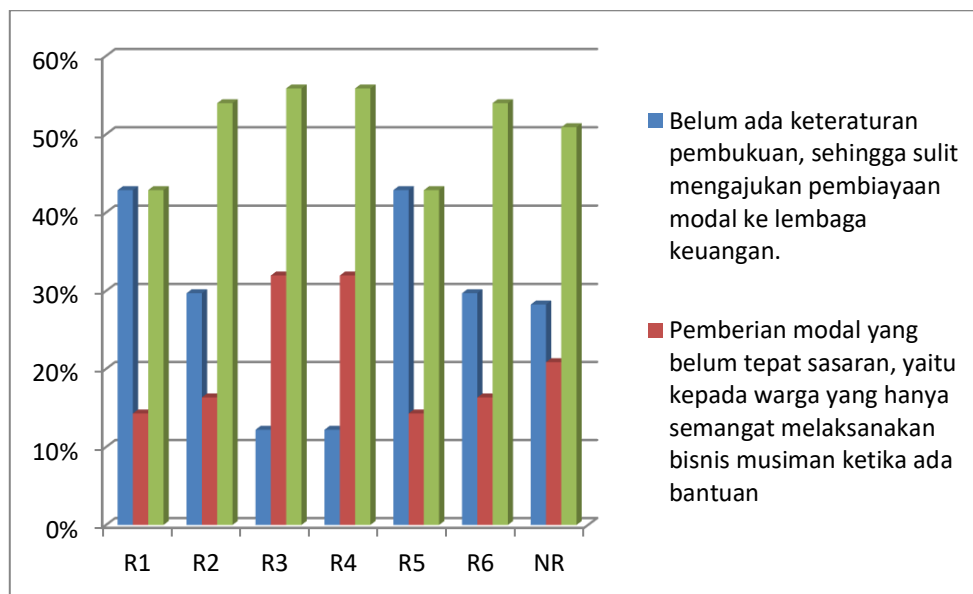
Gambar 1 Hasil ANP Berdasarkan Cluster Masalah Pemasaran

Berdasarkan hasil pengolahan data, berdasarkan nilai rata-rata gabungan sebagaimana dapat dilihat pada gambar di atas, maka masalah pemasaran dalam pengembangan UMKM di Desa Palaan yang paling prioritas adalah bahwa masyarakat Desa Palaan masih memasarkan produknya dengan sistem *door to door* (sistem konvensional) sebesar 49%. Hal ini

mengindikasikan bahwa pelaku UMKM di Desa Palaan masih belum mempunyai inisiatif atau alternatif-alternatif lain terkait sistem pemasaran yang mampu mempengaruhi signifikansi penjualan produknya. Pemerintah daerah sebenarnya sudah mendirikan Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) di masing-masing daerah, tetapi berdasarkan informasi dari para pelaku UMKM di Desa Palaan, tempat PLUT belum strategis, sehingga belum berpengaruh signifikan terhadap pemasaran produk – produk UMKM. Belum strategisnya tempat PLUT ini merupakan masalah pemasaran dengan urutan prioritas kedua, yaitu sebesar 28%. Urutan masalah prioritas pemasaran terakhir yaitu para pelaku UMKM di Desa Palaan masih memasarkan produknya dengan sistem pesanan dengan besaran nilai rata-rata gabungan sebesar 23%.

4.3.2 Masalah Permodalan

Selain masalah pemasaran, masalah kedua yang mempengaruhi pengembangan UMKM di Desa Palaan adalah masalah permodalan. Berdasarkan hasil pengolahan data, berdasarkan nilai rata-rata gabungan, masalah permodalan terbagi menjadi tiga sebagaimana dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



