

**MODEL PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL GULA SEMUT AREN SIPIROK DENGAN
PENDEKATAN *ANALYTICAL NETWORK PROCESS***



TESIS
*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi (M.E)
dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh :
NURHIDAYAH SIREGAR
NIM 21 502 00024
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2023

**MODEL PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL GULA SEMUT AREN SIPIROK DENGAN
PENDEKATAN *ANALYTICAL NETWORK PROCESS***



TESIS

*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi (M.E)
dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh :

NURHIDAYAH SIREGAR
NIM 21 502 00024



Pembimbing I

Pembimbing II

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

Dr. Darwis Harahap, M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Dr. Rukiah, S.E., M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2023

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tesis Berjudul : Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Gula Semut Aren Sipirok dengan Pendekatan *Analytical Network Process*

Yang disusun oleh

Nama : Nurhidayah Siregar

Nomor Induk Mahasiswa : 2150200024

Jenjang : Magister

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dinyatakan bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan ke Pascasarjana Program Magister Universitas Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan untuk selanjutnya dapat diujikan dalam sidang Munaqasyah.

Padangsidempuan, 18 Oktober 2023

PEMBIMBING I



Dr. Darwis Harahap, M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

PEMBIMBING II



Dr. Rukiah, M.Si
NIP. 19760324 2006 04 2 002

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDEMPUNAN



SURAT PERNYATAAN MENYUSUN TESIS SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurhidayah Siregar
NIM : 21 502 00024
Jenjang : Magister
Progam Studi : **Ekonomi Syariah**
Judul Tesis : **MODEL PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL GULA SEMUT AREN SIPIROK
DENGAN PENDEKATAN *ANALYTICAL
NETWORK PROCESS***

Dengan *ini* menyatakan bahwa saya menyusun tesis sendiri tanpa ada bantuan yang tidak sah dari pihak lain. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang kode etik mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan,

2023



Nurhidayah Siregar
NIM. 21 502 00024

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurhidayah Siregar
NIM : 21 502 00024
Jenjang : Magister
Progam Studi : **Ekonomi Syariah**
Judul Tesis : **MODEL PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL GULA SEMUT AREN SIPIROK
DENGAN PENDEKATAN *ANALYTICAL
NETWORK PROCESS***

Dengan ini menyetujui untuk memberikan izin **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif** kepada pihak Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan atas karya tesis yang berjudul: **POLA PEMBELAJARAN MATEMATIKA DALAM MENINGKATKAN PRESTASI OLIMPIADE SAINS DI MADRASAH ALIYAH DARUL MURSYID.**

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif kepada pihak Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih-media atau memformatkan dan mengelolanya dalam pangkalan data (data base), mendistribusikan dan menampilkannya atau mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta izin dari penulis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai penulis karya ilmiah tersebut, saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan atas segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam Karya Ilmiah tersebut.

PADANGSIDIMPUAN

Padangsidimpuan,

2023



Nurhidayah Siregar
NIM. 21 502 00024

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurhidayah Siregar

NIM : 21 502 00024

Jenjang : Magister

Progam Studi : **Ekonomi Syariah**

Judul Tesis : **MODEL PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL GULA SEMUT AREN SIPIROK DENGAN
PENDEKATAN *ANALYTICAL NETWORK PROCESS***

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan benar-benar bebas dari plagiasi. Jika dikemudian hari terbukti melakukan plagiasi, maka saya siap ditindak secara ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 2023
Materai 10.000



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ABDARY
PADANGSIDIMPUAN
Nurhidayah Siregar
NIM, 21 502 00024



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER

Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH TESIS

Nama : Nurhidayah Siregar
Nim : 21 502 00024
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Tesis : Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil Gula Semut Aren
Sipirok Dengan Pendekatan Analytical Network Process

NO.	NAMA	TANDA TANGAN
1.	Dr. Utari Evy Cahyani, S.P., M.M Ketua/ Penguji Isi & Bahasa	
2.	Dr. Rukiah, S.E., M.Si Sekretaris/ Penguji Ekonomi Syariah	
3.	Dr. Darwis Harahap, S.HI, M.Si Anggota/ Penguji Utama	
4.	Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si Anggota/ Penguji Umum	

Pelaksanaan Seminar Hasil Tesis
di : Padangsidimpuan
Tanggal : 17-11-2023
Pukul : 09.00 s/d Selesai
Hasil/Nilai : 83,5 (A)
Indeks Prestasi kumulatif : 3,93
Predikat : Pujian





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUN
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER**

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022 KodePos 22733

PENGESAHAN DIREKTUR PASCASARJANA

Nomor : 1197 /Un.28/AL/PP.00.9/12/2023

**Judul Skripsi : MODEL PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL GULA SEMUT AREN SIPIROK DENGAN
PENDEKATAN ANALYTICAL NETWORK
PROCESS (ANP)**

Ditulis Oleh : NURHIDAYAH SIREGAR
NIM : 2150200024
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah Dapat diterima Sebagai salah satu tugas
Guna memperoleh gelar **Magister Ekonomi (M.E)**
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY**

Padangsidimpuan, 12 Desember 2023
Direktur Pascasarjana



Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL
NIP. 19680704 200003 1 003

ABSTRAK

NAMA : NURHIDAYAH SIREGAR
NIM : 2150200024
**JUDUL : MODEL PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL
GULA SEMUT AREN SIPIROK DENGAN PENDEKATAN
ANALYTICAL NETWORK PROCESS (ANP)**

Tumbuhan aren pada daerah Sipirok Tapanuli Selatan sangat dominan, menjadikannya berada di urutan kedua setelah Mandailing Natal dalam hal luas tanaman aren. Untuk produksi gula aren, Tapanuli Selatan merupakan produksi terbanyak dari tahun 2018 hingga tahun 2020. Meski demikian UMK gula semut aren Sipirok tidak menunjukkan perkembangannya, hal tersebut tidak terlepas dari permasalahan seperti minimnya permodalan, bahan baku yang terbatas dan lain sebagainya sehingga tidak mampu mencukupi permintaan lokal apalagi menjangkau pasar global. Maka, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui permasalahan yang menjadi penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok dengan pendekatan Analytical Network Process (ANP). ANP digunakan karena mampu menstruktur permasalahan yang kompleks dan saling terkait, sehingga didapat proses pengambilan keputusan yang lebih jelas, tepat dan sistematis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan yang menjadi penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok terdiri dari masalah faktor internal dan faktor eksternal. Dari hasil penghitungan geometrik mean ditemukan masalah internal yang paling dominan yaitu : masalah bahan baku, dengan rater agreement atau nilai W hanya sebesar 7% yang menunjukkan kesepakatan yang bervariasi. Untuk permasalahan eksternal yang paling dominan yaitu minimnya kemitraan dengan rater agreement sebesar 36%. Adapun solusi yang menjadi alternatif atas permasalahan tersebut antara lain solusi internal dominan yaitu mengikuti penyuluhan, pelatihan dan pendampingan, dengan rater agreement 14%. Solusi eksternal dominan ialah pemberian dukungan serta bantuan sarana dan prasarana, dengan rater agreement 36%. Alternatif strategi yang menjadi prioritas ialah pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi, dengan rater agreement yang cukup tinggi yaitu 84%.

