



Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) di Kelurahan Klampok Kota Blitar

Gideon Setyo Budiwitjaksono

Akuntansi, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email: gideon.ak@upnjatim.ac.id

Rima Anggun Aprilya

Ekonomi Pembangunan, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email: 20011010043@student.upnjatim.ac.id

Sintha Dayu Aringgani

Agroteknologi, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email: 20025010116@student.upnjatim.ac.id

Devi Istyalita

Agribisnis, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email: 20024010143@student.upnjatim.ac.id

Wakhidatul Ummah

Administrasi Publik, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email: 20041010180@student.upnjatim.ac.id

Moch. Rizky Ramadhan

Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email: 20042010163@student.upnjatim.ac.id

Jl. Rungkut Madya No.1, Gn. Anyar, Kec. Gn. Anyar, Surabaya, Jawa Timur, 6029

Korespondensi penulis, email : gideon.ak@upnjatim.ac.id

Abstract. *Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Klampok City, in running their business, handle problems related to almost all assets, both raw materials, finance, advertising, work, innovation and also the views of the management. The data checking procedure used is a separate inspection method because the information obtained is subjective, namely by distributing opinion polls using a real scale. The factor that creates this problem is largely due to the low level of training and education in business that business entertainment executives have. Most financial experts feel that they have sufficient business knowledge and skills, so they are not too eager to add their business information, especially if they need to pay cash to get this information. The problem of capital is a well-known one that almost all types of businesses face. The problems of MSMEs in Klampok District inspired researchers to develop solutions starting from NIB, product branding with improved packaging and logos or brands, business analysis with business plans, online bookkeeping system assistance, and product digitization with a more modern online marketing system. way to increase sales.*

Keywords: *Development Strategy, MSME, MSME Empowerment, MSME Problems*

Abstrak. Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Klampok, dalam menjalankan usahanya, menangani masalah yang berhubungan dengan hampir semua aset, baik bahan baku, keuangan, periklanan, pekerjaan, inovasi dan juga pandangan pengurus. Prosedur pemeriksaan data yang digunakan merupakan metode pemeriksaan tersendiri karena informasi yang diperoleh bersifat subyektif, yaitu dengan menyebarkan kuisioner dengan menggunakan skala yang nyata. Faktor yang membuat masalah ini sebagian besar disebabkan oleh tingkat pelatihan dan pendidikan yang rendah dalam bisnis yang dimiliki oleh para eksekutif penghibur bisnis. Sebagian besar pakar keuangan merasa bahwa mereka memiliki pengetahuan dan keterampilan bisnis yang memadai, sehingga mereka tidak terlalu bersemangat untuk menambahkan informasi bisnis mereka, terutama jika mereka perlu membayar tunai untuk mendapatkan informasi ini. Masalah modal adalah salah satu yang terkenal yang dihadapi hampir semua jenis bisnis. Permasalahan UMKM di Kecamatan Klampok menginspirasi peneliti untuk mengembangkan solusi yang dimulai dari NIB, product branding dengan perbaikan kemasan dan logo atau merk, analisis bisnis dengan business plan, pendampingan sistem pembukuan online, dan digitalisasi produk dengan sistem pemasaran online dan lebih modern. cara untuk meningkatkan penjualan.

Kata kunci : Pemberdayaan UMKM, Permasalahan UMKM, Strategi Pengembangan UMKM

LATAR BELAKANG

Usaha produktif yang beroperasi secara mandiri dan dimiliki, dikendalikan, atau diintegrasikan ke dalam suatu perusahaan menengah atau besar tetapi dioperasikan oleh orang atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan yang memenuhi pengertian usaha kecil baik langsung maupun tidak langsung. Usaha menengah adalah perusahaan dengan ekonomi fungsional yang beroperasi secara mandiri dan dijalankan oleh orang atau badan hukum yang bukan merupakan karyawan atau bagian dari perusahaan yang secara langsung atau tidak langsung diklaim, dikendalikan, atau diintegrasikan ke dalam perusahaan besar atau perusahaan. perusahaan independen. angka untuk penjualan bersih atau tahunan.

Kegiatan yang dikenal sebagai usaha mikro memiliki potensi untuk meningkatkan jumlah lapangan kerja yang tersedia, menyediakan berbagai layanan ekonomi kepada masyarakat, berkontribusi dalam proses pemerataan, meningkatkan pendapatan individu, mendorong perluasan ekonomi, dan berkontribusi dalam pencapaian stabilitas nasional. . Selain itu, terlepas dari pentingnya perusahaan besar dan bisnis milik pemerintah, usaha mikro adalah salah satu pilar ekonomi terpenting bangsa dan menerima sebagian besar peluang, dukungan, perlindungan, dan pengembangan sebagai anggota kelompok usaha ekonomi rakyat yang kokoh adalah Perusahaan ekonomi mandiri yang menguntungkan yang dikelola oleh orang atau organisasi non-anak perusahaan. perusahaan kecil yang dimiliki, dikelola, atau komponen langsung atau tidak langsung dari perusahaan menengah atau besar yang memenuhi persyaratan usaha kecil.

