

BAB II

KAJIAN TEORITIS

2.1 Pengembangan UKM

2.1.2 Pengertian Pengembangan UKM

Dalam perekonomian Indonesia sekarang Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah kelompok usaha yang memiliki peran serta jumlah peserta yang paling besar. UKM juga menjadi penanggulangan kemiskinan yang terjadi pada saat ini, dari masalah tersebut tentu perlu adanya pengembangan atau pemberdayaan yang dilakukan untuk proses bertumbuhnya UKM yang sedang dijalankan, terkhusus untuk beberapa kelompok pelaku usaha yang memiliki keterbatasan baik secara pengetahuan maupun materi. Dalam mewujudkan UKM yang berdaya saing tinggi tentu dibutuhkan juga pengembangan yang tidak terlepas dari bantuan instansi pemerintah yaitu Dinas Ketenagakerjaan, Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Pengembangan yang dilakukan tentu bertujuan untuk meningkatkan kemampuan secara teknis, teoritis, konseptual, dan moral pelaku usaha sesuai dengan kebutuhan usaha yang dijalankan.

Perubahan yang cepat terhadap selera pada saat ini menjadi suatu hal yang harus dihadapi, semua tidak terlepas dari proses pengembangan. Tanpa adanya bantuan serta dukungan terhadap UKM tentu pelaku usaha juga tidak akan dapat menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapinya, maka banyak peran yang harus ikut ambil bagian dalam proses pengembangan yang dilakukan untuk UKM, tidak terlepas juga dengan adanya pertimbangan dalam mengambil keputusan. Bantuan atau saran dalam pemecahan masalah dalam menjalankan UKM tentu akan mengoptimalkan perkembangan dan kemajuan UKM tersebut. Salah satu hal yang harus ditunjukkan dalam pengembangan yang terjadi adalah UKM mampu menunjukkan keunggulannya dalam bersaing, melalui pengembangannya UKM akan mempunyai nilai lebih untuk meningkatkan kualitasnya.

Giovani Rizki, *et al* (2021) menyebutkan “Usaha kecil dan menengah adalah suatu bentuk usaha yang dilihat dari skalanya usaha rumah tangga dan

usaha kecil hanya mempunyai jumlah pegawai antara 1-19 orang, sementara usaha menengah mempunyai pegawai antara 20-99 orang”.

Asmin, *et al* (2021:34) dalam Manajemen Pemasaran menyebutkan “usaha kecil menengah (UKM) adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang”.

Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Usaha mikro merupakan usaha produktif yang dimiliki orang perorangan dan/badan usaha perorangan dengan kriteria memiliki kekayaan bersih sebanyak-banyaknya Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) selain tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan pertahun sebanyak-banyaknya Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang mandiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria berikut: memiliki kekayaan bersih dari Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah). Badan Pusat Statistik Nasional (BPS) memberikan definisi berdasarkan kuantitas tenaga kerja, usaha kecil merupakan entitas usaha dengan jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang. Usaha kecil peluangnya untuk menciptakan lebih banyak pekerjaan.
3. Usaha menengah merupakan entitas dengan jumlah tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

Richard Beckhart dalam Hasbiyyah (2018) menyebutkan bahwa Pengembangan organisasi sebagai suatu usaha untuk berencana, mencakup organisasi keseluruhan, dan dikelola dari atas untuk meningkatkan efektivitas dan kesehatan organisasi melalui intervensi berencana terhadap proses yang terjadi dalam organisasi dengan mempergunakan pengetahuan yang berasal dari ilmu perilaku.

Jony,dkk (2021:18) menyebutkan “Dalam pengelolaan perkembangan usaha kecil dan menengah, setiap pemilik dalam menjalankan usahanya harus memiliki perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi yang serius, tidak boleh menjalankan usaha yang sederhana”.

Umdiana, *et al* (2018) menyebutkan “bahwa Perkembangan usaha kecil menengah adalah kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha”.

Dari beberapa penjelasan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa pengembangan UKM adalah proses atau pengupayaan yang dilakukan untuk memberdayakan usaha kecil menengah melalui pemberian bimbingan atau pembelajaran untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta daya saing dalam menjalankan sebuah usaha terutama pada pelaku usaha UKM.

2.1.2 Faktor-Faktor Pengembangan UKM

Jumlah UKM di Indonesia saat ini semakin bertambah banyak, namun jumlah UKM yang ada tidak sebanding dengan tingkat daya saing yang terjadi pada pasar UKM. Kebanyakan UKM di Indonesia hanya melakukan proses produksi secara umum seperti berdagang, dan berekonomi, sehingga membuat daya saing UKM tidak dapat bersaing dengan perusahaan besar yang lebih kompetitif dalam berusaha.

