

**The SWOT Analysis-Based MSME Management Model****Sri Fitriya¹ Emelinda²**Srifitriya84@gmail.com, Melindadepriska7689@gmail.com

STIE sakti alam kerinci

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are the foundation of the nation's economy, but their development has been less than promising due to poor management of their operations. Inadequate management results in the inability of MSMEs to grow and improve their standards, and they struggle to manage their businesses effectively and efficiently. The tendency for MSMEs to be family-run contributes to a lack of professionalism in their operations. The long-term objective of this research is to develop a management model that can be practically applied by MSMEs to support productivity and business development. In general, MSME business management (marketing, production, human resources, and finance) can be implemented by providing training to MSME actors. Over time, MSMEs need to be closely monitored to ensure proper management practices are followed. Based on the SWOT analysis conducted, strategies have been identified to provide training in all aspects of management, considering the lack of knowledge within MSMEs. Introducing information technology is also an approach to technology-based marketing.

Keywords: Management, production, human resources, marketing, finance**PENDAHULUAN**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan sebagai pondasi perekonomian Indonesia, yang mempengaruhi roda perekonomian. Karena itu keberadaan UMKM harus disokong dan didukung oleh beragam program yang bertujuan mengembangkannya, baik dari pemerintah maupun sektor swasta. UKM menghasilkan barang-barang konsumsi yang berciri permintaan bersifat in-elastis terhadap perubahan pendapatan, sehingga mampu bertahan ditengah krisis karena sebagian besar usaha kecil mayoritas UMKM mengandalkan nonbanking financial dalam aspek pendanaan. Ketika perbankan mengalami krisis, UKM tidak terpengaruh (Suseno, dkk, 2005). UMKM jarang mengandalkan pembiayaan dari bank, sehingga terbebas dari kredit macet. Teknologi yang padat karya dan sumber daya lokal, maka produk yang dihasilkan bisa dijual dengan harga murah. Chris Manning, dkk (2010) menyatakan bahwa sektor UKM merupakan bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan atau telah menerima bantuan tetapi belum sanggup dikembangkan.

Usaha mikro kecil menengah/ UMKM Juga menjadi sektor usaha yang memiliki peran cukup tinggi dalam perekonomian daerah, terutama dalam penyediaan lapangan kerja. Namun demikian perkembangan usaha kecil menengah akhir-akhir ini cukup memprihatinkan terlebih dengan masuknya berbagai produk impor yang merupakan hasil usaha menengah luar negeri. Kondisi demikian akan memperlemah posisi sektor usaha kecil di pasar Indonesia. Semakin melemahnya posisi sektor usaha kecil dipasar, dalam jangka panjang akan berdampak pada turunnya taraf hidup masyarakat serta bertambahnya pengangguran. Oleh karena diperlukan upaya-upaya yang mengarah pada pengembangan sektor usaha kecil dalam rangka memperbaiki mutu produk atau jasa sehingga mampu bersaing di pasar. Upaya untuk memperbaiki mutu produk diperlukan pengelola usaha (manajemen) dengan baik, meliputi aspek permodalan, produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan pembukuan. Jumlah UMKM di kabupaten Kerinci terus mengalami peningkatan dari 9.764 unit di tahun 2014 menjadi 18.433 unit di tahun 2023.

Demikian pula dengan penyerapan tenaga kerja juga terus meningkat dari 28.658 orang di tahun 2014, menjadi 58.866 orang di tahun 2023. Kedepannya kedua sektor tersebut diharapkan terus berkembang, sehingga dapat menjadi tulang punggung perkeonomian masyarakat dan daerah. Dilihat dari jumlah perkembangan unit usahanya yang sangat banyak yang terdaftar disektor industri dan kontribusinya yang sangat besar terhadap kesempatan kerja, umumnya berpendidikan rendah, selain itu selama ini kelompok usaha tersebut juga berperan sebagai suatu motor penggerak yang sangat krusial bagi pembangunan ekonomi dan komunitas lokal