Bisnis Menengah didefinisikan sebagai organisasi dengan ekonomi manfaat yang berdiri sendiri dan dijalankan oleh individu atau komponen bisnis yang bukan karyawan atau anggota organisasi yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikendalikan, atau terkait dengan Perusahaan Independen atau Organisasi Besar dengan seluruh sumber daya. angka penjualan tahunan atau bersih. Miniature Endeavors is an activity that can widen beneficial employment opportunities, provide extensive financial support to regional communities, and contribute to the appreciation of public stability. It can also contribute to the value of time spent and boost individual salaries and financial growth. Selain itu, usaha mikro merupakan salah satu pilar utama perekonomian nasional yang memperoleh sebagian besar kesempatan, dukungan, perlindungan, dan pengembangan sebagai anggota kelompok usaha ekonomi kerakyatan yang kokoh, terlepas dari pentingnya perusahaan besar dan usaha milik pemerintah. (Putri, 2017)

Sementara itu, UMKM merupakan unit khusus berharga yang masih otonom dan dikelola oleh individu atau badan usaha dari semua sektor keuangan. Secara umum yang membedakan Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) adalah nilai aset asli (tidak termasuk tanah dan bangunan), omzet tahunan rata-rata, atau jumlah permanen pekerja. Namun berdasarkan ketiga metode penilaian tersebut, masing-masing negara memiliki definisi tersendiri tentang UMKM (Mahalizikri, 2019)

Di setiap negara, pengembangan UMKM menjadi prioritas utama. Sebab, UMKM memberikan kontribusi yang signifikan bagi negara, khususnya di bidang sosial dan ekonomi. UMKM, khususnya di daerah, sangat penting untuk menyebarkan pendapatan dan menyerap tenaga kerja dari sektor yang tidak terorganisir, selain untuk mendorong pertumbuhan ekonomi di seluruh tanah air. Selanjutnya, berbagai strategi dan proyek pendukung telah disusun dan dilaksanakan oleh negara-negara fokus dan teritorial untuk membantu penguatan UMKM dan pengembangan UMKM yang berkelanjutan. Strategi dan proyek pendukung ini dimaksudkan untuk menjaga dan membina UMKM melalui pembentukan lingkungan bisnis yang bermanfaat. (ZAHRA, 2022)

Pertumbuhan ekonomi sangat di perlukan setiap negara sebab dengan adanya pertumbuhan ekonomi menunjukkan tingginya tingkat kesejahteraan yang tercermin pada peningkatan *output* perkapita dibarengi dengan daya beli masyarakat yang semakin meningkat. Pertimbangan otoritas publik, khususnya dalam peningkatan ekonomi imajinatif, sangat sempurna sehingga bahkan pada masa pemerintahan Presiden Joko Widodo, sebuah

badan dibentuk untuk mengelola ekonomi inventif. Baik pemerintah Provinsi maupun Kabupaten menaruh banyak perhatian terhadap pertumbuhan UMKM. Perhatian tersebut dicontohkan dengan adanya bidang tersendiri dalam setiap dinas yang berfokus pada pembinaan dan pengembangan pelaku usaha. Kementerian Koperasi dan UMKM atas nama pemerintah telah menyusun Rencana Strategis (renstra) tahun 2020 sampai dengan 2024 mengingat besarnya potensi UMKM dalam menggerakkan perekonomian nasional. Terciptanya UMKM yang dapat bersaing di kanca global dan internasional merupakan tujuan dari rencana strategis pengembangan UMKM ini. (Hudiyono & S, 2022).

Pentingnya UMKM bagi perekonomian suatu negara, khususnya di Indonesia, dapat berjalan dengan baik sepenuhnya didukung oleh SDM (SDM) karena SDM merupakan salah satu alat penggerak atau pelaksana perbaikan. Oleh karena itu, untuk memaksimalkan pembangunan diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas. Selain itu, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki potensi untuk memberikan dampak yang signifikan terhadap perekonomian dengan menghasilkan inovasi dan kreasi yang signifikan, mendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi lokal, serta menciptakan lapangan kerja. Persaingan dan kolaborasi untuk menghasilkan barang bernilai tinggi diciptakan oleh inovasi dan kreasi tersebut. Karena tingkat penyerapan tenaga kerja yang relatif tinggi, UMKM berperan dalam pengentasan kemiskinan. Mayoritas penduduk Indonesia berkecimpung di lini bisnis UMKM, khususnya di sektor pertanian, sehingga menjadi aset tidak langsung bagi pembangunan negara. Setiap bangsa memerlukan ekspansi ekonomi karena menunjukkan tingkat kemakmuran yang tinggi melalui peningkatan output per kapita dan peningkatan daya beli masyarakat (Fathunnisa & Shayputra, 2023).

Dalam penelitian ini ada beberapa kondisi UMKM di Kelurahan Klampok menurut aspeknya. Aspek modal dalam pendanaan usaha dari UMKM sebagian besar dan hampir seluruhnya berasal dari modal pribadi dan sisanya berasal dari modal urang tua yang bisa dikatakan usaha tersebut adalah usaha turunan yang diturunkan kepada generasinya. Jadi pendanaan UMKM di Kelurahan Klampok ini belum banyak tersentuh bantuan pemerintah. Dikarenakan modal yang tidak menentu dan tidak pasti hal tersebut berdampak pada pembukuannya. Dari segi pembukuannyapun UMKM di Kelurahan klampok hampir semua yang kami temuI tidak menerapkan pembukuan (akuntansi) dalam usahanya. Pembukuan manual maupun pembukuan daring para UMKM masih awam dengan hal tersebut.

Sama halnya dengan legalitas usaha, pelaku UMKM banyak yang tidak mengetahui apakah usahanya perlu izin dan manfaat dari legalitas usaha itu sendiri. Kebanyakan dari mereka merasa takut jika memiliki legalitas usaha maka dalam usahanya nanti akan dikenakan pajak yang harus mereka bayar, sedangkan penapatan mereka sendiri belum pasti dan hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Hal demikian terjadi karenanya kurangnya pengetahuan mengenai teknologi dan manajemen usaha yang baik. Kebanyakan pelaku UMKM di Kelurahan kelompok tidak menerapkan ilmu teknologi dan manajemen usaha. Padahal dengan kedua hal tersebut dapat meningkatkan penjualan karena pemasaran yang baik akan berdampak pada peningkatan usaha itu sendiri. Media sosial dan digital marketing membantu pelaku usaha UMKM sebagai media promosi mereka dan sangat membantu untuk mengembangkan usahanya serta berpeluang besar dalam memperkenalkannya ke masyarakat lebih luas (Budiwitjaksono, et al., 2022).

