

UMKM DALAM PENGEMBANGAN EKONOMI DI KELURAHAN SIDOMUKTI KECAMATAN KISARAN BARAT KABUPATEN ASAHAN

Normansyah¹, Hadi Suriono², Aris Siregar³, Rosnaida⁴, Anshari Putra⁵

^{1,2,3,4,5} Program Studi Manajemen, Universitas Asahan

e-mail : unafenormansyah@gmail.com¹, hadi.suriono0468@gmail.com², siregararis077@gmail.com³,
rosnaidasemm@gmail.com⁴, anshariputa18@gmail.com⁵

Abstrak

Belum kokohnya fundamental perekonomian Indonesia saat ini, mendorong pemerintah untuk terus memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), yang selanjutnya penulis akan menggunakan singkatan ini. Sektor ini mampu menyerap tenaga kerja cukup besar dan memberi peluang bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing dengan perusahaan yang lebih cenderung menggunakan modal besar (capital intensive). Eksistensi UMKM memang tidak dapat diragukan lagi karena terbukti mampu bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi, terutama pasca krisis ekonomi. Disisi lain, UMKM juga menghadapi banyak sekali permasalahan, yaitu terbatasnya modal kerja, Sumber Daya Manusia yang rendah, dan minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi (Sudaryanto dan Hanim, 2002). Kendala lain yang dihadapi UMKM adalah keterkaitan dengan prospek usaha yang kurang jelas serta perencanaan, visi dan misi yang belum mantap. Hal ini terjadi karena umumnya UMKM bersifat income gathering yaitu menaikkan pendapatan, dengan ciri- ciri sebagai berikut: merupakan usaha milik keluarga, menggunakan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan (bankable), dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi. Pemberdayaan UMKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu mengadapai tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia. Pada tahun 2011 UMKM mampu berandil besar terhadap penerimaan negara dengan menyumbang 61,9 persen pemasukan produk domestik bruto (PDB) melalui pembayaran pajak, yang diuraikan sebagai berikut : sektor usaha mikro menyumbang 36,28 persen PDB, sektor usaha kecil 10,9 persen, dan sektor usaha menengah 14,7 persen melalui pembayaran pajak. Sementara itu, sektor usaha besar hanya menyumbang 38,1 persen PDB melalui pembayaran pajak (BPS, 2011). Sebagian besar (hampir 99 persen), UMKM di Indonesia adalah usaha mikro di sektor informal dan pada umumnya menggunakan bahan baku lokal dengan pasar lokal. Itulah sebabnya tidak terpengaruh secara langsung oleh krisis global. Laporan World Economic Forum (WEF) 2010 menempatkan pasar Indonesia pada ranking ke-15. Hal ini menunjukkan bahwa Indonesia sebagai pasar yang potensial bagi negara lain. Potensi ini yang belum dimanfaatkan oleh UMKM secara maksimal. Perkembangan UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai persoalan sehingga menyebabkan lemahnya daya saing terhadap produk impor.

Kata Kunci : UMKM, Pengembangan, Ekonomi

Abstract

The current weak fundamentals of the Indonesian economy have encouraged the government to continue empowering Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), which the author will use this abbreviation for. This sector is able to absorb a large workforce and provide opportunities for MSMEs to develop and compete with companies that tend to use large capital (capital intensive). The existence of MSMEs is indeed unquestionable because it has proven to be able to survive and become the driving force of the economy, especially after the economic crisis. On the other hand, MSMEs also face many problems, namely limited working capital, low Human Resources, and minimal mastery of science and technology (Sudaryanto and Hanim, 2002). Another obstacle faced by MSMEs is the relationship with unclear business prospects and planning, vision and mission that are not yet solid. This happens because MSMEs are generally income gathering, namely increasing income, with the following characteristics: they are family-owned businesses, use technology that is still relatively

simple, have less access to capital (bankable), and there is no separation of business capital from personal needs. Empowering MSMEs in the midst of globalization and high competition requires MSMEs to be able to face global challenges, such as increasing product and service innovation, developing human resources and technology, and expanding marketing areas. This needs to be done to increase the selling value of MSMEs themselves, especially to be able to compete with foreign products that are increasingly flooding industrial and manufacturing centers in Indonesia, considering that MSMEs are the economic sector that is able to absorb the largest workforce in Indonesia. In 2011, MSMEs were able to contribute greatly to state revenues by contributing 61.9 percent of gross domestic product (GDP) through tax payments, which are described as follows: the micro business sector contributed 36.28 percent of GDP, the small business sector 10.9 percent, and the medium business sector 14.7 percent through tax payments. Meanwhile, the large business sector only contributed 38.1 percent of GDP through tax payments (BPS, 2011). Most (almost 99 percent) of MSMEs in Indonesia are micro businesses in the informal sector and generally use local raw materials with local markets. That is why it is not directly affected by the global crisis. The 2010 World Economic Forum (WEF) report ranked Indonesia's market 15th. This shows that Indonesia is a potential market for other countries. This potential has not been utilized optimally by MSMEs. The development of MSMEs in Indonesia is still faced with various problems that cause weak competitiveness against imported products.