Dari data UKM yang ada kebanyakan pelaku usaha ikut ambil bagian bukan karena memiliki keahlian atau keunikan dalam hal tertentu, melainkan karena kondisi ekonomi yang kritis maka jalan keluar yang diambil adalah menjalankan UKM. Dengan hal tersebut tentu saja UKM tidak akan dapat bersaing dengan pangsa pasar yang lain, seperti yang kita ketahui untuk dapat bersaing dan lebih berkembang kita harus mampu menciptakan keterampilan dan inovasi-inovasi pada bisnis tersebut.

Effendi dan Harahap (2019) menyebutkan beberapa cara atau faktor yang dapat dilakukan untuk menghasilkan produk yang inovatif yaitu:

1. Mengembangkan atribut produk baru
 - a. Adaptasi (gagasan lain atau pengembangan produk)
 - b. Modifikasi (mengubah warna, gerakan, suara, bau, bentuk dan rupa)
 - c. Penataan kembali (pola lain, tata letak lain, komponen)
2. Mengembangkan beragam tingkat mutu
3. Mengembangkan mode dan ukuran produk

Jony, dkk. (2021:13) menyebutkan pengelolaan lingkungan merupakan faktor penting dalam keberhasilan bisnis karena persaingan yang kompetitif dan lingkungan yang terus berubah, yaitu:

1. Faktor Internal

Lingkungan internal, yang mungkin dapat dikendalikan secara organisatoris oleh para pelaku usaha, sehingga dapat diarahkan sesuai dengan keinginan pelaku usaha.

2. Faktor Eksteral

Lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada di luar kegiatan bisnis yang tidak mungkin dapat dikendalikan begitu saja oleh pelaku bisnis sesuai dengan keinginan perusahaan.

3. Faktor Keterampilan Wirausaha

Faktor keterampilan wirausaha diperlukan dalam menjalankan sebuah bisnis, karena seorang wirausaha merupakan jantung dari usaha yang dijalankan. Keterampilan yang dimiliki wirausaha akan menjadikan usaha yang dijalanannya berkembang dan sukses. Keterampilan wirausaha juga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan usaha.

Dari beberapa faktor sebelumnya maka untuk pengembangannya UKM harus bisa membuat perbedaan dengan usaha lainnya. Gagasan atau ide baru dapat diaplikasikan pada proses pengembangan UKM. Kemauan untuk lebih dapat bersaing dengan yang lain akan membuat UKM lebih berkembang, tentu juga produk yang dipasarkan harus sesuai dengan kebutuhan sedang dicari oleh masyarakat.

2.1.3 Upaya Peningkatan dan Pengembangan Kualitas SDM

Dalam menjalankan suatu usaha, salah satu hal yang perlu kita pikirkan adalah bagaimana cara untuk meningkatkan produk yang sedang kita pasarkan. Tidak kalah penting juga dengan SDM dalam suatu usaha, SDM juga berpengaruh dalam berhasil atau tidaknya suatu usaha. Kualitas SDM yang baik akan berdampak pada kemajuan dan kelancaran usaha tersebut.

Untuk melakukan peningkatan atau pengembangan SDM tentu bukan hal yang mudah. Pentingnya kemampuan individu dalam berusaha akan berpengaruh pada kualitas SDM yang dihasilkan. Bukan hanya dalam hal individu SDM mencakup manusia yang dipekerjakan di dalam suatu usaha, sebagai pemikir dan perencana untuk mencapai tujuan usaha tersebut. Tentu saja SDM yang berjalan tersebut harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya.

Mangkunegara (2019:51) menyebutkan beberapa komponen-komponen pengembangan yaitu:

1. Tujuan dan sasaran pelatihan dan pengembangan harus jelas dan dapat diukur.
2. Para pelatih (*trainers*) harus ahlinya yang berkualifikasi memadai.
3. Materi pelatihan dan pengembangan harus disesuaikan dengan tujuan yang hendak dicapai.
4. Metode pelatihan dan pengembangan harus disesuaikan dengan tingkat kemampuan pegawai yang menjadi peserta.
5. Peserta pelatihan dan pengembangan (*trainers*) harus memenuhi persyaratan yang ditentukan.

