

Robust

Research Business and Economics Studies

journal homepage: <http://ejournal.iainkendari.ac.id/robust>

Analisis Swot Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kabupaten Kolaka, Sulawesi Tenggara, Indonesia

Munadi Idris¹, Fitri Kumalasari², Miftahur Rahman Hakim³

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kendari, ²Fakultas Ekonomi Universitas 19 November Kolaka

Email : munadi_idris@iainkendari.ac.id, miftahurrh@iainkendari.ac.id.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: <i>Received 11 Juli 2021</i></p> <p><i>1st Received in revised form 12 Agustus 2022</i></p> <p><i>2st Received in revised form 05 September 2022</i></p> <p><i>3nd Received in revised form 17 Oktober 2022</i></p> <p><i>Available online 31 Oktober 2022</i></p> <p>Keywords: SWOT, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).</p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah dalam prespektif ekonomi syariah di kabupaten kolaka. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif yang menguraikan secara narasi tentang kondisi usaha mikro, kecil, dan menengah di kabupaten kolaka. Pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi data dan triangulasi. Adapun teknik analisis data dilaksanakan meliputi analisis deskriptif yang berpedoman pada langkah-langkah analisis penelitian kualitatif seperti reduksi data, sajian data, dan penarikan kesimpulan dan juga analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah yang sesuai untuk diterapkan pada kabupaten kolaka adalah strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth-oriented strategy).</p>

1. Pendahuluan

Usaha mikro, kecil dan menengah adalah bentuk usaha yang dikelola oleh orang atau sekelompok orang dengan sejumlah modal tertentu dan mendirikan usaha dengan tujuan untuk mendapatkan laba dengan kemampuan mengembangkan proses bisnis yang fleksibel (Sofiyah, 2004). UMKM tidak pernah lepas dari perhatian pemerintah, hingga pertumbuhannya mengalami kenaikan karena UMKM ini dapat bertahan dari terpaan krisis global. Selain itu, UMKM juga memegang peranan yang cukup signifikan dalam perekonomian karena UMKM menyumbang penyerapan tenaga kerja, meningkatkan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), meningkatkan nilai ekspor nasional dan investasi nasional.

UMKM merupakan pilar ekonomi yang sesungguhnya. Sebab, adanya UMKM menjadi salah satu penggerak roda ekonomi dirasakan langsung oleh rakyat. Pelaku UMKM menempati bagian terbesar dari seluruh aktivitas ekonomi rakyat mulai dari petani, nelayan, peternak, penambang, pengrajin, pedagang, dan penyedia jasa. Selain memberikan sumbangan cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan serta mendorong kema/juan negara, hal ini juga diikuti dengan berbagai tantangan yang harus dihadapi oleh usaha kecil untuk dapat mengembangkan usahanya.

Pada tahun 2015, bangsa Indonesia telah memasuki era Masyarakat Ekonomi ASEAN atau sering kita kenal dengan sebutan MEA. Berlakunya MEA merupakan peluang besar bagi dunia usaha nasional. Akses pasar menjadi terbuka luas, modal semakin mudah didapat dan kuantitasnya juga semakin besar, alih teknologi juga akan memperkuat pelaku bisnis, dan teknologi informasi yang semakin canggih juga mendorong efisiensi usaha. Sejak beberapa tahun terakhir pemerintah Indonesia telah melakukan banyak upaya untuk meningkatkan daya saing UMKM, salah satunya adalah terkait perizinan dan hambatan birokrasi. Pemerintah telah menetapkan Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) melalui Peraturan No. 98 Tahun 2014 tentang perizinan usaha mikro dan kecil, sebagai bentuk terobosan kebijakan dalam pengembangan UMKM. Adanya IUMK, diharapkan pelaku UMKM dapat memperoleh kepastian dan perlindungan dalam berusaha di lokasi yang ditetapkan, pendampingan untuk pengembangan usaha, kemudahan dalam akses pembiayaan kelembagaan keuangan bank dan non-bank, dan kemudahan dalam pemberdayaan dari pemerintah pusat, pemerintah daerah dan/atau lembaga lainnya.