Kata Kunci : Pengembangan UMK, Gula Semut Aren, Analytical Network Process (ANP)

ABSTRACT

NAME : NURHIDAYAH SIREGAR
NO. REG 2150200024
**TITLE : DEVELOPMENT MODEL OF MICRO SMALL
BUSINESS OF SIPIROK PALM ANT SUGAR WITH
ANALYTICAL NETWORK PROCESS APPROACH**

The sugar palm plant is very dominant in the Selatan area of Sipirok Tapanuli, making it second only to Mandailing Natal in the area of sugar palm plantations. For palm sugar production, South Tapanuli is the largest producer between 2018 and 2020. However, Sipirok palm sugar UMK is not making progress, this is inseparable from problems such as lack of capital, limited raw materials, etc., so that it is unable to meet the demand, let alone reach the global market locally. Thus, the objective of this study is to find out the problems hindering the development of UMK of Sipirok palm sugar by analytical network process (ANP) approach. ANP is used because it is able to structure complex and interrelated problems in order to obtain a clearer, more accurate and systematic decision-making process. The results showed that the problems that hindered the development of Sipirok palm sugar UMK consisted of internal and external factors. From the results of the geometric mean calculation, it was found that the most dominant internal problems were raw material problems, with rater agreement or a W value of only 7%, indicating different agreements. The most dominant external problem is lack of partnership, with 36% agreeing. Alternative solutions to these problems include the dominant in-house solutions, namely consulting, training and mentoring participation, with 14% rating agreement. The dominant external solution is to provide support and assistance with facilities and infrastructure, with 36% agreeing. The preferred alternative strategy is the collaboration of local governments with the private sector and academia, with a fairly high score of agreement of 84%.

Keywords: *Development of MSEs, Palm Ant Sugar, Analytical Network Process (ANP)*

المُلخَصُ

الاسم : نورهيدياه سيريجار

الرقم القديم : ٢١٥٠٢٠٠٠٢٤

العنوان : نموذج تطوير الأعمال الصغيرة والمتوسطة لسكر نخيل الآرين في سيبيروك باستخدام نهج تحليل الشبكات التحليلي

نبات الآرين في منطقة سيبيروك بتابانولي سيلاتان هو نوع سائد بشكل كبير، مما يضعه في المرتبة الثانية بعد ماندالينج ناتال من حيث مساحة زراعة نبات الآرين. بالنسبة لإنتاج سكر نخيل الآرين، تابانولي سيلاتان كانت أكبر منتج من عام ٢٠١٨ إلى عام ٢٠٢٠. ومع ذلك، لم تظهر صناعة سكر نخيل الآرين في سيبيروك للمشاريع والأعمال الصغيرة والمتوسطة تطوراً يذكر. ولا يمكن إنكار أن هذا يعود إلى مشكلات مثل نقص التمويل، وندرة المواد الخام، وغيرها من العوامل، مما يعوقها عن تلبية الطلب المحلي، ناهيك عن الوصول إلى السوق العالمية. لذا، يهدف هذا البحث إلى تحديد العوائق التي تعيق تطوير صناعة سكر نخيل الآرين في سيبيروك للمشاريع والأعمال الصغيرة والمتوسطة باستخدام نهج تحليل الشبكات التحليلي (ANP). تشير نتائج البحث إلى أن العوائق التي تعيق تطوير هذه الصناعة تتكون من مشاكل داخلية ومشاكل خارجية. من خلال حساب المتوسط الهندسي، تم اكتشاف أن أكثر مشكلة داخلية سائدة هي نقص المواد الخام، مع اتفاقية تصويت أو قيمة تبلغ ٧% فقط، مما يشير إلى تباين الآراء. أما بالنسبة للمشكلة الخارجية السائدة، فهي نقص الشراكات، مع اتفاقية تصويت بلغت ٣٦%. من بين الحلول البديلة المقترحة، تعتبر الحلول الداخلية السائدة المشاركة في البرامج التوجيهية والتدريب والإرشاد، مع اتفاقية تصويت بنسبة ١٤%. والحل الخارجي السائد هو تقديم الدعم والموارد والبنية التحتية، مع اتفاقية تصويت بنسبة ٣٦%. والاستراتيجية البديلة التي تعتبر أولوية هي تعاون الحكومة المحلية مع القطاع الخاص والأكاديمي، مع اتفاقية تصويت بنسبة ٨٤%.

الكلمات الرئيسية : تحليل الشبكات التحليلي، سكر نخيل الآرين، المشاريع والأعمال الصغيرة والمتوسطة

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Puji dan syukur kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan pertolongan yang diberikan sehingga penulisan tesis ini dapat diselesaikan dengan judul “Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Gula Semut Aren Sipirok Dengan Pendekatan *Analytical Network Process*”. Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan bagi seluruh ummat. Tesis ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi pada Pascasarjana Program Magister Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Dalam penulisan tesis ini, penulis menyadari kekuarangan dan keterbatasan pada penulis sehingga terdapat kendala pada penyelesaiannya, namun berkat bimbingan, bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak serta petunjuk dari Allah SWT penulis dapat mengatasi kendala-kendala tersebut. Dengan segala hormat dan kebahagiaan, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

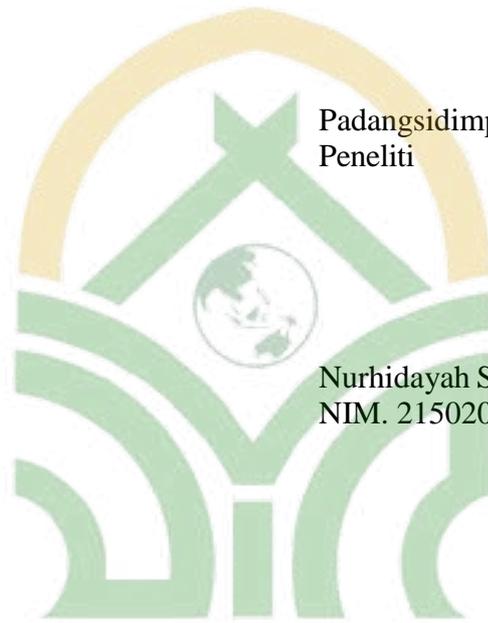
1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan beserta wakilnya.
2. Bapak Prof. Dr. Ibrahim Siregar, MCL., selaku Direktur Pascasarjana Program Magister Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad addary Padangsidimpuan beserta wakilnya.