Dari segala aspek kondisi permasalahan UMKM tersebut bisa berasal dari tenaga kerjanya. Karena setiap tenaga kerja yang *bervalue* pasti akan memikirkan usaha yang tepat untuk pengembangan usahanya. Banyak dari aspek tenaga kerja yang menjadi permasalahan UMKM di Kelurahan Klampok. Mulai dari kurangnya tenaga kerja, kurangnya pengetahuan tenaga kerja mengenai usahanya, dan kualitas tenaga kerja yang perlu ditingkatkan untuk mengembangkan sebuah usaha bisnis.

KAJIAN TEORITIS

Deskripsi UMKM

Seperti yang ditunjukkan oleh Focal Insights Organization (BPS) pengertian UMKM tergantung pada jumlah tenaga kerja, khususnya perusahaan swasta adalah bisnis dengan tenaga kerja lima hingga sembilan belas karyawan, sedangkan bisnis menengah adalah bisnis dengan tenaga kerja mulai dari 20 hingga 99 orang.

Menurut Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994, tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai orang atau badan hukum yang melakukan usaha dan memiliki kekayaan (aset) yang bernilai sampai dengan Rp600.000.000,00 (tidak termasuk tanah dan bangunan yang ditempati).) atau penjualan tahunan atau omzet sampai dengan Rp. 600.000.000. Definisi ini mengarah pada kesimpulan bahwa istilah "UMKM" dapat

ditafsirkan dalam berbagai cara, antara lain jumlah karyawan yang dimiliki, kekayaan yang dimiliki, dan penjualan/omzet pelaku UMKM (Ilmi & Metandi, 2020).

UMKM memiliki peran penting dan vital dalam pergantian peristiwa keuangan publik. Salah satu pemain terpenting dalam proses pembangunan nasional adalah UMKM. UMKM memainkan peran penting dalam pembangunan dan pekerjaan moneter negara (Muljanto, 2020). Usaha yang mampu bertahan adalah usaha yang tanggap terhadap perkembangan zaman, sehingga UMKM harus mampu beradaptasi dengan perkembangan usaha saat ini (Hardilawati, 2020).

Dibandingkan dengan perusahaan besar, UMKM memiliki karakteristik yang berbeda. Mereka biasanya beroperasi secara mandiri tanpa hubungan yang luas atau diatur oleh grup bisnis. Ciri UMKM lainnya adalah penggunaan teknologi dasar atau teknologi rendah; bahkan usaha kecil sering mengandalkan teknologi manual (Muheramtohad, 2017). Yang memenuhi persyaratan Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dikelola oleh orang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari suatu korporasi yang dimiliki, dikuasai, atau dengan cara lain menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari Usaha Menengah atau Besar. Selain itu, usaha kecil sesuai dengan definisi perusahaan besar. (Suci, 2017).

Usaha bisnis adalah cara yang terlibat dalam pembuatan produk dan administrasi lainnya dengan menggunakan waktu dan latihan yang digabungkan dengan modal dan kesempatan dan mendapatkan kompensasi dan pemenuhan individu dan peluang. Pemahaman kewirausahaan saat ini tampaknya sejalan dengan pertumbuhan ekonomi yang tercermin dari menjamurnya lapangan. Proses, pembentukan, atau perluasan bisnis baru dengan fokus pada laba, penciptaan nilai, dan pengembangan produk atau layanan baru sering disebut sebagai "kewirausahaan". Selain itu, praktik bisnis yang kreatif dan inovatif berfungsi sebagai fondasi, katalis, dan katalis untuk sukses (Hendrawan, K, & Sucahyawati, 2019).

Permasalahan UMKM

Dalam menjalankan usahanya, para pelaku UMKM harus berhadapan dengan sejumlah persoalan. Ada beberapa kendala mendasar yang dihadapi para pelaku UMK di Kelurahan Klampok, yaitu masalah modal, masalah penjualan, masalah bahan baku, masalah pemasaran, masalah tenaga kerja, permasalahan manajemen, dan permasalahan system pembukuan. Permasalahan modal disebabkan karena pinjaman bank terus memiliki tingkat bunga yang tinggi, membuatnya mahal dan menyebabkan pelaku UMKM harus berfikir

dengan bijak dalam mencari modal. Informasi pembiayaan serta kerangka kerja dan metodologi organisasi moneter bank dan non-bank masih sangat kacau dan membosankan. Melihat dari SDM pelaku usaha di Kelurahan Klampok, tidak semua mampu dalam memahami prosedur yang disediakan oleh perbankan. Kriteria kelayakan bisnis UMKM tidak dipahami oleh industri perbankan, sehingga jumlah yang dikreditkan oleh perbankan untuk pelaku usaha masih belum sesuai dengan kebutuhannya.

Pemasaran merupakan salah satu permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha. Status tingkat UMKM berpengaruh dalam tawar menawar mengenai penentuan harga serta sistem dalam jual beli status pengusaha kecil selalu lemah saat berhadapan dengan pengusaha besar. Kadaan pelaku usaha yang ada di Kelurahan Klampok kebanyakan dijalankan oleh orang yang sudah berumur lanjut atau >40 tahun, sehingga mengalami kendala dalam cara memasarkan produk, potensi pasar pada saat ini, serta produk yang unggulan dapat menunjang usaha yang dijalankannya. Dalam menjalankan usaha, Karena asosiasi usaha atau profesi belum mengkoordinir persaingan usaha tidak sehat antar pelaku usaha yang sejenis satu sama lain, juga harus terbuka terhadap peluang berkembangnya persaingan usaha yang sehat dengan pelaku usaha lain dalam asosiasi, meskipun bermitra dalam organisasi tetapi masih pesaing (Prananingtyas, 2014). Perjanjian penetapan harga, perjanjian jangka waktu pembayaran, perjanjian biaya, perjanjian honor/upah, perjanjian keuntungan, dan perjanjian terkait bisnis lainnya dapat terkena dampak negatif dari keberadaan asosiasi bisnis.