Modal merupakan aspek yang sangat berperan dalam keberlangsungan usaha suatu entitas, dari sisi pengelolaan modal juga penting untuk diperhatikan, agar usaha tersebut berjalan secara baik, efisien dan maksimal. Sehingga nanti melalui pengelolaan modal yang baik tersebut maka akan menghasilkan kinerja yang baik, dengan kinerja yang baik akan meningkatkan nilai perusahaan, baik itu dari sisi finansial maupun non finansial. Kurangnya pengetahuan dalam pengelolaan modal seringkali menjadi pemicu terjadinya permasalahan-permasalahan yang berujung pada kegagalan UMKM. Informasi mengenai pengelolaan modal itu sendiri, dapat diketahui melalui informasi keuangan atau informasi akuntansi yang disajikan oleh perusahaan dalam laporan keuangan. Informasi akuntansi merupakan bagian yang terpenting dari seluruh informasi yang ada di perusahaan khususnya yang berhubungan dengan keuangan (Baridwan, 2000). Informasi akuntansi digunakan oleh pengguna informasi dalam pengambilan keputusan.

Sebagai bentuk perekonomian yang menjadi penopang perekonomian nasional, UMKM dalam posisinya sebagai bentuk ekonomi mikro yang bergerak hingga di pelosok desa dengan memanfaatkan berbagai peluang yang ada dan dengan tenaga yang tidak terlalu membutuhkan keterampilan tingkat global, maka jenis perekonomian ini juga menjadi penopang perekonomian di tingkat daerah. Salah satu upaya yang dilakukan sebagai bagian dari strategi mendorong pertumbuhan perekonomian daerah tersebut adalah dengan mendorong pengembangan UMKM melalui upaya peningkatan kapasitas UMKM.

Perkembangan dan pertumbuhan ekonomi sangat tergantung kepada upaya pemerintah dan partisipasi masyarakat dalam pembangunan ekonomi. Pengembangan UMKM diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui penguatan kewirausahaan dan peningkatan produksi. Salah satu penyebab kegagalan dalam pencapaian pertumbuhan ekonomi dan pembangunan ekonomi suatu negara karena kurangnya *entrepreneurship* baik dalam level individu, organisasi dan masyarakat. Kewirausahaan sangat berperan dalam pembangunan ekonomi. Untuk meningkatkan pembangunan ekonomi, maka kewirausahaan harus tertanam dalam diri seorang yang akan mendirikan suatu usaha baik usaha mikro, kecil maupun usaha menengah. Hal itu disebabkan karena pemerintah pusat maupun pemerintah daerah tidak mampu menyediakan lapangan kerja sepenuhnya untuk merekrut para pencari kerja. Ada beberapa faktor yang melatar belakangi seseorang untuk berwirausaha, misalnya lingkungan keluarga, pendidikan, riwayat pekerjaan dan usia. Banyak orang menyatakan bahwa tingkat pendidikan para wirausaha, agak rendah dibandingkan dengan rata-rata populasi masyarakat.

Perhatian yang cukup besar dari pemerintah daerah pada pengembangan dan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah. Kebijakan pemerintah dalam pengembangan UMKM dalam jangka panjang bertujuan untuk meningkatkan potensi dan partisipasi aktif UMKM dalam proses pembangunan nasional, khususnya dalam rangka mewujudkan pemerataan pembangunan melalui peningkatan pendapatan di tingkat daerah, perluasan lapangan kerja dan dapat mengurangi angka pengangguran.

Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah yang selama ini dilakukan pemerintah daerah Kabupaten Kolaka juga menjadi salah satu pendorong perekonomian daerah, salah satu upaya yang dilakukan sebagai bagian dari strategi mendorong pertumbuhan perekonomian daerah tersebut adalah dengan mendorong pengembangan UMKM melalui upaya peningkatan kapasitas UMKM di Kolaka. UMKM Kabupaten Kolaka juga memegang peranan yang cukup signifikan dalam perekonomian karena UMKM meningkatkan pembentukan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Kolaka (tabel 1) dan menyumbang peningkatan penyerapan tenaga kerja, sebagaimana pada pada tabel 2.

Tabel 1
Laju Pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Kolaka (Milyar Rupiah)
Tahun 2016 – 2020

No.	Tahun	PDRB
1.	2016	18.374,43
2.	2017	21.337,13
3.	2018	23.656,63
4.	2019	25.891,41
5.	2020	25.550,95

Sumber : BPS Kabupaten Kolaka, 2020

Tabel 2
Perkembangan Jumlah Umkm Dan Tenaga Kerja di Kabupaten Kolaka Tahun 2016-2017

No.	Uraian	Tahun	
		2016	2017
1.	Jumlah Pelaku UMKM	22.191	22.865
2.	Jumlah Tenaga Kerja UMKM	52.203	53.684

Sumber : BPS Sulawesi Tenggara, 2020

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa perkembangan UMKM mengalami peningkatan yang cukup baik selama tahun 2016-2017. Pada tahun 2016 jumlah UMKM 22.191 unit, meningkat menjadi 22.865 unit di tahun 2017, begitu pula dari aspek tenaga kerja mengalami peningkatan sebanyak 1.481 tenaga kerja pada tahun 2017 dibandingkan tahun 2016. Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Kolaka setiap tahunnya mengalami peningkatan jumlah pelaku UMKM dan tenaga kerja UMKM. Perkembangan UMKM Kabupaten Kolaka yang mengalami peningkatan dalam segi kapasitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pastinya tak terlepas dari usaha pihak pemerintah yang mempunyai andil bahkan tanggung jawab yang besar dalam memberdayakan masyarakatnya.

2. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif. Menurut Creswell (2015), penelitian kualitatif merupakan pengumpulan data dalam lingkungan alamiah yang peka terhadap masyarakat dan tempat penelitian, laporan mencakup berbagai pendapat dari partisipan, reflektivitas peneliti, deskripsi dan interpretasi tentang penelitian, sertakontribusinya bagi literatur dan seruan bagi perubahan. Dengan demikian, penelitian ini berusaha untuk menguraikan secara narasi tentang strategi pengembangan UMKM Kabupaten Kolaka.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini ialah pendekatan deskriptif analisis. Pendekatan deskriptif analisis ialah menggambarkan situasi atau kejadian secara tepat dan akurat bukan untuk mencari hubungan atau sebab akibat (Yusuf, 2017). Hal ini untuk memberikan gambaran tentang perencanaan pengembangan UMKM di Kabupaten Kolaka. Adapun data dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder, data primer diperoleh melalui survei dan indepth interview kepada pelaku UMKM, sedangkan data sekunder

diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Kolaka serta data BPS. Informan dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive* (sengaja/dengan pertimbangan), bahwa informan penelitian tidak perlu mewakili populasi (putra dan Lisnawati, 2013). Jadi, pertimbangan penentuan informan (sampel) bukan berdasarkan pada aspek keterwakilan populasi di dalam sampel, melainkan lebih pada kemampuan informan (sampel) untuk memberikan informasi selengkap dan sebaik mungkin kepada penulis.

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu dengan: observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi (Kaelan, 2012). Adapun Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu upaya menggambarkan kondisi objek dengan cara dan tingkat kecermatan tertentu, sehingga menghasilkan informasi keilmuan yang bermanfaat (Bawani, 2016), dengan 3 bentuk aktifitas dalam analisis data, yaitu data *reduction*, data *display* dan *conclusion drawing/ferification*.(sugiyono, 2013). Selain itu analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) juga digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui strategi yang tepat dalam pengembangan UMKM yang optimal di Kabupaten Kolaka sesuai dengan tujuan penelitian ini.

3. Hasil dan Pembahasan

Perkembangan suatu perusahaan atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tentunya sangat diharapkan bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) maupun bagi pemerintah daerah, karena peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian daerah sangat penting. Kedudukannya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor diantaranya: sebagai penyedia lapangan kerja terbesar, pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor (LPPI-BI, 2005).

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) tidak hanya sebatas upaya perencanaan pengembangan saja yang dilakukan oleh pelaku usaha namun harus mempunyai strategi yang dapat membantu dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), kemampuan sumber daya manusia (SDM) sangat dibutuhkan dalam menentukan strategi yang akan digunakan. Strategi yang digunakan dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) bagi pemerintah memfokuskan pada peningkatan kapasitas di berbagai daerah, dengan bertambahnya kapasitas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kabupaten Kolaka, pengembangan UMKM diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi maka akan menyerap banyak tenaga kerja yang dibutuhkan dengan sendirinya akan mengurangi jumlah pengangguran.

Analisis Strength, Weakness, Opportunity dan Threat (SWOT), merupakan alat untuk menganalisa strategi yang optimal dalam upaya menentukan strategi pengembangan UMKM

di Kabupaten Kolaka, melalui empat strategi yaitu Strength-Opportunity (SO), Weakness-Opportunity (WO), Strength-Threat (ST) dan Weakness-Threat (WT).

Untuk mengetahui faktor-faktor internal pada pengembangan UMKM di Kabupaten Kolaka meliputi aspek-aspek : bahan baku produksi, jenis, kualitas dan harga produk, kemudahan memulai usaha, kualitas Sumber Daya Manusia, pembinaan, penggunaan teknologi, dan jaringan pemasaran. Semua aspek tersebut terangkum dalam faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan. Pada tabel 3 ditampilkan matriks kekuatan dan kelemahan dari UMKM Kabupaten Kolaka.

