

Strategi Pengembangan UMKM Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Kandangan Kec. Pematang Bandar Kab. Simalungun

¹Ramadhani, ²Nur Azizah, ³Nur Hidayah, ⁴Sri Defina Ginting, ⁵Rohani Damayanti
^{1,2,3,4}Pendidikan Matematika, Fakultas FKIP, Universitas Muslim Nusantara Al-washliyah, Indonesia
Email: ¹sisfokomtek.jpkm@gmail.com*, ²ramadhani@gmail.com*, ³azizahsyantik277@gmail.com*

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Pengembangan UMKM Perekonomian Analisis SWOT	<i>Desa kandangan memiliki banyak potensi UMKM yang bersumber dari pertanian dan perkebunan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa dan mengidentifikasi masalah yang dihadapi dan menyusun strategi dalam pengembangan UMKM yang ada di Desa Kandangan Kec. Pematang Bandar Kab. Simalungun, sebagai salah satu sektor unggulan dalam membantu peningkatan perekonomian masyarakat Desa Kandangan Kec. Pematang Bandar Kab. Simalungun. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui proses observasi, wawancara, dan dokumentasi disajikan dalam bentuk data. Informan yang dijadikan sumber data terdiri dari Kepala Desa Kandangan, Koperasi, Pelaku UMKM, dan Masyarakat Desa Kandangan, waktu pelaksanaan penelitian 4 bulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada setiap pelaku UMKM yang ada di Desa Kandangan seperti: Permodalan, Produksi, Pemasaran, Sarana dan Prasarana, Sumber Daya Manusia sehingga pengembangan UMKM di Desa Kandangan Kec. Pematang Bandar Kab. Simalungun belum bisa terlaksana dengan baik. Sedangkan strategi yang tepat dilakukan dalam pengembangan UMKM yang ada di Desa Kandangan adalah Strategi SO (Growth). Strategi SO (Growth) merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya.</i>
Keywords: Development UMKM Economy SWOT Analysis	<i>Kandangan Village has a lot of potential for UMKM which originate from agriculture and plantations. This study aims to analyze and identify the problems faced and develop strategies in developing Enterprises in Kandangan Village, Pematang Bandar District, Simalungun Regency, as one of the leading sectors in helping to improve the economy of the people of Kandangan Village, Pematang Bandar District, Simalungun Regency. This research method uses qualitative methods through the process of observation, interviews, and documentation presented in the form of data. Informants who were used as data sources consisted of the Head of Kandangan Village, Cooperatives, UMKM Actors, and the Kandangan Village Community, the research implementation time was 4 months. The results of this study indicate that there are problems with every Micro, Small and Medium Enterprise (MSMEs) actor in Kandangan Village such as: Capital, Production, Marketing, Facilities and Infrastructure, Human Resources so that the development of UMKM in Kandangan Village, Pematang Bandar District, Simalungun Regency has not yet been implemented. can be done well. While the right strategy for developing MSMEs in Kandangan Village is the SO (Growth) Strategy. SO (Growth) strategy is a strategy that utilizes existing strengths to increase its competitive advantage.</i>
	This is an open access article under the CC-BY-SA license.
	

I. PENDAHULUAN

Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungu dijadikan objek penelitian karena Desa Kandangan memiliki banyak potensi produk UMKM baik dari hasil perkebunan, pertanian, dan

kerajinan lainnya seperti: keripik pisang, keripik singkong, sayuran, ranginang singkong, ranginang ketan, budi daya ikan mas, ikan lele, ikan mujair, budi daya kambing, lembu, dan lain sebagainya.

Berdasarkan hasil observasi, survey, dan wawancara dilapangan dimana kondisi dan potensi yang dimiliki Desa Kandangan tersebut diatas, seharusnya keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) bisa untuk dikembangkan, namun kenyataan sampai sekarang masih pada jalan ditempat, bahkan ada yang sama sekali tidak berjalan alias tutup. Permasalahan yang dihadapi para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun adalah terkait permodalan dan pemasaran produk hasil olahan mereka.

Selain itu pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang dilakukan Koperasi Unit Desa Kandangan (KUD) Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun belum bisa memberikan hasil yang maksimal, terhadap perkembangan perekonomian di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun itu sendiri.