Widodo (2020:32) menyebutkan “Salah satu kegiatan penting dalam manajemen SDM adalah menentukan kebutuhan SDM bagi organisasi, dan menyusun rencana kegiatan untuk dapat memenuhi kebutuhan tersebut”.

Matutina dalam Amboningtyas (2018) menyebutkan kualitas SDM (karyawan) mengacu pada :

1. Pengetahuan (*knowledge*) yaitu penguasaan ilmu dan teknologi yang diperoleh melalui pembelajaran serta pengalaman.
2. Keterampilan (*skill*) untuk memanipulasi suatu objek secara fisik.
3. Kemampuan (*abilities*) yaitu sikap untuk mengerjakan tugas dalam berwirausaha juga mempengaruhi kualitas SDM.

Ruhana dalam Amboningtyas (2018) Peningkatan kualitas SDM dapat dilakukan melalui:

1. Jalur pendidikan formal yang bertujuan untuk membekali seseorang dengan dasar pengetahuan, teori dan logika, pengetahuan umum, kemampuan analisis, serta pengembangan watak dan kepribadian
2. Jalur latihan kerja yaitu meningkatkan kemampuan profesional dan mengutamakan praktek daripada teori.
3. Jalur pengalaman kerja yaitu seorang dapat meningkatkan pengetahuan teknis maupun keterampilan kerjanya dengan mengamati orang lain, menirukan dan melakukannya sendiri tugas-tugas pekerjaan yang ditekuninya sehingga seseorang akan mahir dalam melakukan pekerjaannya dan dapat menemukan cara-cara yang lebih praktis, efisien dan lebih baik dalam melaksanakan pekerjaannya.

Nurharyanto *et al* (2021) menyebutkan dalam perkembangan dunia usaha, UKM adalah kelompok usaha yang memberikan kontribusi perkembangan ekonomi di Indonesia yakni 60%. Hal tersebut salah satu yang menjadi faktor banyak masyarakat tertarik dengan UKM. Dominasi UKM sangat diperlukan dalam bersaing dengan kelompok usaha baik dari segi kualitas, harga sampai kepada pelayanan, karena lingkup UKM berskala kecil dan mikro maka perlu adanya kreasi dan inovasi dari ketiga aspek tersebut. Tahapan-tahapan yang efektif dan efisien harus diambil UKM dalam bersaing dengan kelompok usaha yang lebih besar.

Dari beberapa penjelasan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa upaya peningkatan dan pengembangan adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan kapasitas SDM agar mampu menjadi sumber daya yang berkualitas baik dari segi pengetahuan, keterampilan bekerja, tingkat profesionalisme yang tinggi dalam bekerja, agar mampu meningkatkan kemampuan untuk mencapai tujuan-tujuan usaha dengan baik.

2.1.4 Kriteria UKM

Dalam menjalankan sebuah UKM tentu kita perlu mengetahui tolak ukur untuk dapat mempertimbangkan beberapa kriteria usaha yang dijalankan, hal tersebut sangat penting untuk dilakukan. Karena berhubungan dengan pemerintah maka kita memerlukan wawasan dan pemahaman yang tepat dan sesuai. Dengan memahami kriteria dalam UKM proses usaha yang kita jalankan akan lebih terarah sehingga hasil yang didapatkan juga sesuai.

Tanjung (2018:91) menyebutkan Kriteria UKM dapat dikelompokkan berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki masing-masing badan usaha. Kriteria UKM yang ditentukan berdasarkan aset dan omset yang dimiliki dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2.1 Kriteria UKM Berdasarkan Aset dan Omset

No	URAIAN	ASET	OMSET
1	Usaha Kecil	>Rp.50 juta-500 jt	>Rp.300 juta-2,5 milyar
2	Usaha Menengah	>Rp.500 juta-1 milyar	>Rp.2,5 milyar-50 milyar

Sumber: Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008

BPS merumuskan kriteria UKM berdasarkan jumlah tenaga kerja seperti yang terlihat pada Tabel 2.2

Tabel 2.2 Kriteria UKM Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

No	Kelompok UKM	Jumlah Tenaga Kerja
1	Usaha Kecil	5 sampai dengan 19 orang
2	Usaha Menengah	20 sampai dengan 99 orang

Sumber: Biro Pusat Statistik (BPS)

Dari beberapa kriteria UKM yang dibedakan maka dapat disimpulkan bahwa masing-masing UKM memiliki kriteria yang berbeda, semua tergantung dengan kebutuhan UKM yang dijalankan. Dari kriteria yang ada pelaku UKM bebas memilih kriteria apa yang akan di pedomani dalam menjalankan usaha. Kriteria UKM memberikan pengaruh kepada pelaku UKM dalam hal pembiayaan maupun dengan jumlah tenaga kerja.