Tabel 3.
Matriks Internal UMKM di Kabupaten Kolaka

No.	Faktor Kunci Internal
	Kekuatan
1	Jenis produk yang sangat beragam
2	Kemudahan untuk memulai usaha dengan modal yang tidak terbatas (tidak ada batasan minimal)
3	tidak terpengaruh oleh fluktuasi mata uang asing karena masih menggunakan bahan baku dalam negeri
4	Ketersediaan bahan baku yang mudah didapatkan
5	Harga yang relatif terjangkau oleh semua kalangan
	Kelemahan
1	Rendahnya komitmen, kemampuan dan kualitas pembinaan
2	Kualitas produk yang kurang kompetitif
3	Rendahnya kualitas SDM seperti kurangnya pengetahuan pemasaran, pengetahuan akuntansi, rendahnya produktivitas sehingga daya saing rendah
4	Masih terbatasnya penggunaan teknologi informasi (seperti internet), sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas dan efisiensi usaha rendah
5	Jaringan untuk memasarkan produk yang minim

Sumber : Hasil pengolahan data, 2020

Matriks Eksternal UMKM di Kabupaten Kolaka digunakan untuk mengetahui faktor-faktor eksternal pada pengembangan UMKM di Kabupaten Kolaka meliputi kerjasama ekonomi, potensi pasar, peran pemerintah, jumlah angkatan kerja, teknologi informasi dan komunikasi, perkembangan e-commerce, persaingan bisnis, penetrasi usaha besar, kepercayaan konsumen. Semua aspek tersebut terangkum dalam faktor eksternal berupa peluang dan ancaman UMKM Kabupaten Kolaka, Pada Tabel 4 ditampilkan matriks Eksternal UMKM Kabupaten Kolaka.

Tabel 4
MATRIKS EKSTERNAL UMKM KABUPATEN KOLAKA

No.	Faktor Kunci Eksternal
	Peluang
1	Semakin pesatnya kerjasama ekonomi antar negara, terutama dalam konteks ASEAN
2	{Potensi pasar dalam negeri yang terus berkembang, seiring dengan perkembangan jumlah penduduk

3	Meningkatnya kesadaran, komitmen dan keberpihakan pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat akan arti pentingnya UMKM dalam perekonomian
4	Tersedianya SDM angkatan kerja dalam jumlah besar yang masih terdayagunakan secara produktif
5	Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi yang sangat menunjang dinamisasi kegiatan bisnis, dan juga menunjang kemampuan akses pasar secara cepat
Ancaman	
1	Perkembangan teknologi terutama e-commerce yang sudah masuk ke industri kecil
2	Persaingan bisnis UMKM yang semakin ketat dengan banyaknya muncul inovasi baru yang didukung oleh teknologi
3	Ekspansi usaha dan keberadaan pasar modern
4	Kelemahan pengaturan dan penegakan hukum semakin terdesaknya UMKM oleh usaha besar yang secara agresif memasuki wilayah usaha yang sepantasnya diperuntukkan bagi UMKM.
5	Masih rendahnya komitmen mutu dari pelaku UMKM menyebabkan rendahnya kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan keandalan UMKM

Sumber : Hasil pengolahan data, 2020

Bentuk pengabungan faktor-faktor internal dan eksternal UMKM di Kabupaten Kolaka yaitu: Strength-Opportunity (SO), Weakness-Opportunity (WO), Strength-Threat (ST) dan Weakness-Threat (WT), yang dijabarkan dalam bentuk matriks analisis SWOT (SWOT Analisis Matrix). Strategi dalam matriks analisis SWOT lebih jelasnya disajikan pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5
Matriks SWOT Strategi Pengembangan UMKM di Kabupaten Kolaka

Faktor Internal	Kekuatan - S	Kelemahan - W
	Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis produk yang sangat beragam. 2. Kemudahan untuk memulai usaha dengan modal yang tidak ada batasan minimal. 3. Tidak terpengaruh oleh fluktuasi mata uang asing karena masih menggunakan bahan baku dalam negeri. 4. Ketersediaan bahan baku yang mudah didapatkan. 5. Harga yang relatif terjangkau oleh semua kalangan.