Dalam penelitian Winarni (2006) dan Situmorang (2008) muncul permasalahan yang sering dihadapi UKM, yaitu kurangnya permodalan, kesulitan dalam pemasaran, struktur organisasi sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku, kualitas manajemen rendah, SDM terbatas dan kualitasnya rendah, kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan, aspek legalitas lemah, dan rendahnya kualitas teknologi. Akibat dari permasalahan ini adalah lemahnya jaringan usaha, keterbatasan kemampuan penetrasi pasar dan diversifikasi pasar, skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya, margin keuntungan sangat kecil, dan lebih jauh lagi UKM tidak memiliki keunggulan kompetitif. (Arief Rahmana, dkk) Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Kerinci terdapat tercatat 1608 orang bergerak dalam usaha ekonomi kreatif dibidang anyaman makanan dan kerajinan, penelitian ini terbatas pada ekonomi kreatif. Jika melihat data Badan Pusat Statistik (BPS) Kerinci, Beragamnya permasalahan UMKM yang telah diteliti, menunjukkan bahwa kelemahan UMKM salah satunya adalah kemampuan manajemen yang lemah. Kemampuan manajemen seharusnya menjadi penunjang kegiatan UMKM menjadi lebih efektif dan efisien dalam menjalankan usahanya. Untuk memecahkan permasalahan tersebut, perlu dilakukan perancangan model manajemen UMKM yang bisa diaplikasikan pada kondisi UMKM yang ada. Model akan dirancang berdasarkan analisis SWOT yang disusun. sektor tersebut diharapkan terus berkembang, sehingga dapat menjadi tulang punggung perkeonomian masyarakat dan daerah. Dilihat dari jumlah perkembangan unit usahanya yang sangat banyak yang terdaftar disektor industri dan kontribusinya yang sangat besar terhadap kesempatan kerja, umumnya berpendidikan rendah, selain itu selama ini kelompok usaha tersebut juga berperan sebagai suatu motor penggerak yang sangat krusial bagi pembangunan ekonomi dan komunitas lokal.

Pengembangan industri kecil harus menfokuskan sub sektor-sub sektor yang menjadi andalan dan sektor yang menjadi unggulan. Firdausy (1997) mengartikan potensi sektor andalan sebagai potensi dari sektor yang dimiliki secara dominan tanpa mempertimbangkan kemampuan daya saing sektor tersebut dalam perekonomian, sedangkan potensi subsektor unggulan adalah potensi subsektor andalan yang memiliki kemampuan daya saing

(competitive advantage). Penggalian potensi ekonomi daerah sangat penting dalam rangka menggalakan kegiatan perekonomian daerah tanpa banyak tergantung pada subsidi dari pusat. Secara teoritis

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Dalam memperoleh gambaran penelitian mengenai pemetaan geografi potensi industri kecil dan permasalahan yang dihadapi perusahaan digunakan metode survey dan penelitian studi deskriptif (descriptive study), tujuan studi ini untuk menjelaskan aspek-aspek yang relevan dengan fenomena yang diamati dan menawarkan ide masalah untuk pengujian atau penelitian selanjutnya. Penelitian survey adalah penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuisioner sebagai instrumen pengumpulan data yang pokok (Singarimbun, 2010:3).

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di 16 kecamatan, 287 Desa/Kelurahan dalam kabupaten Kerinci. Pemilihan lokasi ini berdasarkan pertimbangan bahwa kabupaten Kerinci terdapat peluang untuk pengembangan usaha, UMKM sehingga perlu adanya pengkajian pengembangan potensi usaha kecil dan perumusan kebijakan serta masukan terhadap pemerintah lebih lanjut.

Populasi dan Sampel

Penelitian dilakukan pada UMKM bidang usaha ekonomi kreatif olahan makanan dan kerajinan yang terdaftar pada Disperindagkop kabupaten Kerinci tahun 2024. Adapun sampel penelitian terdiri dari UMKM industri aneka makanan, industri kerajinan, kelompok usaha kecil menengah, home industri yang tidak terdaftar pada Disperindagkop kabupaten Kerinci yang tersebar di masing-masing kecamatan,

Teknik Analisis Data.