Keywords : Micro Small and Medium Enterprises, Development, Economy

PENDAHULUAN

Pembangunan masyarakat diarahkan pada program dan kegiatan pembangunan pedesaan secara menyeluruh menyangkut bidang ekonomi, berikut beberapa pilihan strategi yang dilakukan dalam pemberdayaan UMKM, yaitu:

Pertama, kemudahan dalam Akses Permodalan Salah satu permasalahan yang dihadapi UMKM adalah aspek permodalan. Lambannya akumulasi kapital di kalangan pengusaha mikro, kecil, dan menengah, merupakan salah satu penyebab lambannya laju perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha di sektor usaha mikro, kecil dan menengah. Faktor modal juga menjadi salah satu sebab tidak munculnya usaha-usaha baru di luar sektor ekstraktif. Oleh sebab itu dalam pemberdayaan UMKM pemecahan dalam aspek modal ini penting dan memang harus dilakukan.

Kedua, bantuan Pembangunan Prasarana Usaha mendorong produktivitas dan mendorong tumbuhnya usaha, tidak akan memiliki arti penting bagi masyarakat, kalau hasil produksinya tidak dapat dipasarkan, atau walaupun dapat dijual tetapi dengan harga yang amat rendah. Oleh sebab, itu komponen penting dalam usaha pemberdayaan UMKM adalah pembangunan prasarana produksi dan pemasaran. Tersedianya prasarana pemasaran dan atau transportasi dari lokasi produksi ke pasar, akan mengurangi rantai pemasaran dan pada akhirnya akan meningkatkan penerimaan petani dan pengusaha mikro, pengusaha kecil, dan pengusaha menengah.

Ketiga, pengembangan Skala Usaha Pemberdayaan ekonomi pada masyarakat lemah, pada mulanya dilakukan melalui pendekatan individual. Kemudian jika pendekatan individual ini tidak memberikan hasil yang memuaskan, pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kelompok. Melalui kelompok, mereka dapat membangun kekuatan untuk ikut menentukan distribusi. Pengelompokan atau pengorganisasian ekonomi diarahkan pada kemudahan untuk memperoleh akses modal ke lembaga keuangan yang telah ada, dan untuk membangun skala usaha yang ekonomis. Aspek kelembagaan yang lain adalah dalam hal kemitraan antar skala usaha dan jenis usaha, pasar barang, dan pasar input produksi. Aspek kelembagaan ini penting untuk ditangani dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Keempat, pengembangan Jaringan Usaha, Pemasaran dan Kemitraan Usaha Upaya mengembangkan jaringan usaha ini dapat dilakukan dengan berbagai macam pola jaringan misalnya dalam bentuk jaringan sub kontrak maupun pengembangan kluster. Pola-pola jaringan semacam ini sudah terbentuk akan tetapi dalam realitasnya masih belum berjalan optimal. Pola jaringan usaha melalui sub kontrak dapat dijadikan sebagai alternatif bagi eksistensi UMKM di Indonesia.

Kelima, pengembangan Sumber Daya Manusia Sumber daya manusia merupakan faktor penting bagi setiap usaha termasuk juga di sektor usaha kecil. Keberhasilan industri skala kecil untuk menembus pasar global atau menghadapi produk-produk impor di pasar domestik ditentukan oleh

kemampuan pelaku-pelaku dalam industri kecil tersebut untuk mengembangkan produk-produk usahanya sehingga tetap dapat eksis. Kelemahan utama pengembangan usaha Mikro, kecil, dan Menengah di Indonesia adalah karena kurangnya ketrampilan sumber daya manusia. Manajemen yang ada relatif masih tradisional. Oleh karena itu, dalam pengembangan UMKM perlu meningkatkan pelatihan baik dalam aspek kewiraswastaan, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan dalam pengembangan usaha.