Peluang – O	Strategi – SO	Strategi – WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Semakin pesatnya kerjasama ekonomi antar negara, terutama dalam konteks ASEAN. 2. Potensi pasar dalam negeri yang terus berkembang, seiring dengan perkembangan jumlah penduduk. 3. Meningkatnya kesadaran, komitmen dan keberpihakan pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat akan arti pentingnya UMKM dalam perekonomian. 4. Tersedianya SDM angkatan kerja dalam jumlah besar yang masih terdayagunakan secara produktif. 5. Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi yang sangat menunjang dinamisasi kegiatan bisnis, dan juga menunjang kemampuan akses pasar secara cepat. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berupaya memperkenalkan produk yang beraneka ragam di dalam negeri maupun di luar negeri (ASEAN). 2. Memanfaatkan kemudahan membuka usaha untuk memenuhi potensi pasar dalam negeri yang terus berkembang, seiring dengan perkembangan jumlah penduduk. 3. Mengoptimalkan penggunaan bahan baku dalam negeri sebagai upaya meningkatkan kesadaran, komitmen dan keberpihakan pemerintah, dunia usaha dan masyarakat akan arti pentingnya UMKM dalam perekonomian. 4. Mengoptimalkan kemudahan memperoleh bahan baku yang dipadukan dengan tersedianya SDM angkatan kerja dalam jumlah besar yang masih terdayagunakan secara produktif guna mendukung pengembangan UMKM. 5. Mengoptimalkan harga yang relatif terjangkau oleh semua kalangan dengan memanfaatkan berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi yang sangat menunjang dinamisasi kegiatan bisnis, dan juga menunjang kemampuan akses pasar secara cepat. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perlu adanya kaderisasi sebagai upaya meningkatkan komitmen, kemampuan dan kualitas pembinaan yang dilakukan oleh komponen masyarakat dan pemerintah daerah guna menyongsong semakin pesatnya kerjasama ekonomi antar negara (ASEAN). 2. Perlu adanya pelatihan untuk mendorong peningkatan kualitas produk yang dimotori oleh pemerintah daerah untuk menjawab peluang potensi pasar yang terus berkembang. 3. Perlu adanya dukungan pemerintah dan masyarakat untuk meningkatkan kualitas SDM pada UMKM. 4. Meningkatkan pengetahuan SDM UMKM dalam penggunaan internet untuk meningkatkan jangkauan pasar dan efisien usaha. 5. Teknologi Informasi dan komunikasi dapat digunakan untuk membangun jaringan pemasaran hasil produksi UMKM.
<p>Ancaman – T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan teknologi terutama e-commerce yang sudah masuk ke industri kecil. 2. Persaingan bisnis UMKM yang semakin ketat dengan banyaknya muncul inovasi baru yang didukung oleh teknologi. 	<p>Strategi – ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perlunya sistem integrasi terpadu terhadap keberagaman produk lokal di setiap sentra usaha agar tidak sekedar membuat blog atau web terpisah. 2. Mengoptimalkan kemudahan memulai usaha sebagai meminimalisir ancaman dari pesaing bisnis UMKM yang semakin ketat dengan banyaknya 	<p>Strategi – WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perlu adanya pembinaan SDM yang mampu mendorong peningkatan kemampuan penggunaan teknologi e-commerce. 2. Berupaya meminimalisir kualitas produk yang kurang kompetitif agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis UMKM yang semakin ketat.

<p>3. Ekspansi usaha dan keberadaan pasar modern.</p> <p>4. Kelemahan pengaturan dan penegakan hukum semakin terdesaknya UMKM oleh usaha besar yang secara agresif memasuki wilayah usaha yang sepatasnya diperuntukkan bagi UMKM.</p> <p>5. Masih rendahnya komitmen mutu dari pelaku UMKM menyebabkan rendahnya kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan keandalan UMKM.</p>	<p>muncul inovasi baru yang didukung teknologi.</p> <p>3. Mengoptimalkan penggunaan bahan baku dalam negeri sebagai upaya mengimbangi ekspansi usaha dan keberadaan pasar modern.</p> <p>4. Memanfaatkan kemudahan memperoleh bahan baku untuk meminimalisir efek dari desakan usaha besar terhadap UMKM.</p> <p>5. Harga yang relatif terjangkau oleh semua kalangan dengan tetap menjaga mutu produk UMKM untuk meminimalisir rendahnya kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan keandalan UMKM.</p>	<p>3. Perlu upaya untuk meminimalisir kualitas SDM seperti kurangnya pengetahuan pemasaran, pengetahuan akuntansi, rendahnya produktivitas sehingga daya saing rendah agar dapat mengimbangi ekspansi usaha dan keberadaan pasar modern.</p> <p>4. Perlu dilakukan peningkatan kemampuan SDM di bidang teknologi informasi dalam hal pemasaran dan akuntansi agar UMKM tidak terdesak oleh perusahaan besar</p> <p>5. Perlu adanya pembinaan SDM yang mampu mendorong peningkatan kepercayaan konsumen.</p>
--	--	---