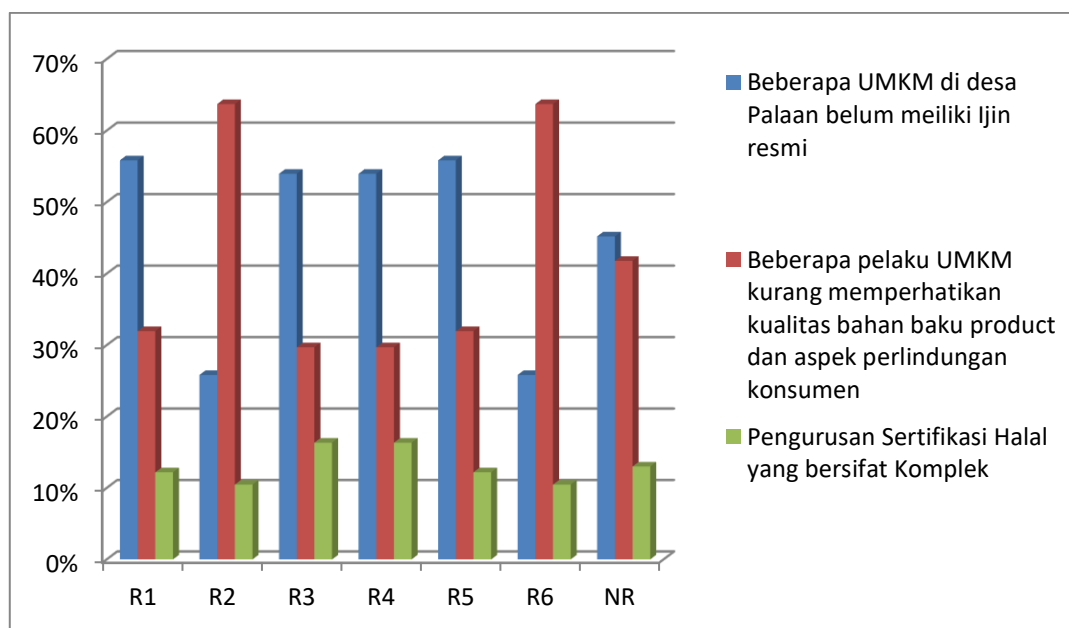
Gambar 2 Hasil ANP berdasarkan Cluster Masalah Permodalan

Berdasarkan Grafik di atas dapat disimpulkan tiga masalah permodalan yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Desa Palaan adalah sebagai berikut: 1) Pelaku UMKM di Desa Palaan mengalami hambatan dalam perputaran modal usaha karena melakukan pemasaran dengan sistem titipan (konsinyasi). Hal ini dikarenakan banyak beberapa toko-toko mitra tidak mau membeli produk UMKM langsung dengan sistem *kulakan*. Dengan implementasi sistem konsinyasi ini tentu akan menghambat perputaran modal untuk melakukan produksi bagi para pelaku UMKM di Desa Palaan. Berdasarkan nilai rata-rata gabungan, permasalahan ini merupakan masalah dengan urutan prioritas pertama yaitu sebesar 51%. 2) Para pelaku UMKM di Desa Palaan masih belum mempunyai keteraturan pembukuan keuangan dan tidak mempunyai laporan keuangan, sehingga sulit untuk mengajukan modal usaha kepada lembaga keuangan. Permasalahan ini merupakan permasalahan kedua dengan urutan prioritas sebesar 28%. 3) Prioritas masalah permodalan yang terakhir adalah bahwa program pemberian modal oleh pemerintah kepada para pelaku UMKM belum tepat sasaran, yaitu pemberian modal

kepada warga yang hanya semangat melaksanakan bisnis musiman ketika ada bantuan dengan nilai NR sebesar 21%.