3. Ibu Dr. Utari Evy Cahyani, SP., M.M, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Pascasarjana Program Magister Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si, dan Ibu Dr. Rukiah, S.E., M.Si, selaku pembimbing I dan pembimbing II, yang telah membimbing dan memberikan banyak arahan bagi peneliti dalam menyelesaikan tesis ini.
5. Bapak serta ibu dosen Pascasarjana Program Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan dan dorongan serta motivasi yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan.
6. Teristimewa kepada keluarga tercinta, Ayahanda Purnama Siregar dan Ibunda tercinta Khoiriah Pulungan yang telah mendidik dan selalu memberikan doa terbaik, dukungan serta yang paling berjasa dan banyak berkorban dalam hidup peneliti.
7. Kepada rekan-rekan seperjuangan angkatan 2021 pada program studi ekonomi syariah Pascasarjana Program Magister Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan dukungan baik moral maupun moril.
8. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebut satu persatu yang telah memberikan dukungan dan semangat serta motivasi kepada peneliti selama proses perkuliahan dan penyelesaian penulisan tesis ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Dalam hal penyelesaian tesis

ini, peneliti menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun, demi kesempurnaan tesis ini. Semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan peneliti, *in sya Allah* dan semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya serta perlindungan kepada kita semua, *Aamiin Ya Rabbal 'alamiin*.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Padangsidimpuan, Oktober 2023
Peneliti

Nurhidayah Siregar
NIM. 2150200024

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam penelitian ini menggunakan pedoman transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 tahun 1987 dan No. 0543b/U/1987. Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak di lambangkan	Tidak di lambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṯa	ṯ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	s (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
غ	ḡa	ḡ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	„ain	„	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..“..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal adalah vocal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fathah	A	A
—	Kasrah	I	I
—°	dommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vocal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, translit erasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.... °	fathah danya	Ai	a dan i
°	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, translit erasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...! °	fathah dan alif atau ya	—	a dan garis atas
... °	Kasrah dan ya	— i	I dan garis di bawah
... °	dommah dan wau	— u	u dan garis di atas

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua, yaitu:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, translit erasinya adalah /t/.

2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, translit erasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhirkatanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditranslit erasikan dengan ha (h).

D. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ة. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, mau pun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat.

Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber : Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
PERNYATAAN MENYUSUN TESIS SENDIRI	
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
PERSETUJUAN DEWAN PENGUJI	
PENGESAHAN DIREKTUR PASCASARJANA	
BERITA ACARA YUDISIUM	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
الملخص	iii
KATA PENGANTAR	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vii
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	13
C. Batasan Masalah	14
D. Batasan Istilah.....	14
E. Rumusan Masalah.....	15
F. Tujuan Penelitian	15
G. Kegunaan Penelitian	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	18
A. Landasan Teori	18
1. Pengembangan Usaha	18
a. Faktor Pendukung Pengembangan Usaha.....	21

b. Strategi Pengembangan Usaha.....	28
2. Usaha Mikro Kecil (UMK).....	30
a. Ciri dan Karakteristik UMKM.....	31
b. Keunggulan dan Kelemahan UMKM.....	33
c. Masalah Pengembangan UMKM.....	35
3. Pengembangan Usaha dalam Ekonomi Islam.....	41
4. Analytical Network Process (ANP).....	46
a. Defenisi ANP.....	46
b. Aksioma dan Prinsip ANP.....	48
B. Kajian Penelitian Terdahulu.....	50
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	61
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	61
B. Jenis dan Metode Penelitian.....	61
C. Unit Analisis/ Subjek Penelitian.....	62
D. Sumber Data.....	64
E. Teknik Pengumpulan Data.....	65
F. Prosedur Penelitian.....	67
G. Tahapan Pengolahan dan Analisis Data.....	68
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	73
A. Gambaran Umum Kecamatan Sipirok Tapanuli Selatan.....	73
1. Kependudukan dan Ketenagakerjaan.....	76
2. Potensi dan Perkembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok... ..	79
B. Permasalahan Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok.....	85
C. Hasil Penelitian.....	86
1. Konstruksi Model ANP.....	86
2. <i>Pairwise Comparison</i>	89
3. Analisis Kluster.....	92
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	100
E. Keterbatasan Penelitian.....	148
BAB V PENUTUP.....	150
A. Kesimpulan.....	150

B. Implikasi Hasil Penelitian	150
C. Saran	151

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Luas Tanaman dan Produksi Aren Sumatera Utara.....	2
Tabel I. 2 Data Pelaku Usaha Gula Aren Tapanuli Selatan Tahun 2020	7
Tabel II. 1 Perbedaan Usaha Mikro dan Kecil	31
Tabel III. 1 Nama dan Profesi Responden.....	63
Tabel III. 2 Skala Penilaian dengan Angka.....	71
Tabel IV. 1 Luas Panen dan Produksi Perkebunan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Sipirok Tahun 2019	75
Tabel IV. 2 Luas Panen dan Produksi Tanaman Pangan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Sipirok Tahun 2020	77
Tabel IV. 3 Penduduk Berumur 15 Tahun Ke Atas Yang Termasuk Angkatan Kerja Menurut Pendidikan Tertinggi, 2020.....	79
Tabel IV. 4 Klaster dan Elemen Masalah.....	85
Tabel IV. 5 Hasil Data Sintesis Nilai Rata-rata Seluruh Responden	92

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Tingkat Konsumsi Gula Semut di Dunia (2016)	4
Gambar I.2 Negara-negara Pengimpor Gula Semut	5
Gambar II.1 Jaringan AHP dan ANP	47
Gambar II.2 Kerangka Pikir Penelitian	60
Gambar III.1 Tahapan Prosedur Penelitian	68
Gambar III.2 Tahapan Pengolahan Data	69
Gambar IV.1 Peta Lokasi Kecamatan Sipirok Tapanuli Selatan.....	74
Gambar IV.2 Tahap Pembuatan Gula Semut Aren	80
Gambar IV.3 Kerangka Model ANP	87
Gambar IV.4 Jaringan ANP dengan Super Decision.....	88
Gambar IV.5 Desain Kuisisioner <i>Pairwise Comparison</i>	89
Gambar IV. 6 Prioritas Masalah Internal.....	93
Gambar IV. 7 Prioritas Masalah Eksternal	94
Gambar IV.8 Solusi Permasalahan Internal.....	95
Gambar IV.9 Solusi Permasalahan Eksternal	96
Gambar IV. 10 Alternatif Strategi Masalah Internal dan Eksternal.....	97
Gambar IV. 11 Model Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok	99