Jika melihat ke empat kelompok strategi yang diuraikan pada tabel Matriks SWOT di atas, dapat dirangkum strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kolaka, di antaranya:

a. Strategi Strength - Opportunity (SO) :

Memanfaatkan kemudahan membuka usaha dari produk yang beraneka ragam dengan mengoptimalkan penggunaan bahan baku yang mudah diperoleh dan mendayagunakan sumber daya manusia yang dimiliki untuk memenuhi potensi pasar dalam negeri yang terus berkembang, seiring dengan meningkatkan kesadaran, komitmen dan keberpihakan pemerintah, dunia usaha dan masyarakat akan arti pentingnya UMKM dalam perekonomian.

b. Strategi Weakness-Opportunity (WO) :

Meningkatkan dukungan pemerintah dan masyarakat dalam melakukan berbagai jenis pelatihan dan penyuluhan yang dibutuhkan sehingga terjadi peningkatan kapasitas Sumber Daya Manusia (pengusaha dan tenaga kerja) dalam hal memaksimalkan pengetahuan penggunaan teknologi informasi dan komunikasi untuk memperluas jaringan pemasaran terhadap kualitas dan kuantitas produk yang makin baik guna menyongsong semakin pesatnya kerjasama ekonomi antar negara (ASEAN).

c. Strategi Strength-Threat (ST) :

Perlunya sistem yang terintegrasi dan terpadu terhadap keberagaman produk lokal di setiap sentra usaha dari persaingan bisnis UMKM yang semakin ketat dengan banyaknya

muncul inovasi baru yang didukung teknologi sebagai upaya mengimbangi ekspansi usaha dan keberadaan pasar modern serta meminimalisir efek dari desakan usaha besar terhadap UMKM dan rendahnya kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan keandalan UMKM.

d. Strategi Weakness-Threat (WT) :

Perlu adanya pembinaan SDM yang mampu mendorong peningkatan kemampuan penggunaan teknologi e-commerce dan berupaya meminimalisir kualitas produk yang kurang kompetitif agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis UMKM yang semakin ketat serta meminimalisir rendahnya kualitas SDM seperti kurangnya pengetahuan dan teknologi informasi mengenai pemasaran dan akuntansi, serta rendahnya produktivitas sehingga daya saing rendah agar dapat mengimbangi ekspansi usaha dan keberadaan pasar modern dan mampu mendorong peningkatan kepercayaan konsumen.

Untuk menetapkan strategi yang tepat yang akan digunakan dalam upaya pengembangan Usaha mikro kecil dan menengah di Kabupaten Kolaka dilakukan dengan cara menghitung skor matriks IFE dari faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan, kemudian menghitung skor matriks EFE dari faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel 6 - tabel 7.

Tabel 6
Matriks IFE (Strenght) UMKM Kabupaten Kolaka

No.	Faktor - Faktor Internal (Kekuatan)	Bobot	Rating	Skor
1.	Jenis produk yang sangat beragam	0,20	3,30	0,67
2.	Kemudahan untuk memulai usaha dengan modal yang tidak terbatas (tidak ada batasan minimal)	0,20	3,20	0,65
3.	tidak terpengaruh oleh fluktuasi mata uang asing karena masih menggunakan bahan baku dalam negeri	0,20	3,25	0,65
4.	Ketersediaan bahan baku yang mudah didapatkan	0,20	3,15	0,62
5.	Harga yang relatif terjangkau oleh semua kalangan	0,20	3,55	0,69
Jumlah		1,00		3,29

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2021

Tabel 7
Matriks IFE (Weeknees) UMKM Kabupaten Kolaka

No.	Faktor - Faktor Internal (Kelemahan)	Bobot	Rating	Skor
1.	Rendahnya komitmen, kemampuan dan kualitas pembinaan	0,21	1,95	0,41
2.	Kualitas produk yang kurang kompetitif	0,20	1,75	0,35
3.	Rendahnya kualitas SDM seperti kurangnya pengetahuan pemasaran, pengetahuan akuntansi, rendahnya produktivitas sehingga daya saing rendah	0,20	1,80	0,36
4.	Masih terbatasnya penggunaan teknologi informasi (sepeeti internet), sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas dan efisiensi usaha rendah	0,20	2,00	0,40