Penelitian ini merupakan studi deskriptif, maka teknik analisis data yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif dengan tahapan :

1. **Tabulasi Data** ,hasil kuisioner tersebut akan terjelma dalam angka, tabel- tabel dari jawaban responden ke masing- masing aspek yang ada pada industri kecil.
2. **Reduksi Data**, merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, memperhalus data yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga akhirnya menyakinkan untuk dapat ditarik kesimpulan.
3. **Analisis Deskriptif**, analisis ini digunakan untuk mengungkap gambaran data lapang secara deskriptif dengan cara menginterpretasikan hasil pengolahan lewat tabulasi data dan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) yang berguna untuk mendukung interpretasi terhadap hasil analisis yang dilakukan terhadap industri aneka makanan olahan dan industri kerajinan.

Alat Analisis Data Analisis S W O T

Dalam dunia bisnis, kekuatan dan kelemahan perusahaan adalah hasil analisis perbandingan antara perusahaan dan perusahaan pesaing. Misalnya perusahaan mempunyai kemampuan memproduksi secara efisien, ternyata perusahaan pesaing memiliki kemampuan teknologi yang lebih efektif dan efisien, maka bagi perusahaan tersebut merupakan kelemahan. Analisis kekuatan, kelemahan, kesempatan/ peluang, dan ancaman (strength, weakness, opportunity, threats /SWOT) adalah sebuah teknik yang sederhana, mudah dipahami, dan juga dapat digunakan dalam merumuskan strategi-strategi dan kebijakan-kebijakan untuk pengelolaan perusahaan. Sehingga SWOT tidak mempunyai batasan waktu, artinya akan selalu berubah sesuai dengan perkembangan zaman.

Potensi Kekuatan Internal (*Strenghts*)

1. Menggunakan bahan baku lokal untuk menghasilkan produknya, sehingga tidak terpengaruh secara langsung penurunan nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing,
2. Upah Tenaga Kerja murah,
3. Proses produksi sederhana,
4. Pemilik dapat mengendalikan perusahaannya dengan mudah, karena langsung ditangani sendiri,
5. Sumber modal cenderung modal sendiri, sehingga tidak terpengaruh dengan nilai tukar rupiah dan tingkat suku bunga bank,
6. Kemampuan kewirausahaan yang tinggi (Percaya diri).

Kelemahan Internal (*Weaknesses*)

1. Dokumentasi usaha tidak memadai,
2. Pengusaha cepat puas dengan hasil yang dicapai,
3. Pengusaha sering berubah tapi yang sudah ada di pasaran,
4. Kualitas SDM rendah,
5. Desain produk kurang inovatif,
6. Lemahnya akses keteknologi, permodalan, bahan baku yang kontinyu.

Potensi Peluang eksternal (*Opportunities*)

1. Globalisasi ekonomi membuka kesempatan sebesar- besarnya bagi UMKM, dan didukung pasar masih sangat potensial,
2. Jumlah Tenaga Kerja yang tersedia banyak dengan upah yang rendah
3. Usaha kecil dapat menjadi andalan dalam perekonomian saat ini, karena tidak terpengaruh dengan Luar Negeri.

Ancaman Eksternal (*Threats*)

1. Masuknya produk dari luar negeri yang mampu memberikan harga yang lebih murah, dan kualitas yang lebih baik,
2. Banyaknya tenaga kerja ke Luar Negeri untuk memperoleh upah yang lebih tinggi,
3. Adanya aturan tentang pelanggaran HAKI terhadap tuntutan produsen yang produknya ditiru, karena selama ini banyak UKM menirukan hasil produk pihak lain
4. Adanya substitusi produk lain

HASIL DAN PEMBAHASAN

Di Kabupaten Kerinci, dilihat dari jumlah perkembangan unit usahanya yang sangat banyak yang terdaftar disektor industri dan kontribusinya yang sangat besar terhadap kesempatan kerja, umumnya berpendidikan rendah, selain itu selama ini kelompok usaha tersebut juga berperan sebagai suatu motor penggerak yang sangat krusial bagi pembangunan ekonomi dan komunitas lokal. Di Indonesia, dilihat dari jumlah unit usahanya sangat banyak terdapat di semua sektor ekonomi dan kontribusinya sangat besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan, khususnya di daerah pedesaan. Namun disisilain, ditemukan bahwa banyak usaha kecil dan menengah yang mengalami masalah di berbagai aspek usaha, sebagai antisipasi permasalahan, maka perlu dilakukan kajian mengenai bagaimana potensi internal dan hambatan dari luar industri kecil di Kabupaten Kerinci serta memetakan potensi dari industri kecil / UMKM tersebut.