2.1.5 Peningkatan Kelembagaan UKM

Pada saat ini banyak orang yang mengatakan keberhasilan UKM dilandaskan dengan modal yang besar, padahal belum tentu hal tersebut terjadi dengan pendapat yang diutarakan tersebut. Tentu saja ada hal yang menjadi pondasi UKM untuk bisa berdiri lebih baik yaitu kelembagaan. Pentingnya aspek kelembagaan dalam UKM sangat berpengaruh besar, dengan kelembagaan yang ikut bekerjasama akan membuat prinsip-prinsip ekonomi menjadi sebuah kekuatan, hal tersebut diharapkan dapat memberikan pelayanan, nilai, dan kepuasan kepada konsumen UKM.

Isa Muzakar (2021) menyebutkan “kelembagaan dicirikan oleh tiga hal, yaitu: pemaksaan terhadap hak kepemilikan, membatasi tindakan-tindakan politisi, elite, dan kelompok-kelompok berpengaruh lainnya yang berupaya memperoleh keuntungan ekonomi tanpa prosedur yang benar, dan memberi kesempatan yang sama bagi semua individu untuk mengerjakan aktivitas”.

Mardikanto (2010) dalam Bhimo Sukoco (2019) menyebutkan kelembagaan sosial atau organisasi sosial yang tersedia dan dapat berjalan efektif akan dapat mendukung terselenggaranya Bina Manusia, Bina Usaha, Bina Lingkungan. Suatu bentuk relasi sosial dapat disebut sebagai sebuah kelembagaan jika memenuhi 4 komponen yaitu :

1. Komponen personal
2. Komponen kepentingan
3. Komponen aturan
4. Komponen struktur

Dari uraian sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa kelembagaan pada UKM sangat penting dan dibutuhkan. UKM yang berjalan tidak terlepas dari kelembagaan yang ikut mendorong disetiap kebutuhan UKM, kelembagaan menjadi salah satu bagian dalam UKM. Dengan adanya kelembagaan dalam

UKM maka proses usaha akan lebih terprosedur dan terhindar dari adanya keuntungan tersendiri bagi individu maupun kelompok pada pelaku UKM .

2.1.6 Perlindungan Usaha (UKM)

Salah satu aspek penting bagi pelaku UKM adalah memberikan perlindungan kekayaan intelektual produknya, baik itu merek, paten, hak cipta, maupun desain industri. Perlu kekayaan intelektual bagi UKM, karena dengan kekayaan tersebut akan membuat nilai tambah pada suatu produk. UKM juga mendapatkan manfaat ekonomi yang optimal dan akhirnya bisa memulihkan ekonomi nasional.

Budastra I Ketut (2020) menyebutkan perlindungan UKM sangat perlu dilakukan karena memiliki kapasitas ketahanan terhadap gangguan operasional yang relatif rendah, tapi memberikan pekerjaan bagi banyak penduduk baik sebagai pemilik usaha maupun sebagai pekerja. Ada 2 kegiatan yang dapat dilakukan pemerintah daerah yaitu:

1. Dukungan transisi media pemasaran *off-line* ke *online*, standarisasi kualitas produk daerah, sosialisasi standar produk daerah, komunikasi bisnis online, dan bantuan teknologi produksi (memenuhi standar kesehatan atau keamanan konsumsi, dan ramah lingkungan hidup).
2. Bantuan sarana, paket sarana yang diberikan hendaknya diputuskan berdasarkan pertimbangan strategis (perkembangan UKM) dan melibatkan partisipasi perwakilan UKM sasaran.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM dan mewajibkan kepada pemerintah daerah untuk melindungi dalam bidang pembiayaan dan investasi, menjelaskan:

- a. Masyarakat yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 harus diwujudkan melalui pembangunan perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi.
- b. Sesuai dengan amanat Ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia Nomor XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, UMKM perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang berkembang dan berkeadilan.
- c. Pemberdayaan UMKM sebagaimana dimaksud dalam huruf b perlu diselenggarakan secara meneluruh, optimal dan berkesinambungan melalui perkembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan, dan pengembangan usaha seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran, dan

potensi UMKM dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan.