Pelaku usaha selalu mencari bahan baku yang sesuai dengan budget serta keinginan mereka. Harga bahan baku yang tiap tahunnya selalu berubah-ubah dan dapat naik sewaktu-waktu menyebabkan pelaku usaha kecil menjadi kesusahan sehingga usaha kecil sulit untuk mendapatkan suplai bahan baku. Selain itu, kualitas buruk komponen yang tidak dimurnikan karena kurangnya normalisasi dan kontrol yang meluas atau representasi yang salah dari sifat zat yang tidak dimurnikan adalah hal negatif bagi para visioner bisnis kecil.

Sebagian besar UMKM di Kelurahan Klampok menjalankan usahanya bersifat tradisional, termasuk dalam pemasaran dan produksinya. Tenaga kerja yang berbakat sulit untuk didapatkan dan dipertahankan di Kelurahan Klampok karena minimnya pengetahuan dan pendidikan mengenai keterampilan dalam berusaha. Informasi mengenai pengoperasian teknologi masih kurang dan tidak merata, karena faktor penyebabnya yaitu usia pelaku usaha. Tugas pemerintah, lembaga non-pemerintah dan perguruan tinggi dalam mengenali, menemukan, menyebarluaskan dan mengarahkan arah khusus pada kemajuan baru atau kemajuan yang tepat bagi perusahaan swasta masih belum serius. Dengan demikian kami mengadakan proker mengenai Digitalisasi, sehingga kami mengajarkan dalam pengoperasian

market place. Diharapkan digitalisasi ini dapat membantu pelaku usaha dalam pemasaran produk sehingga produknya dapat dipasarkan dalam jangkauan yang luas.

Sulit untuk menemukan Kelurahan administrasi yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan bisnis mengingat fakta bahwa pengetahuan pebisnis cukup rendah. Ada dua jenis administrasi yang penting dalam mempertahankan bisnis, yaitu Manajemen Aset Manusia (MSDM) dan Administrasi Moneter. Sumber daya manusia eksekutif (SDM) adalah administrasi pekerjaan atau perwakilan baik dalam asosiasi maupun dalam organisasi. Perusahaan membutuhkan tenaga kerja, sehingga untuk memperolehnya diperlukan perekrutan, seleksi, evaluasi, dan kompensasi. Agar usaha para pelaku UMKM dapat terus beroperasi meskipun terjadi perubahan lingkungan, mereka harus menyadari pentingnya investasi sumber daya manusia. Agar pelaku UMKM mampu bersaing dengan usaha lain, mereka harus mengikuti pelatihan pengembangan pengetahuan. Dalam menjalankan UMKM, pemanfaatan internet sangatlah penting. Tugas MSDM sangat powerful terhadap UMKM sehingga mampu menambah Produk Domestik Bruto dan memperkuat perekonomian masyarakat (Arifin & Haryanto, 2021). Pemisahan manajemen keuangan usaha dan pribadi masih belum dilakukan sehingga dalam mengontrol keuangan masih kesulitan karena tidak adanya perencanaan dan laporan keuangan. Di Kelurahan Klampok terlihat bahwa mayoritas UMKM adalah kalangan menengah ke bawah. Banyak pelaku usaha yang terpaksa bekerja untuk meningkatkan pendapatannya guna meningkatkan ekonomi keluarga karena tentu saja jika hanya mengandalkan satu pendapatan saja tidak akan cukup untuk memenuhi kebutuhan pokoknya.

Pemberdayaan UMKM

Pemberdayaan UMKM adalah serangkaian prakarsa yang ditujukan untuk memberikan peluang usaha kepada orang atau organisasi yang mematuhi persyaratan peraturan perundang-undangan tentang perusahaan kecil lebih menguasai sumber daya manusianya dan upayanya untuk memaksimalkan sumber daya tersebut agar dapat menggunakan potensinya secara maksimal. Pemberdayaan UMKM akan dilaksanakan untuk mewujudkan sasaran yang akan dicapai dengan arah kebijakan, seperti mengembangkan UMKM yang ditugasi secara signifikan merangsang pertumbuhan ekonomi, pengembangan lapangan kerja, dan daya saing, sedangkan pemberdayaan usaha kecil lebih dipusatkan pada meningkatkan pendapatan masyarakat berpenghasilan rendah. Kelurahan Klampok memiliki berbagai macam bidang UMKM yang sedang berjalan baik usaha kecil maupun menengah.