Gambaran Potensi Industri Kecil / UMKM

Gambaran Umum Usaha Kecil dan Menengah Secara Umum di Indonesia

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Kondisi umum UMKM di Indonesia dapat digambarkan dari populasi tahun 2007 s.d 2017 terdapat ± 49,8 juta unit usaha yaitu sama dengan 99,9% jumlah unit usaha di Indonesia. Sedangkan penyerapan tenaga kerja = 88,7 juta yaitu sama dengan 96,9% dari seluruh tenaga kerja Indonesia. Sebagai salah satu pilar utama ekonomi nasional, UMKM harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat tersebut, yang diwujudkan melalui pemberdayaan UMKM. Pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap UMKM sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Kebijakan pemberdayaan UMKM antara lain dimuat dalam UU No. 20/2008 tentang UMKM; dan Perpres No. 5/2010 tentang RPJMN 2010-2014. Dalam UU No. 20/2008 disebutkan antara lain prinsip-prinsip dan tujuan pemberdayaan UMKM.

Gambaran dan Potensi UMKM di Kabupaten Kerinci

Pembangunan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada dasarnya diarahkan pada kegiatan yang mampu memacu pemanfaatan, pengembangan dan pelestarian potensi sumberdaya alam di Kabupaten Kerinci. Focus pembangunan UMKM adalah upaya pemberdayaan masyarakat ekonomi mikro, kecil dan menengah. Selama kurun waktu lima tahun (2014-2018), upaya pengembangan dan pemberdayaan UMKM di Kabupaten Kerinci diharapkan mampu membangkitkan perekonomian masyarakat, khususnya melalui pendayagunaan usaha mikro, kecil dan menengah secara menyeluruh. Disamping itu, kegiatan yang bersifat sporadik juga terus dilakukan selaras dengan pemenuhan kebutuhan masyarakat ekonomi kecil dan menengah pada wilayah-wilayah tertentu, sehingga dapat menjadi pondasi dalam memperkokoh perekonomian daerah.

Pemerintah kabupten kerinci terus melaksanakan melaksanakan pembangunan di bidang UMKM. Berbagai program diluncurkan untuk mendukung berkembangnya UMKM di Kabupaten Kerinci, diantaranya adalah : Program peningkatan kualitas kelembagaan, program pemberdayaan UMKM, program peningkatan permodalan UMKM dan LKM, program peningkatan kualitas kelembagaan UKM, Program pengembangan data dan informasi, program pengembangan sistem iklim usaha kecil menengah yang kondusif, program pengembangan kewirausahaan dan keunggulan kompetitif UMKM, dan Program pengembangan sistem pendukung usaha UMKM. Dari pelaksanaan berbagai program tersebut, telah mampu meningkatkan kinerja bidang UMKM

Prinsip pemberdayaan UKM, meliputi:

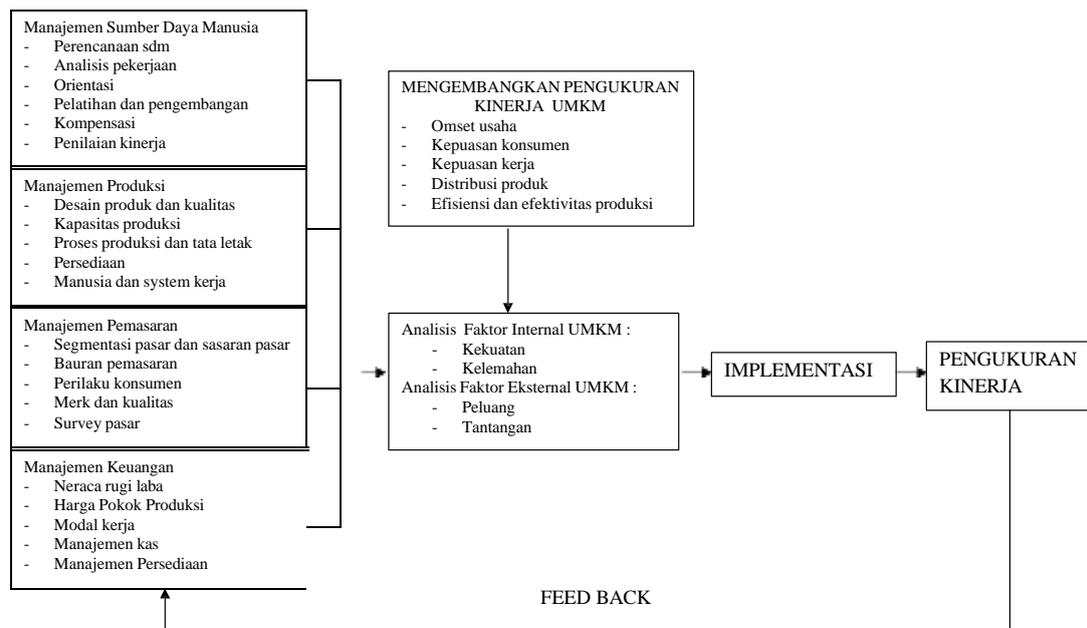
1. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri;
2. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel dan berkeadilan;
3. berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM dan Pengembangan usaha berbasis potensi daerah
4. Peningkatan daya saing UMKM, Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

Tujuan pemberdayaan UMKM adalah:

1. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan;
2. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; dan
3. Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan kemiskinan.

Dalam rangka pemberdayaan UKM pemerintah telah mengeluarkan kebijakan kemitraan, antara lain: PP No. 44/1997 tentang Kemitraan. Sebagai tindak lanjutnya, pemerintah menerbitkan Keppres No. 127/2001 tentang Bidang/Jenis Usaha yang terbuka untuk Usaha Menengah atau Besar dengan syarat kemitraan. Selanjutnya, diterbitkan kebijakan teknis berupa Peraturan Menteri BUMN No. PER-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan. Dalam memberdayakan UKM perlu diperhatikan permasalahan yang dihadapi UKM itu sendiri

Prosiding Seminar Nasional PB3I ITM 2014



Gambar 1. Model Manajemen UMKM

Permasalahan yang dihadapi industri kecil/ UMKM di kabupaten Kerinci

Berdasarkan hasil olahan data dari hasil kuisisioner yang disebarkan pada sekitar 1500 sampel terdiri atas pelaku UMKM, masyarakat umum, LSM dan *stakeholders* di 16 kecamatan dalam kabupaten Kerinci dengan beragam jawaban dapat disimpulkan beberapa permasalahan inti yang dihadapi oleh UMKM antara lain :

Permasalahan belum kondusifnya iklim usaha

UMKM masih menghadapi berbagai permasalahan yang mendasar dalam menjalankan usahanya, termasuk tantangan untuk berkompetensi dan berkompetisi dalam persaingan pasar global yang cukup berat. Untuk itu, pemberdayaan UMKM masih perlu dilanjutkan dalam periode 5 (lima) tahun mendatang. UMKM dalam periode 5 tahun ke depan masih menghadapi masalah yang terkait belum kondusifnya iklim usaha sebagai akibat:

- Belum efektifnya koordinasi dan sinkronisasi program dan kegiatan pemberdayaan UMKM yang direncanakan dan diimplementasikan oleh berbagai kementerian dan lembaga;
- Adanya prosedur dan administrasi berbiaya tinggi;
- Keterbatasan dukungan sarana dan prasarana untuk pemberdayaan UMKM; serta
- Kurangnya partisipasi seluruh pemangku kepentingan termasuk pemerintah, organisasi non pemerintah, dan masyarakat dalam pemberdayaan dan UMKM.