Sumampouw (2021) menyebutkan sebagaimana termuat pada bagian konsideran UU Cipta Kerja yang berbunyi: “pengaturan yang berkaitan dengan kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah, peningkatan ekosistem investasi dan percepatan proyek strategis nasional, termasuk peningkatan perlindungan dan kesejahteraan pekerja yang tersebar di berbagai undang-undang sektor saat ini belum dapat memenuhi kebutuhan hukum untuk percepatan cipta kerja sehingga perlu dilakukan perubahan”.

Dari uraian sebelumnya mengenai perlindungan usaha maka disimpulkan bahwa setiap bagian-bagian usaha memerlukan dukungan dari perlindungan yang diberikan baik dari pemerintah yang langsung mengeluarkan secara sah Undang-Undang mengenai perlindungan terhadap usaha. Perlindungan yang diberikan terhadap pelaku usaha dan usaha yang dijalankan akan membuat pelaku usaha lebih merasa terlindungi, dan usaha juga akan lebih diperhatikan dengan adanya Undang-Undang yang berlaku.

2.1.7 Peningkatan Usaha Produktif dan Pengembangan Pasar Produk

Dalam menjalankan usaha sudah pasti yang menjadi tujuan adalah keuntungan. Jika usaha tersebut mengalami kerugian, maka usaha tersebut akan dibenahi sehingga bisa mencapai keuntungan. Namun jika mengalami keuntungan, pengembangan juga harus tetap dilakukan. Untuk mengembangkan usaha tentu kita harus punya rencana maupun strategi untuk keberlangsungan pengembangan usaha yang kita jalankan.

Puguh dalam Harini Cikik (2020) menyebutkan Strategi pemasaran adalah alat yang digunakan mencapai tujuan dengan memasarkan produk-produknya. Pelaku usaha harus memilih suatu target pasar dan juga melaksanakan strategi pemasaran untuk setiap target pasar yang dipilih dan juga perlu diperhatikan bagaimana untuk pengeluaran biaya pemasaran.

Yusuf Saleh dan Miah Said (2018:7) dalam Konsep dan Strategi Pemasaran menyebutkan pasar adalah semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan dan keinginan sama, yang mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan itu. Sebagai pemasar, maka wajib memperhatikan lima fungsi kunci yaitu:

1. Memperkuat merek
2. Mengukur keefektifan pemasaran

3. Mengarahkan pengembangan produk baru yang didasarkan atas kebutuhan pelanggan
4. Mengumpulkan ide-ide dari pelanggan
5. Menggunakan teknologi pemasaran yang baru

Harini Cikik (2020) dalam Strategi Pemasaran Pasar Kewirausahaan UMKM menyebutkan “untuk memperbaiki pemahaman tentang cara kerja sistem pemasaran yang mendasari kebutuhan untuk mengembangkan teori pertukaran dilakukan melalui:

1. kepuasan rasa ingin tahu intelektual
2. peningkatan kinerja operasional

Dengan memecahkan masalah pengoprasian, akan memungkinkan akademisi pemasaran berkonsentrasi pada masalah mendasar mengantisipasi dan menghindari masalah pemasaran pada dunia bisnis yang semakin kompleks.

Dari beberapa penjelasan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa untuk pengembangan dan peningkatan pasar produk harus dilakukan beberapa cara atau strategi. Dalam proses pengembangannya pasar produk harus mengetahui apa yang diinginkan oleh penerima produk. Peningkatan dan pengembangan yang dilakukan harus memiliki target pasar, agar produk yang dipasarkan dapat memiliki sasaran yang tepat.

2.1.8 Peningkatan Akses Pembiayaan UKM

UKM dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Namun, UKM masih memiliki kendala, baik untuk mendapatkan pembiayaan maupun untuk mengembangkan usahanya. Dari sisi pengembangan usaha, pelaku UKM masih memiliki keterbatasan informasi mengenai pola pembiayaan untuk beberapa usaha tertentu. Saat ini pemerintah mungkin sudah melakukan strategi pengembangan UKM yang disertai dengan peningkatan akses pembiayaan UKM. Dengan kebijakan yang dilakukan pemerintah tentu saja akan membuat UKM serta pengembangannya menjadi lebih baik.

Yanti Rani *et al* (2020) menyebutkan Sebagaimana pasal 21 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, aspek pembiayaan UMKM diatur :

1. Pemerintah dan Pemerintah Daerah menyediakan pembiayaan bagi Usaha Mikro Kecil.
2. Badan Usaha Milik Negara dapat menyediakan pembiayaan dari penyisihan bagian laba tahunan yang di alokasikan kepada Usaha Mikro Kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, pejaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya.