Keluhan dari pelaku usaha yang ada di Kelurahan Klampok yaitu minimnya modal untuk melanjutkan usaha yang dijalankannya. Kebutuhan modal tersebut terjadi akibat minimnya pemisahan uang keluarga dan perusahaan, sehingga perputaran uang perusahaan tidak berjalan. Akibat dari bercampurnya uang perusahaan dan keluarga mengakibatkan pelaku usaha kesulitan dalam mencari modal untuk melanjutkan usahanya dalam pembelian bahan baku atau sejenisnya. Permodalan dipermudah ketika usaha memiliki perizinan yang lengkap. Perizinan sangat penting bagi usaha kecil karena untuk pendataan dalam pemerintah serta memudahkan usaha kecil dalam penerimaan modal usaha. UMKM Kelurahan Klampok hanya beberapa yang sudah mempunyai perizinan berusaha. Kami membantu UMKM yang belum memiliki perizinan dengan membuka Posko NIB, diharapkan Posko NIB ini dapat membantu UMKM Kelurahan Klampok untuk mendapatkan izin berusaha. Melalui kegiatan penggalangan dan penyaluran dana, fungsi intermediasi menyatukan masyarakat. Pengembangan bisnis, teknologi, manajemen, pemasaran, dan layanan informasi diharapkan dari fungsi intermediasi. Sistem pendukung usaha kecil dikembangkan melalui pembentukan lembaga pendukung atau penyedia jasa pengembangan untuk meningkatkan akses pelaku UMKM terhadap pasar dan sumber daya produktif, seperti sumber daya manusia, modal, pasar, teknologi, dan informasi, serta mendorong peningkatan fungsi intermediasi lembaga keuangan bagi UMKM. murah, banyak tersedia, dan bisnis yang baik. Memperluas basis bisnis dan pintu terbuka yang luar biasa serta mengembangkan visioner bisnis baru dengan kemungkinan untuk memberdayakan pembangunan, meningkatkan pengiriman dan membuat pekerjaan, terutama dengan memperluas perpaduan pekerjaan dan kemampuan dengan menggunakan inovasi.

Inovasi dan karya dapat digunakan untuk melengkapi satu sama lain, bersatu dan bekerja lebih efektif. Ini dapat diartikan bahwa perubahan mekanis akan cukup sering menciptakan kemampuan baru (pengembangan dan penyebaran item). Bahkan, modifikasi tersebut dapat meningkatkan nilai tambah, yang mengakibatkan polarisasi tenaga kerja (keterampilan dan upah). Peran alat dan pekerja dalam proses produksi dapat diterjemahkan menjadi peran yang saling melengkapi antara keduanya. Namun, hal ini berimplikasi pada peningkatan keterampilan tenaga kerja. Kemampuan kreatif mendorong pengembangan konsep baru dan menjadi investasi, karena hubungan antara teknologi dan keterampilan manusia sangat erat dan berbasis ilmiah, membantu mengelola kompleksitas teknologi yang perlu dikuasai manusia (Faiza & K, 2021).

Salah satu teknik untuk meningkatkan UMKM dengan pendekatan klaster di sektor agribisnis dan agroindustri adalah dengan meningkatkan kualitas kelembagaannya sebagai wadah organisasi dengan tujuan bisnis bersama untuk meningkatkan efisiensi bersama. Pada Kelurahan Klampok terdapat beberapa KWT (Kelompok Wanita Tani), terdapat beberapa produk yang dihasilkan oleh KWT yang ada di Kelurahan Klampok yaitu nastar sawi dan stik seledri. Bahan baku yang digunakan yaitu berasal dari tanaman yang dibudidayakan oleh KWT tersebut. Produk yang dihasilkan menjadi produk unggulan dalam KWT tersebut. Penjualan produk KWT melalui bazar atau di Kelurahan Klampok terdapat *WhatsApp* grup yang berisikan UMKM.

Dengan lebih mengutamakan UMKM sebagai pemasok barang dan jasa ke pasar domestik akan membuat mereka lebih kompetitif dengan barang impor, terutama dalam memenuhi permintaan masyarakat. Barang-barang bagus dengan bundling yang memikat merupakan faktor yang menarik untuk memperluas keseriusan barang-barang impor, khususnya barang-barang sejenis. Item UMKM juga harus ditandai. Pemanfaatan teknologi tepat guna, perluasan kemampuan produksi, inovasi Kelurahanin produk, dan metode lainnya hanyalah beberapa dari sekian banyak cara yang dapat dipraktikkan oleh strategi peningkatan kualitas produk ini. Peningkatan sumber daya manusia harus mengiringi upaya peningkatan kualitas produk. Oleh karena itu, misalnya, bantuan teknis dan teknologi juga sangat dibutuhkan untuk memaksimalkan penggunaan dan penggunaan teknologi terhadap UMKM (Suyatna, 2010).

Membangun UMKM yang terarah dan berpusat pada upaya peningkatan dan penguatan rencana kelembagaan untuk mewujudkan lingkungan dan iklim usaha yang bermanfaat bagi kemajuan UMKM di Kota Klampok dan kepastian hukum yang menjamin keamanan warganya dari latihan-latihan kontes usaha yang tidak wajar. Persaingan dalam berusaha merupakan hal yang wajar pada saat ini, karena setiap pelaku usaha sangat ingin mengunggulkan produknya masing-masing dan sangat sedikit UMKM yang ingin berkolaborasi. Persaingan bisnis yang tidak pantas adalah perilaku yang menghalangi atau menghambat persaingan. Dengan menyita pesaing potensial atau menghilangkan pesaing secara berlebihan, pelaku usaha bertujuan untuk mempertahankan posisi monopoli. Bagi sebagian pelaku usaha, persaingan seringkali dipandang negatif dan kurang menguntungkan karena persaingan melibatkan berbagai elemen yang harus ditangkap dan dipertahankan seperti konsumen, harga, pasar, dan lain sebagainya. Keuntungan pelaku ekonomi berkurang ketika banyak dari mereka berpartisipasi dalam proses persaingan (Fadhila, 2019). UMKM

perlu diberikan pemahaman, kepedulian, dan dukungan dari pemangku kepentingan (*stakeholders*) (Suyadi, Syahdanur, & Suryani, 2018). Kepedulian yang harus diberikan yaitu dengan melakukan sosialisasi dalam meningkatkan usaha kecil yang ada di Kelurahan Klampok, serta mengayomi dalam mencari solusi ketika UMKM memiliki suatu permasalahan dalam menjalankan usahanya. Dengan memberikan pengetahuan dan saran untuk UMKM yang ada di Kelurahan Klampok, diharapkan dapat meningkatkan kemandirian pelaku UMKM untuk menyukseskan usaha yang dijalankannya.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Sehubungan dengan Temu Obrolan Kerja Asli MBKM 33 Perguruan Tinggi Kemajuan Masyarakat “Veteran” Jawa Timur, peninjauan ini dilakukan di Kelurahan Klampok, Kawasan Sananwetan, Kota Blitar kurang lebih selama 3 bulan antara musim semi dan Mei.