Keenam, peningkatan Akses Teknologi Penguasaan teknologi merupakan salah satu faktor penting bagi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Di negara-negara maju keberhasilan usaha kecil menengah ditentukan oleh kemampuan akan penguasaan teknologi. Strategi yang perlu dilakukan dalam peningkatan akses teknologi bagi pengembangan UMKM adalah memotivasi berbagai lembaga penelitian teknologi yang lebih berorientasi untuk peningkatan teknologi sesuai kebutuhan, pengembangan pusat inovasi desain sesuai dengan kebutuhan pasar, pengembangan pusat penyuluhan dan difusi teknologi yang lebih tersebar ke lokasi-lokasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Peran masyarakat dalam pembangunan nasional, utamanya dalam pembangunan ekonomi adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Posisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Kondisi tersebut sangat memungkinkan karena eksistensi UMKM cukup dominan dalam perekonomian Indonesia, dengan alasan jumlah industri yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi; potensi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja, dan kontribusi UMKM dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) sangat dominan. Alasan lainnya adalah usaha mikro dan kecil memiliki keunggulan dalam bidang yang memanfaatkan sumber daya alam dan padat karya, utamanya pada sektor pertanian tanaman pangan perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan, dan rumah makan/restoran. Usaha menengah memiliki keunggulan dalam penciptaan nilai tambah di sektor hotel, keuangan, persewaan, jasa perusahaan dan kehutanan. Usaha besar memiliki keunggulan dalam industri pengolahan, listrik, gas, komunikasi, dan pertambangan. Maka hal ini membuktikan bahwa UMKM dan usaha besar saling melengkapi dan saling membutuhkan, meskipun pada kenyataannya UMKM lebih dominan dalam penyerapan tenaga kerja hingga kontribusinya terhadap pendapatan nasional.

METODE

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah masyarakat di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan yang telah memiliki UMKM. Kegiatan Pengabdian Kepada masyarakat ini dilakukan dengan kegiatan ceramah dan metode pelaksanaan yang dilakukan adalah:

a. Observasi dan Wawancara

Metode ini dilakukan dengan masyarakat dan para pelaku UMKM di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan untuk melihat sejauh mana pemahaman dan pengetahuan mereka terhadap berbagai peluang usaha di masa krisis dan aktifitas pemasaran yang dapat dilakukan oleh UMKM di masa krisis dan terutama mempersiapkan pemasaran produk secara digital sehingga UMKM dapat mengembangkan ekonomi Masyarakat.

b. Ceramah dan Diskusi

Metode ini dipilih agar penulis juga selaku pembicara dapat dengan mudah menyajikan konsep penting agar dapat dipahami dan dengan mudah para peserta dapat menguasainya. Metode ceramah melalui penyampaian presentasi dengan menampilkan gambar dan display yang menarik serta relatif padat, cepat, dan mudah dapat menarik perhatian peserta sehingga aktif melakukan diskusi. Materi-materi ceramah

c. Demonstrasi dan Praktek

Metode ini menunjukkan proses pemasaran yang dapat dilakukan oleh para UMKM untuk menunjang pemasaran produk, dimana terdapat berbagai pembatasan ruang gerak seperti dengan penggunaan teknologi digital sebagai media pemasaran yang mudah dan tidak berbayar, melalui telepon pintar yang digunakan. Dengan ini peserta juga diajak aktif melakukan secara langsung program dari konsep yang diajarkan tersebut sehingga pada akhirnya UMKM yang digerakkan masyarakat dapat mengembangkan ekonomi secara keseluruhan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagi Masyarakat Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asaha kesejahteraan sangatlah penting dalam kegiatan ekonomi. Kesejahteraan ini menunjukkan bahwa setidaknya masyarakat sudah mampu dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya, seperti sandang dan pangan. Apalagi adanya usaha mikro kecil dan menengah yang dapat membantu mewujudkan hal tersebut. Tujuan adanya pengabdian ini adalah untuk mengetahui peranan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam mengembangkan ekonomi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Hasil dari pengabdian ini ditinjau dari aspek ekonomi menyatakan bahwa keberadaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peranan yang penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan semakin tingginya tingkat kesejahteraan masyarakat, maka akan semakin baik pertumbuhan serta pembangunan ekonomi negara. Selain itu, dari aspek hukum juga mendukung bahwa terdapat beberapa aturan yang UMKM yang memang ditujukan untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat.

Tujuan adanya kegiatan UMKM dalam mengembangkan ekonomi masyarakat Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan yaitu untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat atau warga. Oleh sebab itu, perlu peningkatan pertumbuhan ekonomi agar kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi secara keseluruhan, baik lahir ataupun batin. Hal tersebut mengharuskan masyarakat untuk dapat mengembangkan potensi atau kemampuannya yang mampu menghasilkan peluang usaha masing-masing daerah. Oleh karena itu, untuk mengelola potensi dan peluang tersebut dapat melalui pembentukan usaha mikro, kecil, dan menengah yang pada akhirnya dapat mengembangkan ekonomi Masyarakat sekaligus dapat meningkatkan kesejahteraan Masyarakat.