3. Usaha besar nasional dan asing dapat menyediakan pembiayaan yang dialokasikan kepada Usaha Mikro dan Kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, penjaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya.
4. Pemerintah, Pemerintah Daerah, dan dunia usaha dapat memberikan hibah, mengusahakan bantuan luar negeri, dan mengusahakan sumber pembiayaan lain yang sah serta tidak mengikat untuk Usaha Mikro dan Kecil.
5. Pemerintah dan Pemerintah Daerah, dapat memberikan insentif dalam bentuk persyaratan perizinan, keringanan tarif sarana dan prasarana, dan bentuk insentif lainnya yang sesuai dengan ketentuan perundang-undangan kepada dunia usaha yang menyediakan pembiayaan bagi Usaha Mikro Kecil

Christiawan (2020:2) dalam Hukum Pembiayaan Usaha menyebutkan pemberian pembiayaan dapat diberikan baik oleh bank maupun kelembagaan nonbank, namun terlepas dari lembaga yang memberikan pembiayaan, kesepakatan yang membuat kondisi pemberian pembiayaan tersebut dituangkan dalam suatu perjanjian pemberian fasilitas pembiayaan.

Saptia (2020:1) dalam Inovasi Keuangan Berbasis Teknologi Untuk Peningkatan Akses Pembiayaan UMKM menyebutkan keterbatasan aksesibilitas pembiayaan mengakibatkan UKM mencari sumber pembiayaan eksternal dari lembaga keuangan nonbank, mulai dari lembaga keuangan informal, seperti saudara dekat, tetangga, rekan bisnis, rentenir hingga koperasi, pegadaian dan lembaga pembiayaan lainnya.

Dari beberapa uraian sebelumnya untuk akses pembiayaan dibutuhkan dukungan dari beberapa pihak seperti pemerintah dan kelembagaan yang lain. Karena pada dasarnya dana yang diterima oleh pelaku usaha berdasarkan anggaran yang diberikan melalui pemerintah daerah. Untuk akses pembiayaan seharusnya pemerintah dapat membuat ketentuan untuk pembiayaan kepada pelaku usaha yang lebih baik, seperti mampu mengelompokkan jenis usaha dan biaya yang sesuai dengan usaha yang berjalan.

2.1.9 Indikator Pengembangan UKM

Indikator pengembangan UKM dapat disimpulkan dengan beberapa poin yaitu :

1. Peningkatan dan pengembangan kualitas SDM

Upaya peningkatan dan pengembangan adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan kapasitas SDM agar mampu menjadi sumber daya yang berkualitas baik dari segi pengetahuan, keterampilan bekerja, tingkat

profesionalisme yang tinggi dalam bekerja, agar mampu meningkatkan kemampuan untuk mencapai tujuan-tujuan usaha dengan baik.

2. Peningkatan kelembagaan UKM

Kelembagaan pada UKM sangat penting dan dibutuhkan. UKM yang berjalan tidak terlepas dari kelembagaan yang ikut mendorong di setiap kebutuhan UKM, kelembagaan menjadi salah satu bagian dalam UKM. Dengan adanya kelembagaan dalam UKM maka proses usaha akan lebih terprosedur dan terhindar dari adanya keuntungan tersendiri bagi individu maupun kelompok pada pelaku UKM .

3. Perlindungan Usaha (UKM)

Setiap bagian-bagian usaha memerlukan dukungan dari perlindungan yang diberikan baik dari pemerintah yang langsung mengeluarkan secara sah Undang-Undang mengenai perlindungan terhadap usaha. Perlindungan yang diberikan terhadap pelaku usaha dan usaha yang dijalankan akan membuat pelaku usaha lebih merasa terlindungi, dan usaha juga akan lebih diperhatikan dengan adanya Undang-Undang yang berlaku.

4. Akses pembiayaan

Akses pembiayaan dibutuhkan dukungan dari pihak pemerintah. Karena pada dasarnya dana yang diterima oleh pelaku usaha berdasarkan anggaran yang diberikan melalui pemerintah daerah. Untuk akses pembiayaan seharusnya pemerintah dapat membuat ketentuan untuk pembiayaan kepada pelaku usaha yang lebih baik.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu yang menyangkut Peran Dinas Ketenagakerjaan, Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah antara lain:

1. Penelitian dari Rani Yanti, 2020 yang berjudul peran Dinas Tenaga Kerja, UMKM dan Koperasi dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) DI kota Jambi

Penelitian ini bertujuan untuk Berdasarkan permasalahan penelitian, secara umum tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mendeskripsikan tentang Peran Pengembangan Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UMKM Kota Jambi. Secara khusus tujuan penelitian yang ingin dicapai diantaranya meliputi:

1. Mengetahui Peran Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UMKM di Kota Jambi dalam pengembangan UMKM
2. Kendala yang dihadapi dan solusi yang dilakukan oleh Dinas Tenaga Kerja, Koperasi Dan UMKM Kota Jambi dalam pengembangan UMKM.