Populasi dan Sampel

Seluruh pelaku (pengusaha) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Klampok berpartisipasi dalam penelitian ini. Karena keterbatasan waktu dan pengalaman, jenis usaha, dan jumlah pelaku UMKM yang signifikan, peneliti memilih sampel 18 UMKM sebagai responden. Gambaran umum dan taktik survei digunakan sebagai metode pengujian.

Teknik Analisa Data

Prosedur pemeriksaan data yang digunakan merupakan metode pemeriksaan tersendiri karena pengumpulan data subjektif dilakukan dengan mengirimkan kuesioner dengan menggunakan skala asli. Setelah itu, penyajian data dimulai dengan penelaahan terhadap semua data yang terkumpul dari berbagai sumber data, menganalisis, menyusunnya menjadi unit-unit, yang kemudian dikategorikan pada tahap selanjutnya. Selanjutnya dilakukan pengecekan keabsahan data, dan peneliti menggunakan analisis untuk menginterpretasikan data guna menarik kesimpulan dari penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kendala Kendala UMKM Disertai Data Table/Diagram

Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Klampok, dalam menjalankan usahanya, menangani masalah yang berhubungan dengan hampir semua aset, baik bahan baku, keuangan, periklanan, pekerjaan, inovasi dan juga pandangan pengurus. Tabel yang berisi tanggapan responden mengenai tantangan yang mereka hadapi dalam menjalankan bisnis disajikan di bawah ini.

Tabel 1. Kendala UMKM di Kelurahan Klampok

Kendala	Jumlah	Persentase (%)
Modal	13	72%
Tenaga Kerja	5	28%
Manajemen	15	83%
Bahan Baku	1	6%
Teknologi	15	28%
Pembukuan	18	100%
Pemasaran	10	56%

Sumber: Data Kelompok 33 KKN-T MBKM 2023

Informasi di atas dapat disimpulkan bahwa hambatan utama yang dilihat oleh responden adalah pembatasan informasi tentang usaha. Faktor yang membuat masalah ini sebagian besar disebabkan oleh tingkat pelatihan dan pendidikan yang rendah dalam bisnis yang dimiliki oleh para eksekutif penghibur bisnis. Sebagian besar pakar keuangan merasa bahwa mereka memiliki pengetahuan dan keterampilan bisnis yang memadai, sehingga mereka tidak terlalu bersemangat untuk menambahkan informasi bisnis mereka, terutama jika mereka perlu membayar tunai untuk mendapatkan informasi ini. Masalah modal adalah salah satu yang terkenal yang dihadapi hampir semua jenis bisnis. Kekhawatiran pelaku usaha untuk mengambil risiko sangat erat kaitannya dengan kekurangan modal. Mereka terkadang kurang yakin bahwa perusahaan mereka akan berkembang jika mereka meminjam uang dari luar lingkup usahanya. Alih-alih memikirkan inovasi produk dan memperluas jangkauan pemasaran, mereka lebih sibuk memikirkan cara melunasi utang.

Dari data responden pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa hampir semua UMKM berpendapat bahwa bahan baku bukanlah permasalahannya. Responden seharusnya dapat

mengembangkan usahanya dengan lebih baik jika bahan baku tidak menjadi masalah. Namun, para pelaku UMKM tersebut tidak maju seperti yang diharapkan meski ada keuntungan dan kemungkinan yang diberikan oleh bahan baku yang murah karena responden kurang memiliki pengetahuan tentang usaha/manajemen, permodalan, dan teknologi. Permasalahan bahan baku, khususnya, disebabkan oleh harga bahan baku yang fluktuatif.

Bagi angkatan kerja, mendapatkan pekerja berbakat itu merepotkan. Masalah permodalan adalah sulitnya mendapatkan pinjaman bank. Isu inovasi yang dihadapi adalah biaya mesin yang berlebihan. Padahal penggunaan mesin berpotensi mendongkrak produktivitas, inovasi, dan produksi. Dari sisi manajemen, diduga salah satu faktornya adalah instansi terkait tidak memberikan pelatihan yang cukup, dan pelaku UMKM tidak menjaga mengikuti perkembangan informasi dan teknologi (seperti internet).

Tingkat persaingan yang tinggi di antara UKM untuk barang yang sebanding dan akses pasar yang terbatas ke area lain merupakan tantangan periklanan yang dihadapi. Selain itu, para pelaku usaha Kelurahan Klampok yang menjadi fokus penelitian ini belum pernah mendapat petunjuk pembukuan dari lembaga yang bersangkutan., yang merupakan salah satu permasalahan terkait pembukuan (akuntansi) yang paling sering mereka temui. Meskipun akuntansi sangat penting bagi pemilik bisnis untuk dapat melacak kemajuan keuangan perusahaan mereka, itu juga merupakan faktor dalam menentukan pertumbuhan perusahaan dan salah satu syarat untuk meminta pinjaman dari pihak luar.