4.3.3 Masalah *Product Development Quality*

Permasalahan ketiga yang mempengaruhi pengembangan UMKM di Desa Palaan adalah masalah kualitas produk UMKM di Desa Palaan. Berdasarkan pengolahan data dan nilai rata-rata gabungan terkait masalah *product development quality*, ada tiga masalah dengan urutan prioritas sebagai berikut: Beberapa UMKM di Desa Palaan belum memiliki izin resmi dengan nilai rata-rata gabungan sebesar 45%, diikuti dengan beberapa UMKM di Desa Palaan kurang memperhatikan bahan baku produk dan aspek perlindungan konsumen sebesar 42%. Sedangkan prioritas terakhir adalah pengurusan sertifikasi halal yang bersifat kompleks sebesar 13% seperti terlihat pada grafik di bawah ini:

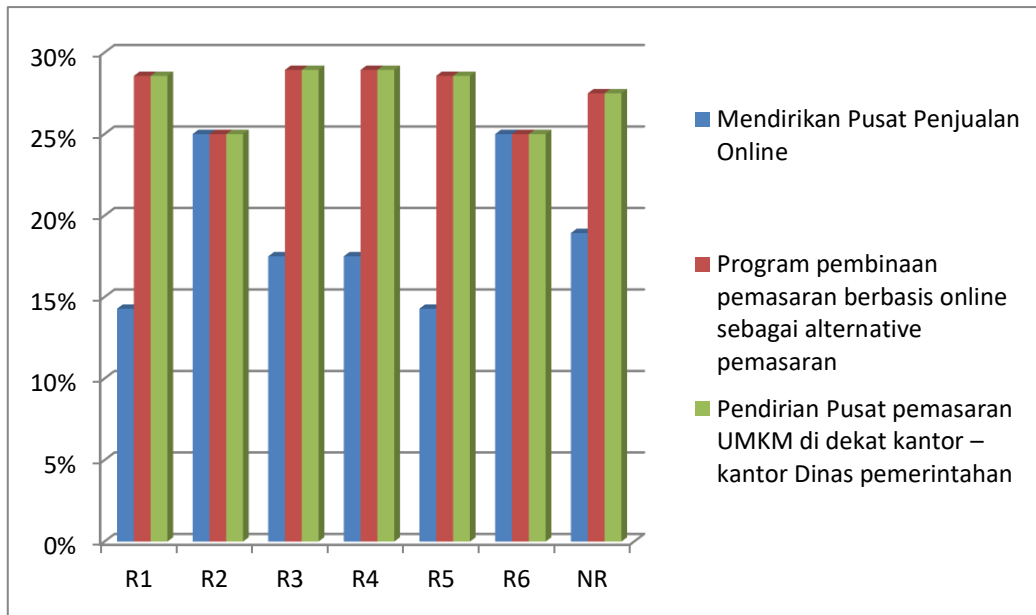


Gambar 3 Hasil ANP berdasarkan *Cluster* Kualitas Produk

4.4 Analisis Solusi

4.4.1 Solusi Pemasaran

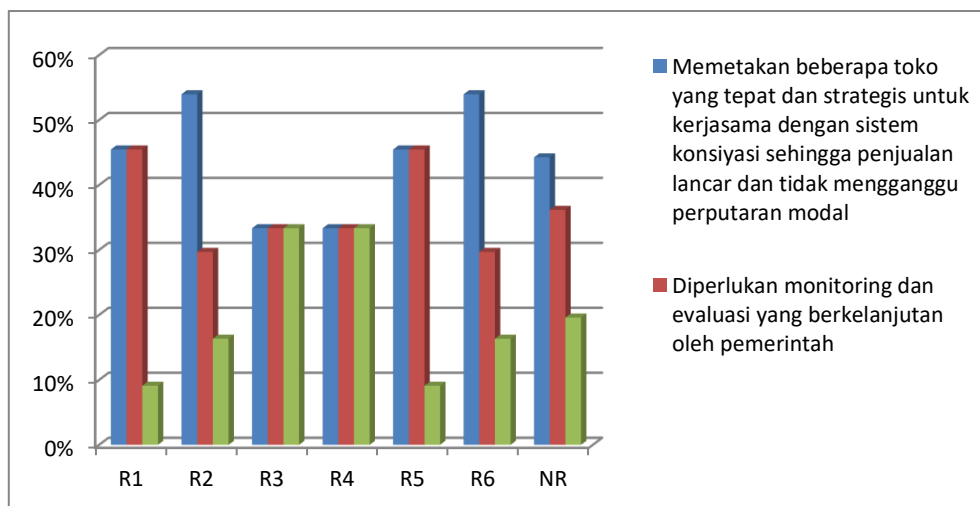
Dari beberapa masalah pemasaran pengembangan UMKM di Desa Palaan, ada beberapa solusi yang berhasil dihimpun. Berdasarkan hasil pengolahan data, berdasarkan nilai rata-rata gabungan sebagaimana tertera pada tabel di bawah ini, solusi pemasaran yang paling prioritas adalah diperlukan program pembinaan pemasaran berbasis *online* sebagai alternatif pemasaran dan pendirian pusat pemasaran UMKM di dekat kantor-kantor Dinas Pemerintahan sebesar 28%, diikuti prioritas solusi kedua yaitu Pendirian pusat pemasaran UMKM di daerah-daerah wisata sebesar 26% dan prioritas yang terakhir adalah mendirikan pusat penjualan *online* sebesar 19%.