Kesimpulan dari penelitiannya adalah : Peran pengembangan di Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UMKM yang di kota Jambi semuanya sudah dilakukan seperti pelatihan-pelatihan, pembinaan dan sosialisasi kepada pelaku usaha. Dinas Tenaga Kerja Koperasi dan UMKM di Kota Jambi secara serius memberdayakan atau membina UMKM yang bernaung dibawahnya dengan berbagai program.

2. Penelitian dari Sofiy Hasbiyyah, 2018 yang berjudul Strategi Pengembangan UMKM Pada Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UMKM Kabupaten Banyumas

penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM yang dilakukan oleh Dinas Tenaga Kerja Koperasi dan UKM (Dinnakerkop UKM) Kabupaten Banyumas dan memberikan alternatif strategi yang tepat bagi pengembangan UMKM di Kabupaten Banyumas.

Kesimpulan pada penelitian ini adalah analisis faktor eksternal dan faktor internal yang berupa kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang yang dimiliki oleh Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kabupaten Banyumas. Analisa faktor eksternal dan faktor internal dilakukan dengan 4 jenis strategi yang tepat dan dapat dijadikan sebagai alternatif strategi pengembangan bagi Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kabupaten Banyumas.

3. Penelitian dari Nine Septya Anggraini (2021) dengan judul Peran Pengelola Kelembagaan Usaha Mikro Kecil Menengah Saat Pandemi Covid-19 Studi Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi Dan UKM Kabupaten Mukomuko

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran pengelola kelembagaan usaha mikro kecil menengah saat Pandemi Covid-19 studi dinas perindustrian perdagangan koperasi dan UKM Kabupaten Mukomuko dan untuk mengetahui hambatan-hambatan pengelola kelembagaan UMKM saat Pandemi Covid-19 di Kabupaten Mukomuko.

Kesimpulan pada penelitian ini adalah : Bisnis kecil berhasil mengembangkan produknya sendiri melalui pemasaran untuk mempertahankan pertumbuhan usaha untuk tetap berkembang.

4. Penelitian dari Jurnal Adibrata (2021) dengan judul Upaya Pengembangan UKM Dengan Memanfaatkan E-commerce Taman Walet Pasar Kemis Kabupaten Tangerang, Banten

Tujuan untuk memberikan penyuluhan akan pentingnya upaya pengembangan UKM dengan memanfaatkan program E-commerce di kelompok usaha kecil menengah (UKM) konveksi pembuatan masker kain dan sprei di Perumahan Taman Walet Pasar Kemis Kabupaten Tangerang, Banten. Melalui penyuluhan ini diharapkan UKM dapat meningkatkan produktifitas, efektifitas kerja maupun pemasaran dalam produk.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah : dari penyuluhan program E-commerce ini diharapkan UKM dapat menerapkan secara berkelanjutan untuk menciptakan tujuan dan manfaat dari program E-commerce yaitu meningkatkan branding serta keuntungan dalam proses produksi. Meningkatkan pangsa pasar karena jangkauannya yang luas tidak terikat waktu dan tempat dapat membuat produk kita lebih mudah dikenali, mengurangi biaya promosi pembuatan iklan cetak seperti brosur dan semisalnya.