Dalam rangka pengembangan UMKM di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun, tidak dapat berjalan sendiri, melainkan harus ada kerja sama dengan beberapa pihak terkait diantaranya: Kepala Desa, Koperasi Unit Desa(KUD), dan Masyarakat Desa Kandangan itu sendiri, sementara sampai sekarang kondisi tersebut belum bisa terlaksana di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun.

Dengan melihat kondisi tersebut diatas peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul Strategi Pengembangan UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun. Untuk menganalisis dan mengkaji bagaimana penerapan strategi pengembangan UMKM, dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat desa di Desa Kandangan Pematang Bandar Simalungun.

a. UMKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dan strategis dalam perekonomian di Indonesia. Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan dikota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan.

Pemberdayaan UMKM sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. UMKM merupakan salah satu sektor yang mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi. Sektor UMKM merupakan salah satu kekuatan utama dalam vital yang mampu mendorong pembangunan ekonomi dan lapangan pekerjaan.

Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah diharapkan dapat memberikan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan perekonomian sehingga perlu lebih diperhatikan karena mengembang misi menciptakan pemerataan kesempatan kerja dan berusaha, melestarikan budaya, dan mendukung ekspor nasional. Dengan demikian UMKM merupakan salah satu indikator utama yang dianggap mampu berkontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi.

b. Perekonomian Masyarakat Pedesaan

Konsep pembangunan nasional yang diimplementasikan oleh pemerintah sebagai salah satu upaya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu kebijakan membangun Indonesia dan Desa. Ekonomi desa yaitu berbagai macam kegiatan mengandung unsur ekonomi yang dapat menjadi tumpuan bagi perputaran perekonomian di sebuah desa. Artinya kegiatan yang dimaksud tidak hanya sebatas pada profesi petani.

Kenyataan ini diangkat sesuai dengan gambaran kondisi pedesaan saat ini. Salah satu kiat untuk membangun desa yaitu dengan cara menumbuhkan jiwa entrepreneurship dan kreatifitas melalui pengembangan ekonomidan industry kreatif.

Dengan semakin berkembangnya teknologi, masyarakat desa tidak hanya berkutat pada profesi petani dan nelayan saja. Sebab berbagai macam sektor industri seperti pariwisata maupun industry kreatif, saat ini dapat menjadi tumpuan bagi peningkatan perekonomian di sebuah desa. Semakin berkembangnya sektor ini, lapangan pekerjaan di sebuah desa menjadi lebih bervariasi.

Selain petani dan nelayan salah satu mata pencaharian masyarakat di Desa ini ialah membuka usaha, yang mana merupakan UMKM di desa itu sendiri. Dan UMKM yang paling terkenal di Desa ini ialah emping melinjo.

UMKM emping melinjo merupakan salah satu UMKM di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun. UMKM emping melinjo mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi dan memiliki prospek yang cerah untuk dijadikan usaha.

Dengan berkembangnya UMKM di desa ini maka akan meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Kandangan dan dengan semakin berkembangnya maka akan terbuka lapangan pekerjaan di desa dan ini akan semakin meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat.

c. Analisis SWOT

Analisis SWOT (Istianingsih, dkk, 2019) adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths), dan peluang (Opportunities), tetapi secara bersamaan juga bisa meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats) (Abiddin, dkk, 2017)

Menurut Jogiyanto (dalam Mashuri, dkk, 2020) metode SWOT berfungsi untuk menilai kekuatan dan kelemahan sumber daya perusahaan serta peluang dan tantangan eksternal. (1) kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan lain relative terhadap pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang melayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberi perusahaan keunggulan kompetitif di pasar, (2) kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang memiliki dampak jangka panjang pada kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan kemampuan pemasaran, yang dapat menjadi sumber kelemahan bagi perusahaan, (3) peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan bisnis. Kecenderungan – kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti halnya perubahan teknologi dan hubungan yang berkembang antara perusahaan dan pembeli atau pemasok yang menyajikan gambaran peluang bagi perusahaan, (4) ancaman adalah situasi serius yang tidak menguntungkan dalam lingkungan bisnis. Ancaman adalah gangguan utama dalam posisi perusahaan saat ini atau yang diinginkan. Adanya undang – undang baru atau revisi dapat membahayakan keberhasilan perusahaan.

Analisis SWOT mencakup upaya – upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari banyak sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok. (Mashuri, dkk, 2020).