Gambar 4 Hasil ANP berdasarkan *Cluster Solusi Pemasaran*

4.4.2 Solusi Permodalan

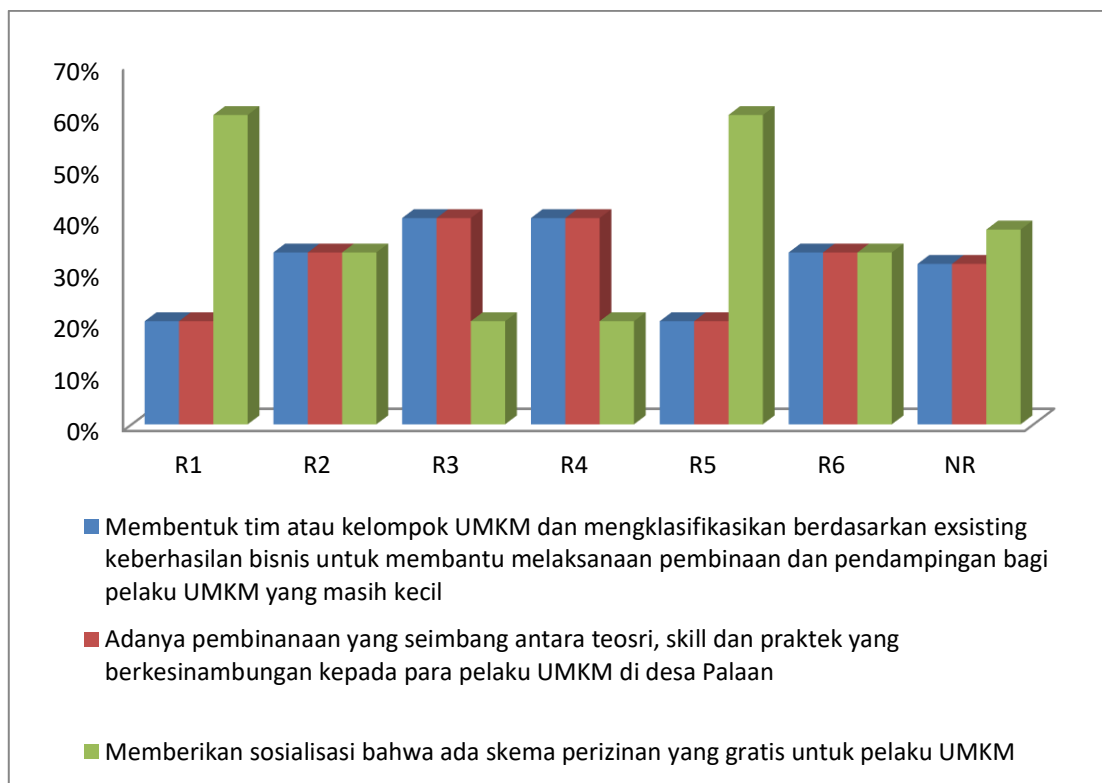
Ada beberapa masalah permodalan terkait pengembangan UMKM di Desa Palaan, seperti disebutkan pada pembahasan sebelumnya. Terkait beberapa masalah-masalah tersebut, ada beberapa solusi yang ditawarkan berdasarkan urutan prioritasnya dari pengolahan data pada *software ANP* sebagaimana tertera pada grafik di atas. Berdasarkan nilai rata-rata gabungan dari hasil pengolahan data, solusi prioritas dari masalah permodalan adalah memetakan beberapa toko yang tepat dan strategis untuk kerja sama dengan sistem konsinyasi sehingga penjualan lancar dan tidak mengganggu perputaran modal sebesar 44%, diikuti dengan diperlukan *monitoring* dan evaluasi yang berkelanjutan oleh pemerintah terkait pemberian modal yang diberikan oleh pemerintah untuk UMKM di Desa Palaan sebesar 36% dan prioritas yang terakhir adalah perlu dilakukan kerja sama dengan pemerintahan dan universitas untuk melakukan pendampingan intensif tentang pencatatan dan pembukuan serta pembuatan laporan keuangan sebesar 20%.