DAFTAR LAMPIRAN

1. Daftar Riwayat Hidup
2. Daftar Wawancara UMK Gula Semut Aren Sipirok
3. Nama-nama Responden dalam Penelitian
4. Kuisisioner ANP *Parwise Comparison* (Angket Penelitian)
5. Lampiran Jaringan Analytical Network Process (ANP)
6. Lampiran *Output ANP* dengan *Superdecision*
7. Dokumentasi Penelitian
8. SK Pembimbing, Surat Riset dan Surat Bukti Penelitian



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Gula semut aren merupakan produk olahan nira segar yang diambil dari pohon enau atau aren. Gula semut aren memberikan banyak manfaat kesehatan bagi yang mengkonsumsinya, seperti menjaga dan meningkatkan kekebalan tubuh. Antiseptik dan antioksidan yang terkandung dalam gula aren dapat membantu penyembuhan luka dan infeksi atau peradangan serta alergi dan gangguan pada pencernaan.¹

Gula semut aren bisa dikonsumsi semua kalangan mulai dari anak-anak hingga orang tua atau lansia. Terlebih bagi yang memiliki riwayat diabetes yang ingin mencampur sebagai bahan minuman seperti teh, kopi, bandrek dan untuk pemanis lainnya. Gula semut aren juga dapat mencegah obesitas karena memiliki sifat rendah kalori, dimana nira dari tumbuhan aren untuk gula semut hanya mengandung 0,67% jumlah gula dan 0% lemak serta 8,21% karbohidrat.²

Tumbuhan aren banyak ditemui dan tumbuh di daerah beriklim tropis Indonesia, seperti pada daerah Sumatera Utara khususnya daerah Sipirok Tapanuli Selatan. Masyarakat setempat memanfaatkan tumbuhan aren yang tumbuh liar tersebut untuk diambil niranya dan diolah. Nira menjadi salah satu komoditas pertanian yang menjadi sumber pendapatan atau ekonomi rumah tangga dengan

¹ Redaksi Dokter Sehat, "10 Manfaat Gula Aren (Gula Merah) Bagi Kesehatan Tubuh," *DokterSehat.Com*, December 10, 2018, <https://doktersehat.com/gaya-hidup/gizi-dan-nutrisi/manfaat-gula-aren/>.

² Margaretha Solang, Yurnia Ningsih N. Ismail, and Wirnangsih D. Uno, "Komposisi Proksimat dan Indeks Glikemik Nira Aren," *Biospecies* 13, no. 2 (July 29, 2020): 1–9, <https://doi.org/10.22437/biospecies.v13i2.8761>.

membentuk suatu usaha berupa pengolahan gula aren, sehingga daerah Sipirok merupakan sentra penghasil gula aren cetak dan gula semut di Tapanuli Selatan.

Berikut data luas tanaman dan produksi aren beberapa daerah di Sumatera Utara dari tahun 2017 hingga tahun 2020 termasuk di dalamnya daerah Tapanuli Selatan.

Tabel I.1
Luas Tanaman dan Produksi Aren Sumatera Utara

Kabupaten Kota	Luas Tanaman dan Produksi Aren Tanaman Perkebunan Rakyat menurut Kabupaten/Kota							
	Produksi (ton)				Luas Tanaman (Ha)			
	2020	2019	2018	2017	2020	2019	2018	2017
Mandailing Natal	687	634	630.79	2128.79	1034	1032	1026.56	1025.56
Tapanuli Selatan	1196	1164	1162.22	1030.22	988	984	981.75	773
Tapanuli Tengah	62	59	9.3	59.3	76	76	76	76.2
Tapanuli Utara	381	377	377.19	175.78	484	483	482	482.6
Padang Lawas Utara	226	174	174.42	104.42	291	285	284	284

<https://sumut.bps.go.id/site/resultTab>

Tabel di atas menunjukkan bahwa Tapanuli Selatan berada di urutan kedua setelah Mandailing Natal dalam hal luas tanaman, dengan total luas perkebunan aren 988 Ha ditahun 2020. Untuk produksi gula aren, Tapanuli Selatan menduduki produksi terbanyak dari tahun ke tahun. Meski demikian UMK gula semut aren tidak menunjukkan perkembangannya.

Gula aren yang diproduksi oleh masyarakat Sipirok Tapanuli Selatan tersedia dalam berbagai macam bentuk, ada berupa gula cetak, gula cair dan gula semut. Gula semut aren merupakan inovasi dari olahan gula aren cetak yang merupakan olahan utama sebelumnya, dimana gula semut ini bertekstur berupa

butiran-butiran halus atau bubuk. Inovasi yang dilakukan dikarenakan produk gula aren cetak tidak tahan lama dan harga yang cenderung berfluktuatif.

Temuan atau ide untuk mengubah gula aren cetak menjadi gula aren semut merupakan langkah yang sangat tepat untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan memiliki nilai tambah serta nilai jual yang lebih tinggi yang dapat mempengaruhi pengembangan UMK gula semut aren. Sipirok merupakan salah satu daerah yang sedang mengembangkan UMK gula semut yang masih belum familiar ditelinga masyarakat Tapanuli Selatan sendiri.

Di daerah lain seperti di pulau Jawa, gula semut sudah tidak asing lagi, bahkan beberapa daerah telah melakukan ekspor ke berbagai negara. Ditahun 2020 Desa Banyuwangi, Jawa Timur telah melakukan ekspor gula semut ke banyak negara seperti Kanada, Nigeria, Jeddah dan Jerman.³ Bahkan ditahun-tahun sebelumnya juga seperti tahun 2017 Banyuwangi melakukan ekspor gula semut aren ke Negara Amerika dan Eropa.