Oleh karena itu, sasaran pembangunan yang akan dicapai dalam 5 (lima) tahun ke depan yang direkomendasikan berdasarkan hasil penelitian yaitu:

- a. Terlaksananya pemberdayaan UMKM dalam satu program nasional sebagai langkah strategis pemanduan dan penyelarasan program dan kegiatan kementerian dan Lembaga sebagai bagian dari upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama mereka yang mengandalkan kehidupan dari koperasi dan kegiatan UMKM;
- b. Terwujudnya paradigma pemberdayaan koperasi dan UMKM yang lebih koordinatif, bisnis oriented, dan partisipatif;
- c. Terwujudnya birokrasi yang lebih efisien didasarkan pada pemenuhan kebutuhan dari, oleh dan untuk masyarakat lokal; serta
- d. Meningkatkan peran lembaga-lembaga masyarakat pendukung koperasi dan UMKM.

1. Permasalahan pengembangan produk dan pemasaran

Koperasi dan UMKM masih menghadapi masalah dalam pengembangan produk dan pemasarannya. Permasalahan tersebut meliputi:

- a. Terbatasnya akses koperasi dan UMKM kepada teknologi dan lembaga litbang;
- b. Kurangnya kepedulian koperasi dan UMKM mengenai prasyarat mutu dan desain produk dan kebutuhan konsumen;
- c. Kurangnya insentif untuk berkembangnya lembaga pendukung koperasi dan UMKM;
- d. Belum terbangunnya prinsip kemitraan dalam satu kesatuan struktur/strategi pengembangan usaha yang bersinergi sesuai dengan rantai nilai (*value chain*); serta
- e. Masih adanya *gap* dalam kebutuhan pertumbuhan UMKM yang tinggi dan ketersediaan sumber daya.

Oleh karena itu, berdasarkan hasil penelitian direkomendasikan sasaran pembangunan yang akan dicapai sebaiknya adalah;

- a. Tersedianya hasil-hasil teknologi dan litbang yang sesuai dengan kebutuhan dan skala UMKM;
- b. Meningkatnya kemampuan *techno preneurship* koperasi dan UMKM;
- c. Meningkatnya jumlah kapasitas dan jangkauan lembaga penyedia jasa pengembangan dan pembiayaan usaha;
- d. Berkembangnya jaringan usaha yang berbasis kemitraan yang kuat; serta
- e. Berkembangnya Lembaga pendukung usaha yang dapat memfasilitasi perkembangan potensi dan posisi tawar usaha mikro

2. Rendahnya kualitas SDM

dicirikan oleh:

- a. Belum dipertimbangkannya karakteristik wirausaha dalam pengembangan UMKM;
- b. Rendahnya kapasitas pengusaha skala mikro, kecil dan menengah serta mengelola koperasi;
- c. Masalah rendahnya motivasi dan budaya wirausaha mikro dalam membangun kepercayaan; serta
- d. Masih rendahnya tingkat keterampilan dan kapasitas pengelola usaha.

Oleh karena itu, berdasarkan hasil penelitian direkomendasikan sasaran pembangunan yang akan dicapai sebaiknya adalah ;

- a. Berfungsinya sistem pengembangan budaya usaha dan kompetensi wirausaha
- b. sesuai dengan karakteristik koperasi dan UMKM;
- c. Meningkatnya kompetensi teknis dan manajemen pengusaha skala mikro, kecil dan menengah serta pengelola koperasi, terutama dalam menghasilkan produk yang berkualitas, inovatif dan kreatif; dan mengembangkan usaha pemasaran produknya;
- d. Meningkatnya kualitas dan sistem pengembangan kompetensi usaha skala mikro, kecil dan menengah serta pengelola koperasi; serta
- e. Meningkatnya budaya wirausaha dan daya tahan usaha mikro.

Prospek Industri kecil / UMKM secara Umum

Permintaan global cukup solid, tetapi pelaku usaha perlu mencermati efek perang dagang dan fluktuasi kurs rupiah. Secara umum perekonomian Indonesia pada 2024 akan tumbuh sekitar 5,2% dengan didukung sektor logistik, transportasi, konstruksi, dan perdagangan. Faktor pendorong ekonomi adalah sektor pertanian, perkebunan, industri pengolahan, perdagangan, dan konstruksi. Harga komoditas, khususnya minyak kelapa sawit dan karet, yang diharapkan segera mengalami pemulihan akan mendorong ekspor Sumut menjadi lebih tinggi. “Kuncinya adalah memperbesar porsi industri pengolahan yang bernilai tambah dan penetrasi pasar domestik. Semakin besar produk bernilai tambah yang dihasilkan maka kekhawatiran fluktuasi harga komoditas tidak menjadi masalah utama lagi.”