Gambar 5 Hasil ANP berdasarkan *Cluster Solusi Permodalan*

4.4.3 Solusi *Product Development Quality*

Terkait dengan solusi pengembangan kualitas produk UMKM di Desa Palaan, ada beberapa solusi yang berhasil dihimpun. Berdasarkan hasil pengolahan data, berdasarkan nilai rata-rata gabungan seperti tertera pada grafik di bawah ini, solusi utama terkait permasalahan kualitas produk UMKM di Desa Palaan adalah memberikan sosialisasi bahwa ada skema perizinan yang gratis untuk pelaku UMKM sebesar 38%, diikuti dengan membentuk tim atau kelompok UMKM dan mengklasifikasikan berdasarkan *eksisting* keberhasilan bisnis untuk membantu melaksanakan pembinaan dan pendampingan bagi pelaku UMKM yang masih kecil dan perlu adanya pembinaan yang seimbang antara teori, skill dan praktik yang berkesinambungan kepada para pelaku UMKM di Desa Palaan sebesar 31%.

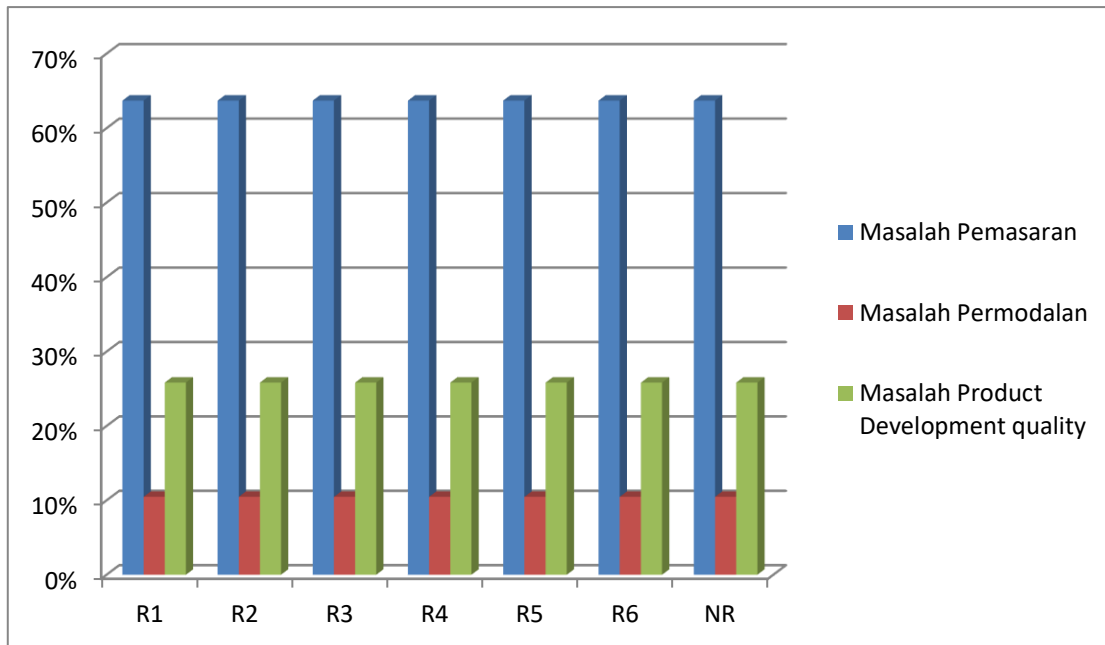


Gambar 6 Hasil ANP berdasar *Cluster* Solusi Kualitas Produk

4.5 Analisis Aspek

4.5.1 Aspek Masalah