Di luar negeri gula semut sudah cukup terkenal dan banyak peminat. Hal tersebut terbukti dari permintaan ekspor gula semut yang terus naik. Menteri Perindustrian Airlangga Hartanto mengatakan dimana pada tahun 2014 nilai ekspor sebesar USD34,7 ribu dan meningkat menjadi USD48 ribu di tahun 2017 atau naik sekitar 27%, dengan negara tujuan ekspor yaitu Amerika, Australia, Eropa, Jepang dan Srilanka.⁴

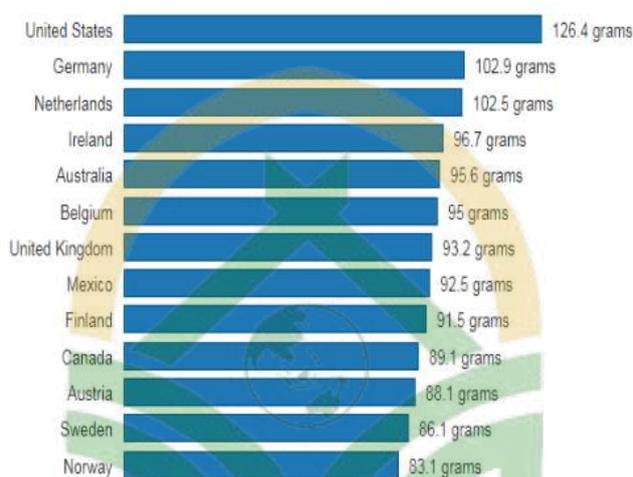
³ Sulvi Soviana, "Tim Dosen Unair Kenalkan Gula Kelapa Semut Atau Gula Aren Ke Ranah Internasional - Suryamalang.Com," 2020, <https://suryamalang.tribunnews.com/2020/11/14/tim-dosen-unair-kenalkan-gula-kelapa-semut-atau-gula-aren-ke-ranah-internasional>.

⁴ Sella Panduarsa, "Ekspor Gula Semut Indonesia Naik 27 Persen," *Antaranews.Com*, Mei 2018, <https://lampung.antaranews.com/berita/304007/ekspor-gula-semut-indonesia-naik-27-persen>.

Berikut informasi mengenai tingkat konsumsi gula semut di dunia baik gula semut aren, gula semut kelapa dan gula semut tebu.

Gambar I.1
Tingkat Konsumsi Gula Semut Dunia (2016)

Duabelas Teratas Konsumen Gula di Dunia (Perkapita Konsumsi Per Hari)



Sumber : kemendag.go.id⁵

Dari gambar di atas dapat dilihat United States merupakan negara dengan tingkat konsumsi gula semut paling tinggi sebesar 126,4gr/ hari perkapita. Kemudian disusul dengan negara Germany 102,9gr/ hari perkapita, lalu negara Netherlan 102,5gr, Ireland 96,7gr, Australia 95,6gr, Belgium 95gr, United Kingdom 93,2gr, Mexico 92,5gr, Finland 91,5gr, Canada 89,1gr, Austria 88,1gr, Sweden 86,1gr. Negara yang berada di tingkat konsumsi paling sedikit dengan angka 83,1gr/ hari perkapita diduduki oleh negara Norway.

Dengan demikian, dapat diartikan bahwa banyak konsumen di luar negeri yang meminati produk gula semut, yang termasuk di dalamnya gula semut aren.

⁵ Siska Fibrilliani, "Peluang Ekspor Gula Semut" (Kementerian Perdagangan RI, 2017), http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/admin/docs/publication/9501519022481.pdf.

Berikut disajikan pula data negara-negara pengimpor gula semut yang memperlihatkan bahwa negara-negara di bagian Eropa dan Asia termasuk Indonesia membutuhkan produk gula semut.

Gambar I.2
Negara-negara Pengimpor Gula Semut



Sumber : kemendag.go.id

Dari gambar di atas dapat dilihat 10 negara tujuan ekspor gula semut terbesar dunia. Negara paling dominan sebagai pengimpor gula semut adalah negara Philippines dengan angka 21,4%, dan paling rendah adalah negara Singapura sebesar 5,5%. Indonesia sendiri menjadi pengimpor gula semut, namun jenis gula semut yang diimpor merupakan gula semut rafinasi atau gula putih untuk kepentingan industri.⁶

⁶ Fibrilliani, hlm 6.

Volume produksi gula nasional pertahun belum mampu memenuhi kebutuhan gula konsumsi dan gula industri yang masing-masing berkisar 3 juta ton pertahun⁷, maka dari itu Indonesia masih impor gula rafinasi. Dari data di atas dapat dilihat betapa permintaan gula semut cukup tinggi di luar negeri. Fenomena di atas menjadi peluang bagi UMK gula semut Indonesia, maka penting dilakukan pengembangan khususnya pada UMK gula semut Sipirok yang belum bisa menembus ekspor atau pasar internasional.

Usaha gula semut aren yang ada di Tapanuli Selatan masih tergolong sangat sedikit dan belum berkembang. Dikatakan belum berkembang karena produksi salah satu usaha gula semut aren sipirok yang kian menurun dari tahun ke tahun dan jumlah karyawan yang semakin sedikit. Hal itu memengaruhi pendapatan atau omzet usaha tersebut semakin menurun pula yang menjadikan sulit untuk melakukan pengembangan atau diversifikasi usaha, dimana pengembangan usaha memerlukan modal yang tidak sedikit dan hal pendukung lainnya. Selain hal tersebut di atas, masih banyak faktor yang menjadi penyebab sulitnya UMK gula semut aren Sipirok untuk berkembang, sehingga sentra gula semut aren masih dalam lingkup kecil.

Melalui survey mini yang dilakukan sebelumnya, hanya terdapat dua pengusaha kecil saja yang ditemukan dapat bertahan hingga saat ini. Usaha gula semut aren tersebut yaitu usaha gula semut Rizky yang terletak di Kecamatan Arse Nauli, dan usaha gula semut Sobar di Desa Bulu Mario Sipirok yang berlokasi cukup jauh dari pusat kota. Hal di atas sesuai dengan informasi data

⁷ Tim Harian Kompas, "Ada (Impor) Gula, Ada 'Semut,'" *Tutur Visual - Kompas.id* (blog), July 20, 2020, <https://interaktif.kompas.id/baca/impor-gula/>.

yang ditemukan. Berikut data pelaku usaha gula semut aren di Tapanuli Selatan, Sumatera Utara.