SIMPULAN

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mempunyai peranan yang penting dalam mengembangkan ekonomi masyarakat khususnya di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan. Dengan meningkatnya perekonomian masyarakat, maka akan tercapainya tingkat kesejahteraan masyarakat. Jika tingkat kesejahteraan masyarakat semakin tinggi maka tingkat pertumbuhan dan pembangunan ekonomi negara juga semakin baik. Oleh karena itu, perlu peran pemerintah Kabupaten Asahan harus dapat memperhatikan keberadaan pelaku UMKM supaya tetap membantu menopang keadaan ekonomi rakyat kecil dan terus meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Seperti halnya di Kabupaten Asahan, dimana pelaku UMKM terus mengalami peningkatan setiap tahunnya karena dampak yang diberikan cukup signifikan terhadap kesejahteraan masyarakat. Apalagi pelaku UMKM di seluruh Indonesia pasti mampu membantu perekonomian negara. Selain itu, UMKM juga memiliki peranan yang lain, seperti pemeran utama di setiap aktivitas perekonomian Indonesia, menyediakan lapangan pekerjaan, membantu mengurangi tingkat kemiskinan, sebagai salah satu sumber pendapatan devisa bagi negara, dan lain sebagainya.

Kebaradaan UMKM dalam mengembangkan ekonomi masyarakat di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten yang cukup besar. Untuk itu, sangat diharapkan adanya pendampingan dan pembinaan terhadap pelaku UMKM oleh beberapa stakeholder yang ada. Tentunya, keberadaan pelaku UMKM di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan sangat penting dalam rangka menunjang pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama dalam persaingan UMKM saat ini yang sangat kompetitif. Para pelaku UMKM yang ada di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan sudah harus mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah Kabupaten Asahan, sebab mereka juga memiliki kontribusi dan turut andil dalam mengembangkan UMKM guna mengembangkan ekonomi masyarakat di Kabupaten Asahan. Keberadaan UMKM dalam mengembangkan ekonomi masyarakat di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten yang cukup besar. Untuk itu, sangat diharapkan adanya pendampingan dan pembinaan terhadap pelaku UMKM oleh beberapa stakeholder yang ada. Tentunya, keberadaan pelaku UMKM di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan sangat penting dalam rangka menunjang pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama dalam persaingan UMKM saat ini yang sangat kompetitif. Para pelaku UMKM yang ada di Kelurahan Bunut Barat Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan sudah harus mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah Kabupaten Asahan, sebab mereka juga memiliki kontribusi dan turut andil dalam mengembangkan UMKM guna mengembangkan ekonomi masyarakat

di Kabupaten Asahan.

SARAN

Pemerintah diharapkan agar memberikan perhatian khusus kepada masyarakat terutama pelaku UMKM berupa penyediaan fasilitas-fasilitas ataupun sarana prasarana yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Pemerintah diharapkan dapat menyelenggarakan pelatihan, pembinaan, dan magang kepada pelaku usaha untuk terus mengembangkan ilmu yang dimiliki, sehingga dapat terus membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pelaku UMKM diharapkan terus bisa meningkatkan inovasi dan kreativitas supaya dapat membuat hal-hal baru di dunia usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Rektor Universitas Asahan, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Asahan serta Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Asahan yang telah memberikan dukungan secara moril sehingga penulis dapat menghasilkan jurnal pengabdian ini. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Pengelola Community Development Journal yang memberi review dan masukan atas terbitnya jurnal ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rohman, Yetri Sri Maryati. (2021), Pengaruh Pemahaman Dihubungkan Dengan Keberhasilan Bisnis Online Pada Mahasiswa Stebismu Sumedang, Jurnal Manajemen Bisnis Islam 2, no. 2.
- Abidin, R. F., & Ibrahim, N. (2019). Analisa dan Pengimplentasian Digital Marketing Pada Studio Brother's Photo. Jurnal STRATEGI-Jurnal Maranatha, 1(2), 397–410.
- Arianto, B. (2020), Peran Buzzer Media Sosial dalam Memperkuat Ekosistem Pemasaran Digital. Jurnal Optimum UAD, 10(1), 51–65.
- Aristawidia, I. B. (2018), Kajian Literatur Penerapan Strategi Branding Bagi Kemajuan UMKM Di Era Digital. Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA), 1(2), 1–13.
- Hartono dan Deny D. Hartomo, 2014, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Surakarta, Jurnal Bisnis dan Manajemen, Vol.14, No.1 : 15-30.
- Lubis, T. A dan Junaidi, 2016, Pemanfaatan Teknologi Informasi Pada UMKM Di Kota Jambi, Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah, Vol.3, No.2 : 163-174.
- Setiaji, Hari, 2017, Analisis Penggunaan Sosial Media dalam Aktivitas Pemasaran UMKM Di Sleman Yogyakarta, Jurnal Teknomatika, Vol.10, No.1 : 121-132.
- Undang-Undang No 20 Tahun 2008, Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).