Berdasarkan hasil pengolahan data, berdasarkan nilai rata-rata gabungan, tiga masalah pengembangan UMKM di Desa Palaan berdasarkan urutan prioritasnya adalah seperti tertera pada grafik di bawah ini:

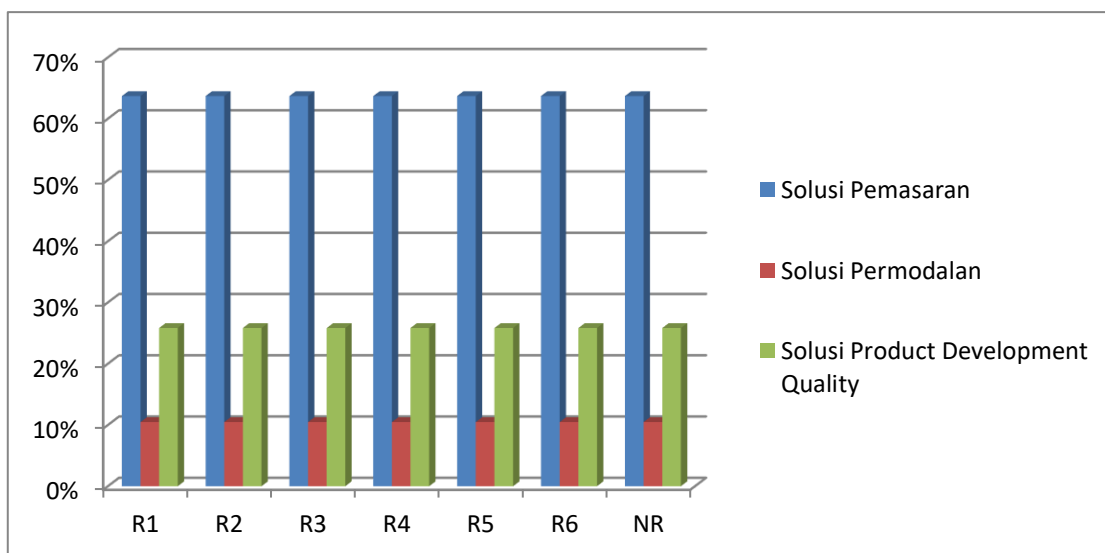


Gambar 7 Hasil ANP berdasarkan Cluster Aspek Masalah

Berdasarkan hasil pengolahan data yang tercermin pada tabel di atas, Masalah pengembangan UMKM di Desa Palaan Kabupaten Malang yang paling mendominasi adalah masalah pemasaran sebesar 64% diikuti masalah *product development quality* sebesar 26% dan prioritas yang terakhir adalah masalah permodalan dengan nilai rata-rata gabungan sebesar 10%.

4.5.2 Aspek Solusi

Sejalan dengan urutan prioritas *cluster* masalah pada pembahasan sebelumnya, berdasarkan hasil pengolahan data, prioritas solusi yang pertama adalah solusi pemasaran sebesar 64%, diikuti dengan solusi *product development quality* sebesar 26% dan solusi prioritas terakhir adalah solusi permodalan sebesar 10% seperti tertera pada grafik di bawah ini:



Gambar 8 Hasil ANP berdasarkan Cluster Aspek Solusi

5. Simpulan dan Rekomendasi

Masalah-masalah yang terjadi dari pengembangan UMKM di Desa Palaan dari urutan prioritas adalah masalah pemasaran, masalah *product development quality* dan masalah permodalan. Penguraian masing-masing aspek masalah secara keseluruhan menghasilkan urutan prioritas sebagai berikut: Pertama, masalah Pemasaran: Masalah pemasaran yang paling berpengaruh terhadap pengembangan UMKM di Desa Palaan adalah bahwa Pelaku UMKM Desa Palaan masih memasarkan produknya dengan sistem *door to door*. Terkait dengan permasalahan ini solusi prioritas yang ditawarkan adalah melaksanakan program pembinaan pemasaran berbasis online sebagai alternatif pemasaran dan juga mendirikan pusat-pusat pemasaran produk-produk UMKM di tempat-tempat yang strategis seperti tempat wisata atau di kantor-kantor pemerintahan karena tempat PLUT yang didirikan oleh pemerintah letaknya belum strategis.

Kedua, masalah kualitas produk. Masalah kualitas produk yang paling berpengaruh terhadap pengembangan UMKM di Desa Palaan adalah: Beberapa UMKM di Desa Palaan belum memiliki Ijin resmi dan beberapa pelaku UMKM kurang memperhatikan kualitas bahan baku *product* dan aspek perlindungan konsumen karena pertimbangan biaya operasional. Terkait dengan masalah ini solusi prioritas yang ditawarkan adalah memberikan sosialisasi bahwa ada skema perizinan yang gratis untuk pelaku UMKM, perlunya membentuk tim atau kelompok UMKM dan mengklasifikasikan berdasarkan *eksisting* keberhasilan bisnis untuk membantu melaksanakan pembinaan dan pendampingan bagi pelaku UMKM yang masih kecil dan juga perlunya pembinaan yang seimbang antara teori, *skill* dan praktik yang berkesinambungan kepada para pelaku UMKM di Desa Palaan.

Ketiga, masalah Permodalan: Masalah permodalan yang paling prioritas atau berpengaruh terhadap pengembangan UMKM di Desa Palaan adalah modal para pelaku UMKM terhambat karena sistem penjualan produk - produk UMKM masih menggunakan sistem penitipan (konsinyasi) di toko-toko. Solusi dari permasalahan ini yang paling prioritas adalah memetakan beberapa toko yang tepat dan strategis untuk kerja sama dengan sistem konsinyasi sehingga penjualan lancar dan tidak mengganggu perputaran modal, diperlukan kerja sama dengan pemerintahan dan universitas untuk melakukan pendampingan intensif tentang pencatatan dan pembukuan serta pembuatan laporan keuangan untuk memudahkan akses ke lembaga keuangan dan juga diperlukan *monitoring* dan evaluasi yang berkelanjutan oleh pemerintah terkait pemberian modal kepada pelaku UMKM agar tepat sasaran.

Rekomendasi dari penelitian ini, perlu dilakukan penelitian lanjutan tentang pengkajian detail-detail konsep dari solusi-solusi yang ditawarkan untuk pengembangan UMKM.

Daftar Pustaka

- Ascarya, 2011. "The Persistence of Low Profit and Loss Sharing Financing in Islamic Banking: The Case of Indonesia" *Journal of Indonesian economic and business studies vol.1* LIPI, economic research center.
- Ascarya, 2005. "Analytic Network Process (ANP) New Approach of Qualitative Study". Paper ini dipresentasikan dalam acara *Seminar Internal Program Magister Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Trisaksi Jakarta*,.
- Rusdiana, et al., 2012. Aplikasi Metode *Analytic Network Process (Anp)* Untuk Mengurai Problem Pengembangan *Baitul Maal Wat-Tamwiil (Bmt)* Di Indonesia.
- Hapsari, et al., 2017. Pengaruh pertumbuhan UKM terhadap pertumbuhan ekonomi suatu daerah. *Jurnal Wacana* Volume 17 No. 2 tahun 2017.
- Sudaryanto, et al., 2015. Strategi pemberdayaan UKM menghadapi pasar bebas ASEAN. Kajian Paper. Kementerian Keuangan RI.