Tabel I.2
Data Pelaku Usaha Gula Aren Tapanuli Selatan Tahun 2020

No	Kabupaten/ Provinsi	Produk	Pelaku Usaha	Alamat	Kapa- sitas Produ k-si	Tujuan Pasar	Kemitraan
1.	Tapanuli Selatan, Sumatera Utara	Gula Aren Batok, Gula Aren Semut	Fahmianto Simatupang	Desa Arse Nauli, Kec. Arse	2	Medan, Jakarta dan Kabupaten/ kota terdekat dengan Kabupaten Tapanuli Selatan	Kelompok Tani
2.	Tapanuli Selatan, Sumatera Utara	Gula Aren Batok, Gula Aren Semut	Nurkholis	Desa Bulu Mario, Kec. Sipirok	2	Medan, Jakarta, Pekan Baru, Sumatera Barat dan Sekitar Kab/ Kota terdekat dengan Kab. Tapanuli Selatan	Kelompok Tani Bargot, Pedagang/ Pengusaha

<https://12ap.pertanian.go.id/sipasbun2020/biz.php>

Tabel 1.2 menunjukkan hanya ada dua unit usaha gula semut aren saja sehingga perlu dilakukan pengembangan terhadap UMK tersebut agar dapat bertahan dan berkembang. Produksi gula semut yang kian menurun tidak terlepas dari permasalahan seperti permodalan dan bahan baku. Disampaikan oleh salah satu praktisi gula semut aren Sipirok, sulitnya memperoleh tambahan modal dan bahan baku menjadi kendala untuk meningkatkan produksi gula semut aren.

Sulitnya mendapatkan bahan baku tidak terlepas dari minimnya kerjasama antara pengusaha gula semut aren dengan petani aren dan semakin sedikitnya

pokok tanaman aren saat ini sebab belum dilakukannya budidaya aren di daerah tersebut. Selain itu akses jalan untuk perolehan bahan baku juga belum memadai, sebab masih melalui jalan setapak dan cukup jauh ke lokasi tumbuhnya aren. Putri, dkk menyampaikan permasalahan pokok tanaman aren ini yaitu umumnya tanaman aren belum dibudidayakan, sehingga produktivitas tanaman rendah.⁸

Harahap, dkk juga menyampaikan permasalahan mendasar atas produksi nira dan gula aren di Kabupaten Tapanuli Selatan adalah tanaman aren yang masih tumbuh liar sehingga belum ada teknik budidaya yang diterapkan dan kurangnya pengetahuan tentang budidaya tanaman aren.⁹ Studi literatur penelitian-penelitian terdahulu menyatakan bahwa terdapat beberapa faktor permasalahan yang menjadi kendala berkembangnya UMKM di suatu daerah.

Dari penelitian yang dilakukan oleh Hartono dan Deni menyatakan beberapa permasalahan utama yang menghambat perkembangan UMKM yaitu berupa rendahnya permodalan, sulitnya pemasaran, jalur distribusi dan penjualan serta sulitnya bahan baku.¹⁰ Sejalan pula dengan hasil penelitian yang dilakukan Tanjung, dkk, menyampaikan permasalahan yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan sumber dana, kualitas SDM yang rendah, kurangnya sumber bahan baku, sulitnya akses pasar dan infrastruktur yang belum memadai.¹¹

⁸ Lollie Agustina P Putri, Mahyuni Khairiyah, and Yusuf Husni, "Kajian Awal: Identifikasi Plasma Nutfah Aren Sumatera Utara Dengan Marka RAPD," n.d.

⁹ Parmanoan Harahap et al., "Eksplorasi dan Identifikasi Tanaman Aren (*Arenga pinnata* Merr) di Kabupaten Tapanuli Selatan," *Jurnal Pertanian Tropik* 5, no. 3 (January 1, 1970): 423–27, <https://doi.org/10.32734/jpt.v5i3.3115>.

¹⁰ Hartono and Deny Dwi Hartomo, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta," *Jurnal Bisnis dan Manajemen* 14, no. 1 (December 23, 2016): hlm 19, <https://doi.org/10.20961/jbm.v14i1.2678>.

¹¹ Ahmad Albar Tanjung et al., "Pemulihan Ekonomi melalui Pengembangan UMKM di Masa New Normal Covid-19: Pendekatan ANP-BCOR," *Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS)* 3, no. 4 (May 30, 2022): 724–28, <https://doi.org/10.47065/ekuitas.v3i4.1533>.

Masalah kurangnya kualitas SDM, kurangnya bimbingan dan pembinaan dari pihak terkait, teknologi yang rendah, kurangnya sumber daya modal, manajemen yang masih tradisional, infrastruktur yang belum memadai, sulitnya memperoleh bahan baku dan lain sebagainya terhadap UMKM juga ditemukan pada penelitian Amri.¹² Hasil penelitian Surya juga mengatakan bahwa hambatan terbesar yang dihadapi oleh UMKM Kecamatan Cileungsi yaitu masalah pemasaran dan aspek keuangan.¹³

Dari pernyataan beberapa penelitian terdahulu di atas, diketahui bahwa umumnya permasalahan pengembangan UMKM hampir sama. Masalah-masalah tersebut berupa keterbatasan SDM, akses pasar dan informasi serta aspek keuangan atau permodalan, bahan baku, teknologi dan infrastruktur yang belum memadai. Pengembangan UMK gula semut aren Sipirok harus dilakukan secara kerjasama dengan masyarakat, pihak swasta dan pemerintah setempat.

Cara yang dapat dilakukan berupa peningkatan akses permodalan melalui pembiayaan atau kredit. Kredit modal dapat dilakukan melalui pihak lembaga keuangan syariah baik lembaga keuangan bank maupun non bank serta membangun mitra dengan pengusaha besar dan masyarakat setempat khususnya para petani aren. Hal tersebut untuk bisa menciptakan produk yang memiliki daya saing dan dapat memenuhi permintaan di dalam dan luar negeri.

¹² Fahimul Amri, "Permasalahan UMKM: Strategi dan Kebijakan," *Prosiding Pluralisme Dalam Ekonomi Dan Pendidikan*, 2017, <http://ekp.fe.um.ac.id/wp-content/uploads/2017/06/30.-Fahimul-Amri.pdf>.

¹³ Awang Surya, "Analisis Faktor Penghambat UMKM di Kecamatan Cileungsi," *Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen* 11, no. 2 (September 28, 2021): 342–50, <https://doi.org/10.37932/j.e.v11i2.354>.

Selain untuk pengembangan, pembiayaan/ kredit merupakan salah satu penopang UMKM untuk terus hidup dan bertahan. Sesuai dengan pernyataan Mulianti yang menyatakan dalam penelitiannya bahwa kredit merupakan salah satu produk lembaga keuangan bank yang menjadi benteng pertahanan ekonomi nasional (UMKM).¹⁴ Hal tersebut akan menjadi peluang bagi masyarakat untuk memperbaiki dan meningkatkan perekonomian.

Pentingnya lembaga keuangan sebagai penyuntik dana disebabkan terbatasnya modal yang pada pelaku UMKM. Keterbatasan modal yang dimiliki UMKM akan mempengaruhi kuantitas dan kualitas produksi, pemasaran dan penggunaan teknologi. Saat ini akses permodalan dengan proses yang mudah dan cepat untuk didapatkan ada pada bank konvensional melalui program pemerintah yang disebut Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia (KUR BRI).