2.3 Kerangka Berfikir

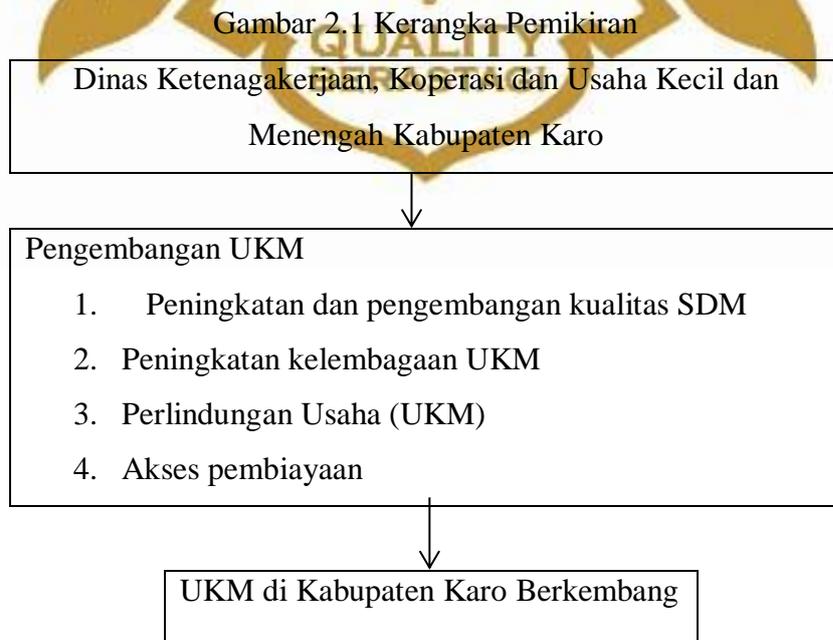
Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang sudah diuraikan, maka kerangka pemikiran penelitian dalam penelitian ini terdiri dari 1 variabel yaitu: Pengembangan.

Richard Beckhart dalam Hasbiyyah *et al* (2018) menyebutkan bahwa “Pengembangan organisasi sebagai suatu usaha untuk berencana, mencakup organisasi keseluruhan, dan dikelola dari atas untuk meningkatkan efektivitas dan kesehatan organisasi melalui intervensi berencana terhadap proses yang terjadi dalam organisasi dengan mempergunakan pengetahuan yang berasal dari ilmu perilaku”.

Jony,dkk (2021:18) dalam Usaha Kecil Menengah menyebutkan dalam pengelolaan perkembangan usaha kecil dan menengah, setiap pemilik dalam menjalankan usahanya harus memiliki perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi yang serius, tidak boleh menjalankan usaha yang sederhana.

Umdiana, *et al* (2018) menyebutkan “bahwa perkembangan usaha kecil menengah adalah kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha”.

Berdasarkan uraian di atas maka kerangka berpikir dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



2.4 Defenisi Operasional

Dalam defenisi operasi penelitian ini bertujuan sebagai cara untuk memudahkan proses pengumpulan data. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik untuk menentukan item-item instrumen yang dapat berupa tabel sebagai berikut:

Tabel 2.4 Defenisi Operasional

No	Variabel	Defenisi Variabel	Indikator	Uraian
1	Pengembangan	Hasbiyyah et al (2018) menyebutkan bahwa pengembangan organisasi sebagai suatu usaha untuk berencana, mencakup organisasi keseluruhan, dan dikelola dari atas untuk meningkatkan efektivitas dan kesehatan organisasi melalui intervensi berencana terhadap proses yang terjadi dalam organisasi dengan mempergunakan pengetahuan yang berasal dari ilmu perilaku.	1. Peningkatan dan pengembangan Kualitas SDM 2. Peningkatan kelembagaan UKM 3. Perlindungan usaha 4. Akses pembiayaan	a. Kemampuan dan pengetahuan yang cukup untuk meningkatkan kualitas SDM b. Keterampilan pribadi yang bisa dikembangkan dalam proses peningkatan kualitas SDM a. Peran pemerintah yang berpengaruh besar terhadap kelembagaan pada UKM b. Pemerintah harus lebih memperhatikan dan menambah kelebaggan untu penunjang jalannya UKM

				<p>a. Perlindungan yang diberikan kepada pelaku usaha dan UKM sangat membantu untuk aktifitas dan program-program UKM</p> <p>b. Pelaku usaha berhak menerima perlindungan dalam menjalankan usahanya</p>
				<p>a. Pelaku usaha sangat membutuhkan pembiayaan dalam menjalankan usahanya</p> <p>b. Dengan pembiayaan yang cukup maka UKM akan berjalan dengan le baik.</p>

2.5 Hipotesis

Hipotesis merupakan di bawah kebenaran (belum tentu benar) dan baru dapat diangkat menjadi suatu kebenaran jika memang telah disertai dengan bukti-bukti. Arikunto (2000) dalam Dodiet Aditya Setyawan (2021:7) Hipotesis dan Variabel Penelitian menyebutkan hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya harus di uji.

H0: Diduga Pengembangan Usaha Kecil Menengah Di Kabupaten Karo yang dilakukan Dinas Ketenagakerjaan, Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Karo belum baik

H1: Diduga pengembangan Usaha Kecil Menengah Di Kabupaten Karo yang dilakukan Dinas Ketenagakerjaan, Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Karo baik