3. Kekuatan dan Kelemahan UMKM di KabKerinci

Berdasarkan hasil analisis dan survey di daerah penelitian ada beberapa hasil yang didapatkan melalui SWOT Analisis, yaitu:

a. Kekuatan (*Strenght*)

1. Kebebasan untuk bertindak.
2. Menyesuaikan kepada kebutuhan setempat.
3. Peran serta dalam melakukan usaha/tindakan.

b. Kelemahan (*Weaknesess*):

1. Modal dalam pengembangan terbatas.
2. Sulit untuk mendapatkan karyawan yang terampil.
3. Relatif lemah dalam spesialisasi.
4. Segala usaha bisnis dijalankan dengan azas manfaat, yaitu bisnis harus dapat memberikan manfaat tidak saja secara ekonomi dalam bentuk laba usaha, tetapi juga kelangsungan usaha.
5. Beberapa faktor penentu keberhasilan usaha adalah:
6. Kemampuan mengembangkan dan mengimplementasikan rencana perusahaan, baik jangka pendek maupun Panjang
7. Kapabilitas dan kompetensi manajemen. Perusahaan dapat memenuhi kebutuhan modal untuk menjalankan usaha.
8. Pada umumnya permasalahan yang

Model manajemen UMKM

Manajemen sumber daya manusia merupakan fungsi perusahaan yang penting untuk memastikan bahwa sumber daya manusia (SDM) adalah manusia yang kompeten di bidangnya. Walaupun UKM merupakan perusahaan skala menengah dan kecil, namun perkembangannya juga sangat tergantung pada kompetensi sdm yang dimilikinya. Beberapa hal yang perlu dicermati sehubungan dengan MSDM perusahaan adalah perencanaan SDM, analisis pekerjaan, orientasi, pelatihan dan pengembangan, kompensasi, penilaian kinerja. Perlakuan terhadap sdm pada UKM tidak akan sama dengan SDM pada perusahaan besar. Pada skala ukm, kecil kemungkinan dapat memberlakukan kompensasi sesuai besaran UMR, karena omset yang diperoleh nilainya fluktuatif. Karena itu ukm perlu merumuskan bagaimana kompensasi yang mampu meningkatkan motivasi kerja SDMnya.

Manajemen pemasaran merupakan aspek penting untuk memastikan produk sampai ke tangan konsumen, dan ada kesinambungan dalam penjualannya. Pemasaran modern telah berubah ke sistem berbasis teknologi informasi, sehingga pelaku UKM perlu untuk mengetahui pemasaran pada dunia maya. UKM perlu lebih mengenal teknologi informasi yang dapat diberdayakan untuk memperkenalkan ke pasar yang lebih luas. Manajemen produksi memainkan peranan penting, di mana pelaku ukm perlu memastikan keberlangsungan produksinya. Efektifitas dan efisiensi produksi berpengaruh terhadap keberadaan sumber daya manusia, dan juga penentuan harga jual produk. Pelaku ukm perlu memastikan bahwa ia

mengantarkan produk yang berkualitas pada konsumen.

Manajemen keuangan akan membantu pelaku UKM mengukur peningkatan kinerja usahanya. Pencatatan yang sistematis dan terstruktur memudahkan pelaku ukm melihat di mana permasalahan yang terjadi dan mencari solusi pemecahannya. Kriteria pengukuran kinerja ukm perlu dikembangkan sehingga ada pedoman untuk mengukur kinerjanya. Perlu memasukkan unsur konsumen, untuk mengetahui kualitas produk dari perspektif konsumen. Aplikasi model manajemen ini akan membutuhkan dukungan dari berbagai pihak, baik pemerintah maupun swasta. Munculnya program CSR yang digiatkan dapat menjadi program bagi instansi untuk memperkenalkan/mensosialisasikan model manajemen sekaligus sebagai evaluasi untuk mendapatkan umpan balik bagi perbaikan model di kemudian hari. UKM perlu memiliki kepekaan yang lebih besar akan potensi produk yang dihasilkannya. Hal ini tentunya akan meningkatkan daya saing produknya tersebut. Keuntungan bagi produk yang mencerminkan ciri khas kedaerahan, menjadi satu nilai tambah tersendiri bagi ukm tersebut. Dalam perjalanannya, ukm perlu melakukan analisis SWOT terhadap usahanya, sehingga nanti dapat diketahui apa saja permasalahan yang dialaminya. Hal ini dapat pula dijadikan patokan untuk perbaikan di masa yang akan datang.