5.	Jaringan untuk memasarkan produk yang minim	0,19	2,30	0,44
Jumlah		1,00		1,96

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2021

Tabel 8
Matriks EFE (Opportunity) UMKM Kabupaten Kolaka

No.	Faktor - Faktor External (Peluang)	Bobot	Rating	Skor
1.	Semakin pesatnya kerjasama ekonomi antar negara, terutama dalam konteks ASEAN	0,20	3,10	0,62
2.	Potensi pasar dalam negeri yang terus berkembang, seiring dengan perkembangan jumlah penduduk	0,20	2,90	0,59
3.	Meningkatnya kesadaran, komitmen dan keberpihakan pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat akan arti pentingnya UMKM dalam perekonomian	0,20	3,00	0,60
4.	Tersedianya SDM angkatan kerja dalam jumlah besar yang masih terdayagunakan secara produktif	0,20	3,15	0,63
5.	Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi yang sangat menunjang dinamisasi kegiatan bisnis, dan juga menunjang kemampuan akses pasar secara cepat	0,20	3,05	0,61
Jumlah		1,00		3,04

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2021

Tabel 9
Matriks EFE (TREATH) UMKM KABUPATEN KOLAKA

No.	Faktor - Faktor Eksternal (Ancaman)	Bobot	Rating	Skor
1.	Perkembangan teknologi terutama e-commerce yang sudah masuk ke industri kecil	0,19	1,90	0,36
2.	Persaingan bisnis UMKM yang semakin ketat dengan banyaknya muncul inovasi baru yang didukung oleh teknologi	0,23	1,75	0,39
3.	Rendahnya kepercayaan konsumen terhadap pelaku UMKM akibat kurangnya komitmen akan penegakan etika bisnis	0,20	1,95	0,39
4.	Kelemahan pengaturan dan penegakan hukum semakin terdesaknya UMKM oleh usaha besar yang secara agresif memasuki wilayah usaha yang sepatasnya diperuntukkan bagi UMKM.	0,20	1,95	0,39
5.	Masih rendahnya komitmen mutu dari pelaku UMKM menyebabkan rendahnya kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan keandalan UMKM	0,19	1,90	0,36
Jumlah		1,00		1,89

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2021

Pada Tabel 6 s/d Tabel 7 di atas faktor-faktor internal yaitu kekuatan mempunyai nilai skor 3,29 sedangkan kelemahan mempunyai nilai skor 1,96 ini berarti Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Kolaka mempunyai faktor kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan faktor kelemahan dalam menentukan strategi bersaingnya.

Selanjutnya pada Tabel 8 s/d Tabel 9 di atas faktor-faktor eksternal yaitu peluang mempunyai nilai skor 3,04 dan ancaman mempunyai nilai skor 1,89 ini berarti dalam upaya menentukan strategi bersaingnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Kolaka mempunyai peluang yang cukup besar dibandingkan ancaman yang timbul. Hasil rekapitulasi seperti yang tertera pada Tabel 10.

Tabel 10
Rekapitulasi Skor IFE dan EFE UMKM di Kabupaten Kolaka

Skor Internal	Skor Eksternal	Pilihan Strategi
$S > W (+)$	$O > T (+)$	Growth
$3,29 > 1,96 (+)$	$3,04 > 1,89 (+)$	
$S > W (+)$	$O < T (-)$	Diversifikasi
$S < W (-)$	$O > T (+)$	Turn-around
$S < W (-)$	$O < T (-)$	Difensif

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2021

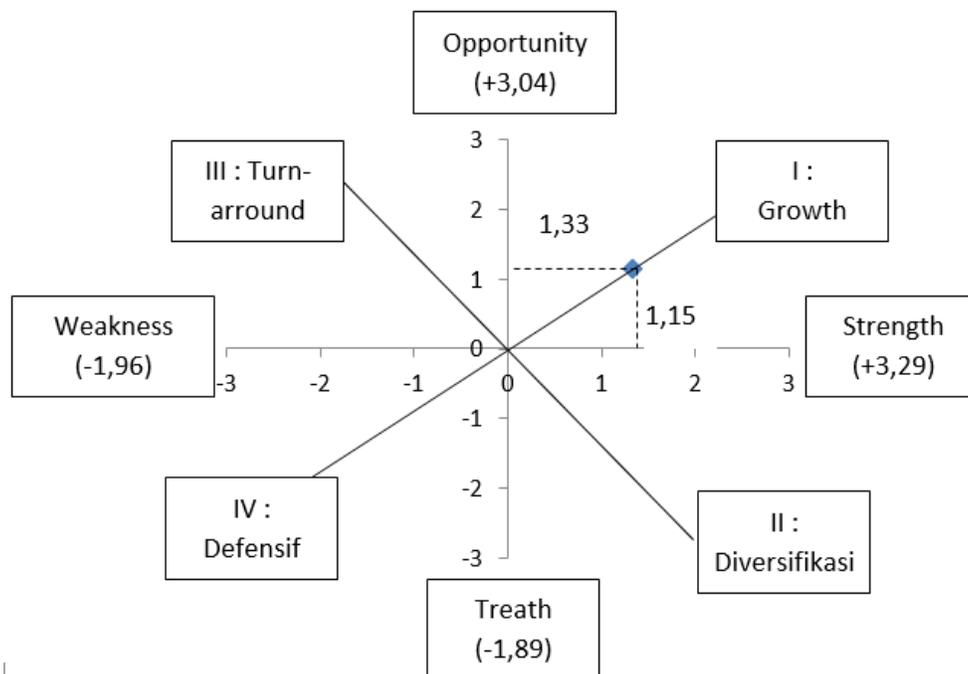
Dari hasil susunan faktor-faktor internal dan eksternal di atas, menghasilkan rangkaian skor sebagai berikut :