Kredit KUR pada BRI telah dilakukan oleh salah satu pengusaha gula semut aren Sipirok yaitu Gula Semut Rizky untuk menambah kuantitas produksi. Namun sebagai umat muslim, dalam bermuamalah haruslah berdasarkan prinsip-prinsip islam atau syar'i. Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah adalah lebih baik meskipun dengan proses yang agak rumit, sehingga terhindar dari bunga bank atau yang disebut riba.

Pengembangan UMK gula semut aren menjadi topik penelitian yang menarik karena gula semut aren memiliki potensi ekonomi yang cukup besar di Indonesia. Secara tidak langsung pengembangan UMK gula semut aren Sipirok dapat membantu pemerintah daerah dalam perbaikan perekonomian dan

¹⁴ Titin Mulianti, "Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Nasabah BRI Unit Ampenan Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Econetica* 2, no.1 (2020).

pembukaan lapangan kerja. Lewat pengembangan UMK banyak tercipta unit kerja atau usaha baru yang dapat menggerakkan perekonomian masyarakat.

Sejalan dengan pendapat Nurmasari dan Eka dalam penelitiannya bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat menjadi penopang dan penggerak roda perekonomian.¹⁵ Dikuatkan juga dengan pendapat Tulus Tambunan bahwa UMKM penting karena potensi kontributornya terhadap distribusi pendapatan, penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan, pembangunan industri dan pembangunan pedesaan serta peningkatan pendapatan ekspor.¹⁶

UMKM juga dapat menciptakan produk/ jasa baru yang dapat mendukung pertumbuhan ekonomi serta menciptakan perubahan dan kompetisi pada pasar.¹⁷ Penelitian yang dilakukan oleh Mahrus dkk,¹⁸ dan Purnama dkk,¹⁹ juga menemukan fakta bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi yang berkelanjutan yang dapat menyerap tenaga kerja untuk mengurangi tingkat pengangguran pada suatu daerah sehingga mempengaruhi pertumbuhan ekonomi negara.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
 PADANGSIDIMPUAN

¹⁵ Nurma Sari and Eka Komalasari, "Peran Pemerintah Dalam Pembinaan Usaha Kecil Dan Menengah Menghadapi Revolusi Industri 4.0 Kota Pekanbaru," *JPAP: Jurnal Penelitian Administrasi Publik* 7, no. 2 (October 29, 2021), <https://doi.org/10.30996/jpap.v7i2.5572>.

¹⁶ Tulus Tambunan, "Development Of Small And Medium Enterprises in Indonesia," n.d., hlm 2.

¹⁷ Tina Martini, Suhadi Suhadi, and Amirus Sodik, "Model Pengembangan UMKM dengan Pendekatan KBK (Kluster Bordir Dan Konveksi) di Desa Padurenan Kudus," *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 7, no. 1 (June 19, 2019): hal 32, <https://doi.org/10.21043/bisnis.v7i1.4904>.

¹⁸ Moch Mahrus Fathur Rosy, Refita Avitriani Rizalina, and Mega Ayu Ningtyas, "Pengembangan Usaha Kecil Menengah di Tanggulangin Sidoarjo," *Maliyah : Jurnal Hukum Bisnis Islam* 8, no. 2 (December 15, 2018): 198–217

¹⁹ Mahendra Purnama Yahya, Bambang Santoso, and Alfi Hariswanto, "Implementasi Program Bantuan Pemerintah Dalam Upaya Pengembangan Wirausaha Pemula di Kementerian Koperasi dan UKM (Studi Pada Kabupaten Lombok Tengah)," *Profit* 12, no. 02 (August 1, 2018): 31–37, <https://doi.org/10.21776/ub.profit.2018.012.02.4>.

Dalam pengembangannya, pemasaran gula semut aren Sipirok sudah dilakukan dengan bantuan teknologi seperti media sosial yang dapat menjangkau masyarakat luas hingga keluar negeri, namun produk gula semut Sipirok belum juga mencapai pasar global saat ini. Pada pengembangan UMKM, Raja Nasution, selaku Kepala Dinas Perdagangan Koperasi dan UKM Tapanuli Selatan menekankan pemberdayaan dan partisipasi sebagai upaya pengembangan UMKM daerah Tapanuli Selatan.

Hal tersebut demi peningkatan ekonomi masyarakat, namun kenyataannya hingga saat ini UMK gula semut aren Sipirok masih belum memperlihatkan tanda-tanda berkembang. Dari hal di atas, perlu untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi penghambat berkembangnya UMK gula semut aren Sipirok, dan mempertimbangkan penentuan solusi dan strategi atau pengambilan keputusan yang tepat dalam mengatasi masalah pengembangan usaha tersebut.

Cara yang digunakan adalah dengan menggunakan model pengambilan keputusan yang melibatkan berbagai kriteria pendukung, dengan pendekatan *Analytical Network Process (ANP)*. ANP merupakan generalisasi dari AHP dan dapat digunakan untuk memecahkan masalah keputusan yang lebih kompleks, yang terdiri dari dua bagian pasangan yaitu, pertama terdiri dari hierarki kontrol (jaringan) kriteria dan sub kriteria yang mengontrol jaringan umpan balik. Bagian kedua, terdiri dari jaringan pengaruh yang berisi faktor-faktor masalah dan pengelompokan logis dari faktor-faktor tersebut ke dalam kelompok.²⁰

²⁰ Ozden Bayazit and Birsan Karpak, "An Analytical Network Process-Based Framework for Successful Total Quality Management (TQM): An Assessment of Turkish Manufacturing Industry Readiness," *International Journal of Production Economics* 105, no. 1 (January 2007): 79–96, <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2005.12.009>.

Penggunaan ANP dalam penelitian ini karena ANP mampu menstruktur permasalahan yang kompleks dan saling terkait pada data kualitatif dan kuantitatif, sehingga didapat proses pengambilan keputusan yang lebih jelas, tepat dan sistematis atas permasalahan yang ada pada UMK gula semut aren Sipirok. Seperti kata Kheybari dkk, dalam penelitiannya bahwa ANP salah satu metode pengambilan keputusan multikriteria yang banyak digunakan untuk menyelesaikan berbagai permasalahan di dunia nyata karena pertimbangan hubungan yang kompleks yang saling terkait antar elemen keputusan serta kemampuan menerapkan atribut kualitatif dan kuantitatif.²¹

Dari beberapa kriteria masalah yang menjadi penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok, akan ditemukan faktor dominan dan prioritas solusi serta alternatif strategi yang menjadi penyelesaiannya. Berdasar uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap UMK gula semut aren Sipirok, dengan judul penelitian “Model Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok dengan Pendekatan *Analytical Network Process*”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan deskripsi latar belakang diatas, dapat diidentifikasi permasalahan yang menghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok sebagai berikut :

1. Permodalan dalam mengembangkan UMK masih kurang sehingga membutuhkan kucuran atau bantuan dana baik dari lembaga keuangan bank maupun non bank.