Analisis SWOT ini berkaitan dengan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan dengan mempertimbangkan kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman. (Firmansyah, 2021)

Analisis SWOT (Ningsih, 2018) merupakan singkatan strengths dan weakness pada lingkungan internal serta opportunities dan threats pada lingkungan eksternal terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di dunia bisnis, adapun keterangan dari SWOT itu sendiri ialah :

1. Strengths (kekuatan) : menunjukkan kemampuan organisasi istimewa yang telah dibangun
2. Weakness (kelemahan) : masalah yang dihadapi organisasi yang perlu ditangani
3. Opportunities (peluang) : yang dapat membantu organisasi agar peluang tersebut dapat dicapai.
4. Threats (ancaman) : yang dapat merugikan suatu organisasi dan merupakan bahaya yang harus dihindari.

Analisis lingkungan dalam SWOT (Ningsih, 2018) terbagi dua yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal

1. Analisis lingkungan internal

Analisis lingkungan internal meliputi kekuatan dan kelemahan internal berbagai divisi fungsional. Analisis lingkungan internal adalah sebuah proses dimana perencana strategis mempelajari pemasaran, penelitian, dan pengembangan, produksi dan operasi sumber daya manusia, dan akuntansi.

2. Analisis lingkungan eksternal

Tujuan dari analisis lingkungan eksternal adalah untuk membuat daftar teratas beberapa peluang yang dapat menguntungkan perusahaan dan berbagai ancaman yang harus dihindari. Analisis lingkungan eksternal tidak ditujukan untuk membuat daftar panjang dari semua factor yang mungkin mempengaruhi bisnis, tetapi tujuannya adalah untuk mengidentifikasi variabel kunci yang dapat memberikan jawaban yang layak. Perusahaan harus mampu bereaksi terhadap faktor – faktor tersebut dengan merumuskan strategi untuk menangkap atau meminimalkan peluang dampak ancaman.

II. MASALAH

Adapun masalah di desa kandangan kecamatan pematang bandar kabupaten Simalungun ini salah satunya ialah masih kurang pahamnya masyarakat desa dalam bersosial media. Padahal dengan sosial media mereka dapat mengembangkan dan mempromosikan umkm desa kandangan. Karena dengan begitu tidak hanya masyarakat di desa kandangan atau masyarakat yang di daerah kabupaten simalungun saja konsumennya tapi juga bisa semakin luas ke luar daerah simalungun. Hal ini akan memberikan dampak positif dan keuntungan baik itu bagi masyarakat desa Kandangan, Kepala desa Kandangan, maupun Pemerintahan yang berada di Simalungun.

Dan juga berdasarkan hasil observasi yang telah kami lakukan masalah lainnya yang ada di desa ini ialah permodalan dan pemasaran produk hasil olahan mereka. Dan juga pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang dilakukan Koperasi Unit Desa Kandangan (KUD) Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun belum bisa memberikan hasil yang maksimal, terhadap perkembangan perekonomian di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun itu sendiri.

Dalam pengembangan UMKM di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun ini, tidak bisa hanya dengan berjalan sendiri, namun harus ada kerja sama dengan beberapa pihak terkait diantaranya: Kepala Desa, Koperasi Unit Desa(KUD), dan Masyarakat Desa Kandangan itu sendiri, sementara sampai sekarang kondisi tersebut belum bisa terlaksana di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun.



Gambar 1. Lokasi Penelitian

III. METODE

Penelitian ini dipusatkan di Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun. Metode yang digunakan dan penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Data dapat diperoleh melalui observasi, wawancara, rekaman, dll. Metode analisis yang digunakan adalah analisis matriks SWOT.

Metode Analisis SWOT terdiri dari penggabungan unsur kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) yang mampu menghasilkan suatu strategi yang didasarkan pada situasi lingkungan internal dan eksternal.

Penggunaan analisis SWOT diproyeksikan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang di miliki Desa Kandangan terkait pengembangan keberadaan UMKM dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat. Berikut tabel mengenai strategi matriks SWOT

Tabel 1.Strategi Matriks SWOT

Internal Eksternal	STRENGTHS (S) Faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) Faktor kelemahan internal
OPPORTUNITIES (O) Faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
TREATHS (T) Faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti menentukan informan dengan menggunakan teknik Snowball Sampling, yaitu pengambilan sample sumber data secara sengaja dan dengan pertimbangan tertentu. Dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan informan yang terdiri dari:

1. Kepala Desa Kandangan
2. Koperasi Unit Desa
3. Para Pelaku UMKM Desa Kandangan
4. Masyarakat Desa Kandangan

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Karakteristik Objek Penelitian

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang dilakukan perorangan atau kelompok yang dapat meningkatkan perekonomian di Indonesia dan untuk meningkatkan pembagunan ekonomi tersebut maka dalam pelaksanaannya harus optimal dan digali kembali potensi – potensi yang ada. UMKM memiliki peran dalam pembangunan ekonomi nasional dan juga menggunakan sumber daya local dan penduduk setempat sebagai pekerja. UMKM didesa dipandang memiliki prospek masa depan yang baik. Desa Kandangan memiliki banyak potensi dalam produk UMKM baik dari hasil pertanian, hasil perkebunan dan juga hasil perikanan, seperti

Tabel 2. Daftar Potensi Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Kandangan

NO	Nama Potensi UMKM	Keterangan
1	Emping	Potensi Ekonomi
2	Rengginang ubi	Potensi Ekonomi
3	Kerupuk ubi	Potensi Ekonomi
4	Timun	Potensi Ekonomi
5	Kacang panjang	Potensi Ekonomi
6	Pare	Potensi Ekonomi
7	Coklat	Potensi Ekonomi
8	Jagung	Potensi Ekonomi
9	Ubi	Potensi Ekonomi
10	Budi daya ikan mas dan ikan lele	Potensi Ekonomi

Berdasarkan kondisi dan potensi yang dimiliki desa Kandangan, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa ini sudah berjalan dan semakin berkembang dengan baik. Namun, salah satu kekurangannya ialah teknologi dalam pengembangan UMKM. Diantaranya seperti di pembuatan rengginang, kerupuk ubi, dan

pengsanraian emping itu masih menggunakan peralatan tradisional dan belum menggunakan teknologi yang modern.

Hasil Wawancara dengan Informan

Wawancara dilakukan dengan beberapa informan dengan tujuan untuk menggali informasi mengenai perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Desa Kandangan Kecamatan Simalungun Kabupaten Simalungun. Informan terdiri dari : Para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Kepala Desa Kandangan, dan Masyarakat Desa Kandangan.

Tabael 3. Hasil wawancara dengan pihak terkait

NO	Nama Pihak Terkait	Pertanyaan	Jawaban
1	Kepala Desa Kandangan	Sejauh mana pengembangan (UMKM) di Desa Kandangan?	Sejauh ini, UMKM disini sudah berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari salah satu UMKM yang paling populer yaitu emping, sudah banyak emping yang dipasarkan hingga ke luar daerah.
2	Pelaku usaha emping	Bagaimana perkembangan usaha empingnya pak/bu ?	Emping ini salah satu UMKM yang paling populer di Desa ini karena ketika pesta masyarakat disini menjadikan emping sebagai salah satu pendamping makanan dan emping juga sudah banyak dipasarkan ke luar Desa Kandangan ini seperti Medan. Tetapi, dalam usaha ini saya merasa bahwa tempat memproduksi emping kurang luas sehingga emping yang diproduksi tidak bisa lebih banyak. Dan juga teknologi yang digunakan masih menggunakan alat yang tradisional seperti pasir untu menggonseng melinjo.
3	Pelaku usaha rengginang ubi dan kerupuk ubi	Bagaimana usaha yang bapak / ibu lakukan, apakah memiliki perkembangan ?	Sejauh ini, usaha kami sudah berkembang dengan baik, karena rengginang ubi juga merupakan salah satu UMKM di Nagori ini yang dicari sesudah emping. Dan usaha ini juga sudah kami distribusikan juga hingga ke kota Medan.
4	Pelaku usaha timun, kacang panjang, pare, dan jagung	Bagaimana perkembangan usahanya pak / bu ?	Perkembangan dalam usaha yang saya lakukan sudah baik karena dalam usaha ini saya sudah mendistribusikan hingga ke pekan baru bahkan ke medan juga.
5	Pelaku usaha coklat	Bagaimana perkembangan usaha coklatnya ?	Usaha coklat yang kami lakukan saat ini memiliki perkembangan. Namun yang kami lakukan pada buah coklat itu hanya pengupasan dan penjemuran saja dan yang diambil dalam buah coklatnya itu hanya bijinya saja.