- Kekuatan (Strengths/S) = 3,29.
- Kelemahan (Weaknesses/W) = 1,96,
- Peluang (Opportunities/O) = 3,04, dan
- Ancaman (Treats/T) = 1,89.

Untuk memperoleh nilai titik koordinat diagram SWOT (X,Y), dimana nilai X adalah selisih skor kekuatan dan kelemahan sedangkan nilai Y adalah selisih skor peluang dan ancaman, sehingga diperoleh nilai X = 1,33 sedangkan nilai Y = 1,15. Untuk menentukan strategi yang lebih spesifik dari nilai yang dimasukkan dalam diagram pilihan strategi, karena dari nilai titik koordinat (1.33 , 1.15) berada pada kuadran I sehingga dapat disimpulkan bahwa dari skor yang ada mengarah ke strategi growth. Berdasarkan skor yang menunjukkan bahwa kekuatan (Strengths/S) lebih besar dari peluang (Opportunities/O) sehingga hasilnya nampak pada diagram berikut ini :

Gambar 4.1

DIAGRAM ANALISIS SWOT IFE/EFE UMKM ABUPATEN KOLAKA



Kuadran I : Merupakan situasi yang sangat menguntungkan, karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth).

Hal ini menunjukkan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kolaka memiliki kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk merebut peluang yang ada. Pada posisi tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy).

Strategi pertumbuhan (Growth Strategy) didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya. Hal ini dapat dengan cara menurunkan harga, mengembangkan produk baru, menambah kualitas produk atau jasa, atau meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas. Usaha yang dapat dilakukan adalah meminimalkan biaya sehingga dapat meningkatkan profit.

4. Kesimpulan

Strategi pengembangan berdasarkan hasil pembahasan dengan menggunakan analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di kabupaten kolaka memiliki kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk merebut peluang yang ada. Pada posisi tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Berdasarkan hal tersebut, strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di kabupaten Kolaka adalah strategi Strength – opportunity (SO) : memanfaatkan kemudahan membuka usaha dari produk yang beraneka ragam dengan mengoptimalkan penggunaan bahan baku yang mudah diperoleh dan mendayagunakan sumber daya manusia yang dimiliki untuk memenuhi potensi pasar dalam negeri yang terus berkembang, seiring dengan meningkatkan kesadaran, komitmen dan keberpihakan pemerintah, dunia usaha dan masyarakat akan arti pentingnya UMKM dalam perekonomian. Strategi pertumbuhan ini didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya. Hal ini dapat dengan cara menurunkan harga, mengembangkan produk baru, menambah kualitas produk atau jasa, atau, meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas.

Daftar Pustaka

- Baridwan, Z. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta: BPFE.
- Bawani, Imam. 2016. *Metodologi Penelitian Pendidikan Islam*, Sidoarjo: Khazanah Ilmu
- Creswell, LiJohn W. 2015. *Qualitative Inquiry & Research Design: Choosing Among Five Approaches*, terj. Ahmad Lintang Lazuardi, *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset: Memilih di antara Lima Pendekatan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Kaelan. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif Interdisipliner: Bidang Sosial, Budaya, Filsafat, Seni, Agama, dan Humaniora*, Yogyakarta: Paradigma
- LPPI-BI, 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kerja sama LPPI-BI*, Jakarta LPPI : Bank Indonesia.

- Putra, Nusa dan Lisnawati, Santi. 2013. *Penelitian Kualitatif Pendidikan Agama Islam*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Sofiyah, N,. 2014. Persepsi Pengusaha UMKM Keramik atas Informasi Akuntansi Keuangan berbasis ETAP. *Jurnal JIBEKA*. Vol. 8, No1.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta
- Yusuf, A. Muhammad. 2017. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, Jakarta: Kencana.