Pendampingan dan pengembangan umkm

Tabel 2. Pendampingan dan Pengembangan UMKM Kelurahan Klampok

Kegiatan	Penerapan	Tujuan	Keterangan
Membantu Pendaftaran Legalitas usaha berupa Nomor Induk berusaha (NIB)	Melakukan beberapa Survey ke UMKM dan melakukan pendaftaran NIB di website OSS.	Bertujuan untuk membantu para UMKM memiliki izin usaha secara legalitas bagi pelaku usaha, baik dari perorangan maupun usaha yang bukan perorangan. Alhasil, pelaku usaha bisa mengajukan permohonan izin operasional, niaga, dan izin usaha jika sudah ada NIB. Dengan didaftarkannya UMKM dalam pembuatan	Melakukan beberapa kali kunjungan ke UMKM dan membuka posko pendaftaran NIB gratis.

		NIB juga bertujuan untuk mempermudah dalam hal-hal yang berkaitan dengan administratif.	
Membantu Proses Pembuatan Logo, Tagline & Motto	Membuat logo, tagline dan motto untuk para UMKM sesuai <i>graphic standard manual</i> .	<ul style="list-style-type: none"> - Intinya lakukan marking dan pasarkan barang tersebut agar lebih dikenal oleh daerah setempat yang lebih luas dan juga untuk memperkenalkan produk UMKM kepada khalayak umum. Sejatinya, fungsi logo pada UMKM sebagai simbol pengenalan pertama UMKM kepada konsumen. Logo juga memiliki berfungsi untuk menciptakan dan menyampaikan citra positif dari UMKM tersebut. - Fungsi tagline sebagai sarana penyadaran dari yang tahu menjadi ingat dan yang tidak tahu menjadi tahu. Ditunjukkan oleh merek yang berbeda dapat meningkatkan kesadaran merek dengan kalimat slogan yang dirujuk secara umum setiap kali promosi ditampilkan. Tagline juga memiliki tujuan untuk memperkuat identitas dari sebuah brand atau UMKM itu sendiri. 	Melakukan kunjungan beberapa kali setiap UMKM dan pemberian logo yang sudah dicetak ke pihak UMKM.

		<ul style="list-style-type: none"> - Tujuan motto untuk membuat pelanggan merasakan suatu kesan atau image tertentu mengenai perusahaan itu sendiri atau produk tertentu. Motto juga dapat dijadikan sebagai slogan untuk merepresentasikan produk maupun UMKM itu sendiri. 	
Business Plan	Melakukan Menganalisis SWOT UMKM “Safira Cake”, “Assyifa” dan “Mas Bobby” dengan menggunakan metode kualitatif yaitu wawancara ke pihak UMKM.	Tujuan menganalisis SWOT adalah untuk mempermudah peneliti dan para UMKM dalam mengklarifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh para UMKM. Analisis ini juga bertujuan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi oleh suatu UMKM. Analisis SWOT ini juga ditujukan untuk perencanaan agar dapat menemukan sesuatu yang bisa dicapai dan juga hal-hal yang perlu diperhatikan oleh para pelaku UMKM	Melakukan Kunjungan ke UMKM beberapa kali untuk menganalisis permasalahan dan mencari solusi.
Membantu Dalam Pembuatan Sosial Media (foto produk) pelatihan cara menggunakan sosial media	Melakukan pembuatan social media berupa Instagram, Facebook, dan Shoppe. foto produk bagi para UMKM.	Kelompok kami akan membantu dalam proses pembuatan social media karena hal ini tentunya sangat membantu dalam proses pemasaran produk UMKM itu sendiri. Selain itu juga bertujuan agar para UMKM dapat mengenalkan produknya secara luas dan secara <i>online</i> . Karena seperti yang kita ketahui, bahwa media sosial pada era milenial ini memiliki	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan kunjungan ke UMKM 3-4 kali - Kunjungan 1 dan 2 melakukan pembuatan sosial media. - Kunjungan ke 3 dan 4 melakukan foto produk.

		dampak yang sangat besar dalam dunia digital sehingga dapat mempermudah dalam memasarkan suatu produk UMKM.	
Pendampingan <i>E- Commerce</i>	Melakukan pembuatan <i>E- Commerce</i> yang diinginkan oleh UMKM.	Bertujuan untuk memudahkan dan membuka pasar agar lebih meluas lagi untuk produk UMKM.	Melakukan kunjungan ke UMKM dengan waktu 3-4 kali
Membantu Pendampingan Manajemen keuangan	Melakukan pelatihan secara langsung menggunakan aplikasi Buku KAS.	Bertujuan untuk memudahkan para UMKM dalam mengelola keuangan. Dalam mengatur manajemen keuangan, kelompok kami akan mengajarkan tentang mengolah keuangan mulai dari modal hingga perolehan laba. Hal ini bertujuan untuk mempermudah dalam pencatatan kas dari UMKM itu sendiri	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan kunjungan ke UMKM selama 4 kali - Untuk kunjungan 1 dan 2 memberikan penjelasan ke UMKM - Untuk kunjungan ke 3 dan 4 melakukan pengawasan dalam pelaksanaan manajemen keuangan
Pendampingan manajemen SDM dan organisasi	Melakukan diskusi mengenai pentingnya Manajemen SDM dan Organisasi	Bertujuan untuk mengelola SDM dan organisasi yang baik demi keberlangsungan dari pada UMKM tersebut. Pendampingan SDM ini juga bertujuan untuk melatih SDM dalam mengelola semua usahanya agar dapat berjalan dengan baik	Melakukan diskusi secara langsung selama 3-4 hari
Diversifikasi Produk	Melakukan inovasi mengenai kemasan dari produk UMKM	Bertujuan untuk meningkatkan daya jual dari produk UMKM yang telah kami bantu	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan riset pasar selama 1-3 hari tentang harga jual dari kemasan yang diinginkan