6	Pelaku usaha ubi	Bagaimana perkembangan usaha ubinya?	Usaha ubi saya terlihat sekali perkembangannya, karena ubi ini juga diolah untuk menjadi salah satu UMKM disini seperti Rengginang ubi dan Kerupuk ubi. Namun, ada juga kendalanya yaitu lahan pembuatan rengginang terlalu sempit sehingga pengerjaannya membutuhkan waktu yang lama.
7	Pelaku usaha budi daya ikan (ikan mas dan ikan lele)	Bagaimana usahanya apakah ada perkembangannya?	Saya menjalankan usaha budi daya ikan (ikan lele dan ikan mas) sudah didistribusikan sampai ke Tebing dan juga Medan. Tidak hanya warga disini saja yang membeli.
8	Masyarakat Desa Kandangan	Sebagai bagian dari masyarakat Nagori Kandangan bagaimana pendapat bapak / ibu mengenai keberadaan UMKM di Nagori Kandangan ?	Saya bangga sebagai warga Nagori Kandangan, karena di Nagori ini banyak sekali potensi UMKM dan sudah berkembang dengan baik sehingga bisa membantu meningkatkan perekonomian masyarakat Nagori Kandangan itu sendiri.

Hasil Penelitian

Penelitian ini membahas mengenai perkembangan UMKM yang dijalani para pelaku UMKM Desa Kandangan. Perkembangan UMKM di Nagori Kandangan ini bisa dilihat dari informasi yang telah dikumpulkan dengan menggunakan metode wawancara langsung kepada para pelaku UMKM Nagori Kandangan. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa perkembangan UMKM di Nagori Kandangan sudah jauh lebih baik dari sebelumnya.

Namun ada juga beberapa kendala yang dihadapi para pelaku UMKM diantaranya aspek teknologi dan aspek sarana dan prasarana.

1. Aspek teknologi

Teknologi merupakan salah satu hal yang diperlukan dalam mengembangkan UMKM. Karena itu teknologi dalam usaha itu harus mendukung. Misalnya dalam pembuatan emping masih menggunakan alat tradisional seperti pasir dalam menggongseng melinjo. Jadi jika di ganti dengan alat yang lebih modern dengan teknologi yang canggih maka akan lebih mempermudah mereka dalam pengembangan UMKM.

2. Aspek sarana dan prasarana

Sarana dan prasarana merupakan hal penting untuk menunjang pengembangan UMKM. Oleh karena itu, sarana dan prasarana dalam melakukan usaha harus mendukung. Seperti sarana dalam pemasaran produk atau pemasaran dalam proses pembuatan produk. Misal seperti usaha emping rata – rata sudah memiliki tempat untuk pemasaran produk emping itu sendiri, namun lahan dalam proses pembuatan emping itu masih kurang. Karena jika lahannya luas maka bisa menambah hasil produksi mereka. Kendala inilah yang membuat hasil produksi mereka terbatas.

Karena beberapa kendala diatas maka penelitian ini mencoba menganalisis strategi apa yang tepat untuk dilakukan dalam mengembangkan UMKM khususnya pada sector pengembangan di Nagori kandangan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dirasa tepat digunakan karena disamping melihat kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh UMKM, dalam menentukan strategi juga dilihat kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi oleh UMKM. Identifikasi masing – masing aspek dikelompokkan dalam analisis SWOT

untuk kemudian didapatkan marik SWOT. Dalam menentukan strategi pengembangan UMKM di Nagori Kandangan, langkah pertama adalah identifikasi kondisi UMKM dalam 4 indikator yaitu Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*).

Identifikasi dan Analisis Lingkungan internal

Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal diperoleh bahwa faktor kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weaknesses*) memiliki pengaruh terhadap kelangsungan UMKM di Desa Kandangan Kabupaten Simalungun. Adapun faktor strategi yang menjadi kekuatan dan kelemahannya ialah :

1. Kekuatan

a. Kualitas Produk

Produk emping melinjo dibuat menggunakan bahan baku melinjo yang sudah di pilih biji melinjonya dengan baik dan teliti.

b. Harga produk

Harga produk emping di Desa Kandangan sangat terjangkau dan jika di pasarkan kembali masih mendapatkan keuntungan bagi penjualnya. Harga emping di Desa Kandangan jika dijual per kg ialah 36.000.

c. Biaya produksi rendah

Biaya produksi untuk pengolahan melinjo terhitung rendah. Dengan bahan baku utamanya ialah melinjo. Walaupun susah untuk didapatkan namun, warga disana banyak yang memiliki tanaman melinjo sehingga mempermudah mereka dalam pembuatan emping, namun dari segi pendapatan juga tidak terlalu besar. Biaya produksi hanya meliputi upah tenaga kerja.

d. Pengadaan bahan baku mudah

Desa Kandangan mengolah emping mereka dengan memanfaatkan sumber daya lokal sebagai bahan baku utama, bahan baku yang digunakan adalah melinjo, bahan mbaku ini mudah diperoleh karena rata – rata masyarakat di sana menanam pohon melinjo sehingga memudahkan mereka dalam memperoleh bahan baku untuk kelancaran proses produksi emping.