KESIMPULAN

Di Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah sering disingkat (UMKM), UMKM saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi, begitu juga di Kabupaten Kerinci. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional dan pembangunandaerah, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran.

1. Model manajemen dirancang untuk dijadikan pedoman bagi pengelolaan usaha UMKM
2. Model manajemen mengadopsi fungsi perusahaan, manajemen produksi, manajemen SDM, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan.
3. Unsur pengukuran kinerja dikembangkan sebagai kriteria evaluasi kinerja UKM.

SARAN

1. Perlunya sosialisasi dan konsolidasi dari berbagai instansi yang terkait, baik pemerintah maupun swasta
2. Melakukan pelatihan yang berkelanjutan dalam memberikan manajemen dan pemahaman dalam membentuk Sumber Daya Manusia yang handal
3. Meberikan peluang pasar yang luas baik didalam Kabupaten Maupun diluar Provinsi.

DAFTAR PUSTAKA

Anoraga Panji. Pengantar Bisnis Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi Jakarta: Rineka Cipta.

Arikunto S. 2006. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta: Rineka Cipta.

Bangun, Wilson. 2012. Manajemen Sumber Daya Manusia . Jakarta: Erlangga

Bayu Kartib. 2010. Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses. Jakarta: Kencana.



- BPS Kota Sungai Penuh. 2023.
- Buchari Alma. 2009. *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Darmanto. 2015. *Koperasi, kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta: Reneka Cipta.
- Fitriati, Rahma, 2017. “MenguakDayaSaing UMKM IndustriKreatif” Kanisius. Bandung.
- Freddy, Rangkuti. 2014. “SWOTAnalisis, Erlangga. Jakarta.
- Isono, dkk 2010, “ Pengembangan Usaha Kecil, Akatiga, Jakarta
- Marbun, 2013, “ Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecil”, Pustaka Binaman. Jakarta.
- Laporan Tahunan Disperindagkop kota Sungai penuh tahun 206 dan tahun 2017.
- Justin G, dkk, 2000, “ Kewirausahaan Manajemen usaha kecil “, Penerbit Salemba empat, Jakarta.
- Geoffrey G, 2000, “ Kewirausahaan Teori dan Praktek, penerbit PPM, Jakarta.
- Kanadi, 2016 “Koperasi dan UMKM, tantangan dalam menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan”, Poltek Pos Indonesia Bandung.
- Kholmi, 2003, “Penelitian Analisis Kendala yang dihadapi Usaha Kecil dan dalam upaya Pengembangan Usaha di Malang.
- Maryati, Sri. 2017. “Manajemen Usaha kecil” ULK, Riau.Rio,FWilantara. 2017.
- StrategiKebijakanPengembangan UMKM” Ahditama, Jakarta.
- Singarimbun. 2008. *Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Thomas W dan Norman M, 2017, ‘ Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil “ Prenhallindo, Jakarta.
- Tulus, Th. 2017. *UMKM :Ghalia Indonesia Jakarta*.
- Ovet Media, 2011, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pada Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Sumber Daya Lokal (Studi Kasus di PNPMMMP Kabupaten Kerinci)*
- Wiwik S. dan Isnalita, 2003, “ Kajian Pemetaan Usaha Kecil Menengah dalam Rangka Pra Restrukturisasi, Majalah Ekonomi, tahun XIII No. 1 April.
- Wie, Thee Kian, 1993, *Industrialisasi di Indonsia; Beberapa Kajian* , Jakarta: LP3ES.