			<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan peninjauan ke UMKM yang dilakukan selama 1-2 hari - Memantapkan kemasan dari produk UMKM selama 1 hari
--	--	--	---

KESIMPULAN

Pelaku usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Di Kelurahan Klampok dalam menjalankan usahanya pasti menghadapi beberapa permasalahan. Usaha kecil dan menengah menghadapi sejumlah tantangan utama, termasuk masalah modal, pemasaran, bahan baku, teknologi, tenaga kerja, manajemen, dan sistem pembukuan. Faktor yang membuat masalah ini sebagian besar disebabkan oleh tingkat pelatihan dan pendidikan yang rendah dalam bisnis yang dimiliki oleh para eksekutif penghibur bisnis. Sebagian besar pakar keuangan merasa bahwa mereka memiliki pengetahuan dan keterampilan bisnis yang memadai, sehingga mereka tidak terlalu bersemangat untuk menambahkan informasi bisnis mereka, terutama jika mereka perlu membayar tunai untuk mendapatkan informasi ini. Masalah modal adalah salah satu yang terkenal yang dihadapi hampir semua jenis bisnis. Kekhawatiran pelaku usaha untuk mengambil risiko sangat erat kaitannya dengan kekurangan modal. Mereka terkadang kurang yakin bahwa perusahaan mereka akan berkembang jika mereka meminjam uang dari luar lingkup usahanya. Alih-alih memikirkan inovasi produk dan memperluas jangkauan pemasaran, mereka lebih sibuk memikirkan cara melunasi utang. Maka dari itu perlu adanya upaya pendampingan dan pelatihan guna mengembangkan UMKM di Kelurahan Klampok. Solusi pengembangan yang peneliti ambil dari permasalahan UMKM di Kelurahan Klampok yaitu dimulai dengan pendampingan pembuatan legalitas usaha berupa NIB, branding produk dengan meningkatkan kemasan maupun logo atau merk, analisis usaha dengan business plan, pendampingan system pembukuan daring, serta digitalisasi produk dengan system pemasaran online dan lebih modern guna meningkatkan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, T. (2020). Analisis Kinerja Birokrasi di Pemerintah Daerah Kabupaten Musi Banyuasin (Studi Kasus: Relokasi Pasar Rakyat oleh Dinas Koperasi, UMKM, dan Pengelolaan Pasar Tahun 2016). *Jurnal Wacana Kinerja*, 101-118.
- Arifin, S. R., & Haryanto, R. (2021). Peran manajemen sumber daya manusia (msdm) melalui usaha mikro kecil dan menengah (umkm) untuk penguatan ekonomi. *Kinerja*, 425-430.
- Budiwitjaksono, G. S., Rachmawan, A. S., Yulianti, A. K., Putri, D. A., Putra, F. D., Arhofa, G. A., . . . Rukmana, S. (2022). Pengembangan Pemasaran Online Melalui Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kewirausahaan UMKM Di Kelurahan Bongkaran. *Jurnal Abdimas Patikala*, 332-341.
- Fadhila, M. (2019). Penegakan hukum persaingan usaha tidak sehat oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam kerangka ekstrateritorial. *Jurnal Wawasan Yuridika*, 55-27.
- Faiza, N., & K, A. (2021). Interaksi Teknologi dan Tenaga Kerja: Peran Teknologi pada Daya Saing Produk (Studi Kasus Sentra Usaha Kecil dan Menengah Bordir Bangil Pasuruan). *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 181-195.
- Fathunnisa, N., & Shayputra, A. (2023). ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH UNTUK MENINGKATKAN PERTUMBUHAN EKONOMI (STUDI KASUS: DESA EMPLASMEN KWALA MENCIRIM, KECAMATAN SEI BINGAI). In *INTERNATIONAL SEMINAR ON ISLAMIC STUDIES*, 305-312.
- Hardilawati, W. L. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi & Ekonomika*, 89-98.
- Hendrawan, A., K, F., & Sucahyawati, H. (2019). Dimensi Kreativitas dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal HUMMANSI (Humaniora, Manajemen, Akuntansi)*.
- Hudiyono, R. F., & S, D. (2022). ANALISIS PROGRAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) OLEH PT LIMA PONDASI BERSAMA. *Jurnal Administrasi Bisnis Terapan (JABT)*, 1.
- Ilmi, M. N., & Metandi, F. (2020). PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PRODUKSI DAN PENJUALAN PADA UMKM BAKPIA (STUDI KASUS AA BAKERY). *Jurnal Sains Terapan Teknologi Informasi*.
- Mahalizikri, I. F. (2019). MEMBANGUN DAN MENGEMBANGKAN SERTA MENINGKATKAN UMKM DI DESA TENGGAYUN. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*.
- Muheramtohad, S. (2017). Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 65-77.
- Muljanto, M. A. (2020). Pencatatan dan Pembukuan Via Aplikasi Akuntansi UMKM di Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, 40-43.
- Prananingtyas, P. (2014). ASOSIASI USAHA DALAM TINJAUAN HUKUM PERSAINGAN INDONESIA. *Masalah-Masalah Hukum*, 607-614.
- Putri, E. H. (2017). EFEKTIVITAS PELAKSANAAN PROGRAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA SAMARINDA (STUDI PADA DINAS KOPERASI DAN UMKM KOTA SAMARINDA). *eJournal Administrasi Negara*.

- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *jurnal ilmiah cano ekonomos*, 51-58.
- Suyadi, Syahdanur, & Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*.
- Suyatna, H. (2010). Reorientasi Kebijakan UMKM di Era Asia China Free Trade Area (ACFTA). *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 324-350.
- ZAHRA, S. (2022). "DEFENISI, KRITERIA DAN KONSEP UMKM".