2. Kelemahan

a. Kegiatan promosi yang tidak maksimal

Media promosi yang digunakan penduduk Desa Kandangan hanyalah dari omongan warga ke warga saja tidak ada media produksi seperti promosi yang dilakukan di media social. Sehingga promosi yang dilakukan belum optimal.

b. Modal usaha tidak stabil

Sistem penjualan emping di sana menggunakan sistem dimana distributor datang ke rumah rumah warga yang membuat emping dan membelinya kemudian dijual ke pasar atau pun dikirimkan ke luar daerah.

Identifikasi dan Analisis Lingkungan eksternal

Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal diperoleh bahwa faktor peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) memiliki pengaruh terhadap kelangsungan UMKM di Desa Kandangan Kabupaten Simalungun. Adapun faktor strategi yang menjadi peluang dan ancamannya ialah :

1. Peluang

a. Adanya dukungan pemerintah

Pemerintah dalam hal ini memberikan dukungan penuh pada UMKM di Desa Kandangan ini. Karena semakin berkembang UMKM nya maka perekonomian masyarakat disana pun akan meningkat.

b. Permintaan produk emping yang besar

Walaupun emping di Desa Kandangan tidak dibuat di media sosial, namun banyak juga yang mencari emping ini. Karena peminat emping juga sangatlah banyak. Dan emping ini sendiri juga sudah sampai di jual ke luar daerah Simalungun.

2. Ancaman

a. Harga bahan baku tidak stabil

Bahan baku merupakan salah satu komponen yang sangat diperlukan dalam proses produksi. Kenaikan harga bahan baku akan sangat berpengaruh dalam harga jual produk sehingga berpengaruh terhadap minat

dan daya beli konsumen. Jika melinjo belum berbuah dan susah untuk di dapat maka masyarakat disini terpaksa untuk membeli bahan baku untuk emping itu di pasar, namun harga melinjo di pasar lebih mahal sehingga emping yang dihasilkan pun terpaksa dijual dengan harga yang tinggi. Namun, jika melinjo yang bisa di beli pada petani ataupun melinjo yang sudah ditanam sendiri berbuah maka harga emping masih bisa Rp 36.000,00.

Berdasarkan hasil analisis SWOT diatas, maka kita mendapatkan strategi dalam mengembangkan UMKM di Desa Kandangan , yaitu dengan memanfaatkan peluang yang ada dan mengembangkan kekuatan pada internal industry.

V. KESIMPULAN

Kesimpulan Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa perkembangan UMKM di Nagori Kandangan sudah berkembang dengan pesat terutama di UMKM emping. Namun, yang kurang hanyalah terdapat pada aspek teknologi dan aspek sarana dan prasarana. Salah satu strategi yang dapat dilakukan untuk lebih mengembangkan UMKM di Nagori Kandangan ialah strategi SO (Growth).

Beberapa saran dalam peningkatan UMKM di Nagori Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun ialah : (1) Dalam peningkatan UMKM di Nagori kandangan perlu untuk memperbaharui teknologi nya karena semakin canggih teknologi maka akan mempermudah peningkatan UMKM, (2) Lebih memperbanyak tenaga kerja dan meningkatkan kemampuan tenaga kerja seperti pelatihan karena dari yang kami amati dalam peningkatan UMKM ini masih banyak pelaku UMKM yang mengerjakannya secara individu dan tidak ada tenaga kerja lainnya, (3) Dalam peningkatan UMKM dapat menggunakan strategi SO (Growth) agar meningkatkan keunggulan kompetitifnya, (4) Salah satu upaya meningkatkannya juga bisa dari sosialisasi yang dilakukan oleh Kepala Desa Kandangan agar UMKM di Desa Kandangan tersebut dapat meningkat, (5) Pemerintah daerah Nagori Kandangan perlu memfasilitasi untuk sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam pengembangan dan peningkatan UMKM agar stabilitas perekonomian masyarakatnya dapat stabil.

DAFTAR PUSTAKA

- Abiddin, M. Z., Masudin, I., & Utama, D. M. (2017). Pemilihan strategi pemasaran dengan metode SWOT dan TOPSIS. *Jurnal Teknik Industri*, 18(1), 55-67.
- Ashari, U., Abidin, Z., & Tangahu, M. R. (2020). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Emping Jagung IKM Al-Fazal Kabupaten Bone Bolango. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 4(4), 794-807.
- Daftar Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Desa Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun Tahun 2022.
- Fahrial, F., Utama, A. S., & Dewi, S. (2019), Pemanfaatan Corporate Social Responsibility (CSR) terhadap Pembangunan Perekonomian Desa, *Jurnal Wawasan Yuridika*, Vol. 3 No. 2, pp. 251-264.
- Hamid, R. S., & Ikbal, M. (2017), Analisis Dampak Kepercayaan pada Penggunaan Media Pemasaran Online (E-Commerce) yang Diadopsi oleh UMKM: Perspektif Model DeLone & McLean, *Jurnal Manajemen Teknologi*, Vol. 16 No. 3, pp. 310- 337.
- Hamid, R. S., & Ikbal, M. (2017), Pemberdayaan Pemuda Melalui Program Remaja Pintar Berbasis Ekonomi Kreatif Desa Lera Kecamatan Wotu Kabupaten Luwu Timur, *RESONA: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, Vol. 1 No. 1. pp. 39-45.
- Idayu, R., Husni, M., & Suhandi, S. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 73-85.

- Istianingsih, N., Salim, E., & Defit, S. (2019, September). Strategi Sustainability UMKM Pisang Sale di Kabupaten Bungo dengan Metode SWOT dan Analytic Hierarchy Process (AHP). In *Prosiding Seminar Nasional Riset Information Science (SENARIS)* (Vol. 1, pp. 110-118).
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112.
- Mokhammad Rizky Firmansyah, R. (2021). *RANCANGAN STRATEGI KOLABORASI PENGEMBANGAN UMKM KRIPIK "ASA" MENGGUNAKAN METODE SWOT* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Majapahit).
- Mustaqim, F. K., Kusnandar, K., & Agustono, A. (2018). Analisis Kelembagaan Dan Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Emping Melinjo Di Kabupaten Magetan. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 14(2), 124-134.
- Ningsih, S. (2018). *Strategi pengembangan usaha bisnis emping melinjo (Studi kasus di desa WonorejoKec. Pematang Bandar Kab. Simalungun)* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Qamaruddin, M. Y., Sapar, S., Risal, M., & Hamid, R. S. (2019), STRATEGI SIAPA MAU KERJA APA DALAM PENGEMBANGAN MODEL QUADRUPLE HELIX SINERGITAS ANTARA PEMERINTAH, PERGURUAN TINGGI, INDUSTRI, DAN MASYARAKAT, *Jurnal Manajemen STIE MuhammadiyahPalopo*, Vol. 4 No. 2. Pp. 13-23.
- Samsul Bachri. (2016). IMPLEMENTASI PEMBERDAYAAN USAHA EKONOMI MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM), *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palolpo*, Vol. 2, No.1. pp. 1-10.
- Suhardjo, A. J. (2008), Geografi Pedesaan Sebuah Antologi, *Ideas Media, Yogyakarta*. Goso,
- Sugiyanto, S., Putri, A., & Kartolo, R. (2021), Potensi Kekayaan Intektual Pada Pemberdayaan Umkm Dan Koperasi Kota Tangerang Selatan, *Proceedings Universitas Pamulang*, Vol. 1 No. 1. pp. 502-520.
- Supardi, S., Nugraha, N. M., Susanti, N., Sumantri, M. B. A., & Mukhlis, T. I. (2021), PELUANG DAN PERUBAHAN CARA BERPIKIR SAAT PANDEMIK (Pengabdian Kepada UMKM Binaan Kadin Provinsi Jawa Barat), *JurnalPengabdian Dharma Laksana*, Vol. 3 No. 2, 162-168.
- Ukkas, I. (2017), Strategi dan Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), *BERKEMAJUAN :JURNAL PENGABDIAN PADAMASYARAKAT*, Vol. 1 No. 1, pp. 24-27.