²¹ Siamak Kheybari, Fariba Mahdi Rezaie, and Hadis Farazmand, “Analytic Network Process: An Overview of Applications,” *Applied Mathematics and Computation* 367 (February 2020): 124780, <https://doi.org/10.1016/j.amc.2019.124780>.

2. Kurangnya kualitas SDM dalam pengolahan produk dan penggunaan teknologi pada UMK.
3. Terbatasnya bahan baku untuk pembuatan produk.
4. Sarana dan prasarana yang masih minim, seperti peralatan produksi yang masih manual dan infrastruktur jalan dan akses lain yang menunjang efektivitas operasi produksi.
5. Pemasaran produk UMK masih tingkat lokal, sehingga memerlukan strategi dan bantuan pemerintah untuk menjangkau pasar luar negeri.
6. Minimnya peran atau perhatian pemerintah daerah serta pihak swasta dalam pengembangan UMK.

C. Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian dibuat untuk membatasi pembahasan masalah yang terlalu luas hingga tidak melenceng kemana mana atau pembahasan yang tidak penting. Sehingga pembahasan pada penelitian ini berfokus pada masalah atau faktor-faktor penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Adapun faktor dimaksud berupa faktor internal maupun faktor eksternal dan penentuan solusi yang tepat serta strategi dengan model pengembangan UMK gula semut aren Sipirok menggunakan metode *Analytical Network Process (ANP)*.

D. Batasan Istilah

Agar lebih mudah untuk memahami masalah dan topik penelitian akan diuraikan definisi operasional diantaranya:

1. Model

Model adalah representasi dari suatu fenomena, baik nyata maupun abstrak yang menekankan pada elemen terpenting dari fenomena tersebut.²²

²² Bambang A. S, "Perbedaan Model Dan Teori Dalam Ilmu Komunikasi," *Humaniora* 5, no. 2 (October 30, 2014): 1153–60, <https://doi.org/10.21512/humaniora.v5i2.3255>.

Model disini sebagai alat untuk menjelaskan fenomena komunikasi atau mempermudah suatu penjelasan.

2. Pengembangan

Menurut KBBI pengembangan dapat diartikan sebagai pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus kepada sasaran yang dikehendaki.

3. Usaha Kecil dan Menengah (UMK)

UMK merupakan satu dari sekian banyak jenis bisnis atau usaha yang dijalankan secara perorangan maupun kelompok dalam skala mikro dan kecil.

4. *Analytical Network Process* (ANP)

Analytical Network Process (ANP) adalah metode pengambilan keputusan mengenai permasalahan yang kompleks, dengan prinsip-prinsip dasarnya yaitu menstruktur kompleksitas, pengukuran dan sintesis.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, ditentukan rumusan masalah dalam penelitian yaitu :

1. Apa faktor dominan permasalahan dalam pengembangan UMK gula semut aren Sapiro?
2. Bagaimana solusi untuk permasalahan UMK gula semut aren Sapiro?
3. Bagaimana strategi yang dilakukan dalam pengembangan UMK gula semut aren Sapiro?

F. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi masalah-masalah yang menjadi penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sapiro, dan

membentuk sebuah model pengembangan usaha melalui pendekatan *Analytical Network Process*. Melalui ANP dapat dilihat pengelompokan permasalahan atau faktor-faktor yang menghambat perkembangan UMK gula semut aren Sipirok.

Selain pengelompokan permasalahan, alternatif solusi dan strategi juga akan tampak jelas, yang mana solusi dan strategi tersebut akan digunakan untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang ditemukan pada UMK gula semut Sipirok. Atas solusi dan strategi pengembangan yang tepat, diharapkan UMK gula semut aren Sipirok dapat berkembang dan lebih maju menjadi UMK yang tangguh dan memiliki daya saing sehingga mampu menembus pasar internasional, yang nantinya akan berpengaruh dan membawa kesejahteraan pada perekonomian masyarakat.

G. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti

Khusus bagi peneliti sendiri, penelitian ini menjadi ladang ilmu yang menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengembangan usaha gula semut aren. Penelitian ini juga menjadi syarat dalam menyelesaikan studi pascasarjana yang sedang ditempuh.

2. Bagi Akademi dan Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang kewirausahaan tentang model pengembangan UMK gula semut aren. Diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru bagi

pembaca serta dapat digunakan sebagai bahan rujukan bagi peneliti lain nantinya.

3. Bagi Pelaku Usaha Gula Semut

Penelitian ini diharapkan berguna sebagai rujukan dalam perbaikan usaha gula semut aren. Baik dalam permasalahan internal maupun permasalahan eksternal usaha. Sehingga usaha tersebut dapat berkembang dan memiliki daya saing serta mampu menembus pasar global.

4. Bagi Pemerintah

Semoga penelitian ini dapat digunakan untuk membantu pemangku kepentingan dalam membuat kebijakan atas berbagai permasalahan yang menjadi penghambat pengembangan UMK. Penelitian ini juga diharapkan menjadi pendukung tekad pemerintah dalam upaya membangun dan mensukseskan program pemberdayaan masyarakat sehingga tercipta kesejahteraan rakyat.

5. Bagi Masyarakat

Penelitian ini juga diharapkan dapat berguna sebagai sumbangan pemikiran dan edukasi bagi masyarakat setempat dan daerah lain yang memiliki potensi hasil alam yang dapat di kelolah untuk suatu usaha agar dapat memperbaiki dan membangun perekonomian serta dapat menekan angka pengangguran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengembangan Usaha

Moekijat menyatakan pengembangan adalah upaya yang dilakukan untuk meningkatkan aktivitas kinerja saat ini atau masa depan. Cara yang digunakan dengan memberikan informasi, mempengaruhi sikap atau meningkatkan keterampilan.²³ Sedangkan usaha adalah kegiatan yang teratur dan terus menerus dengan tujuan mencari keuntungan, baik yang dilakukan oleh badan hukum maupun badan usaha yang berdiri dan berkedudukan pada suatu daerah dalam suatu negara.²⁴

Pengembangan usaha sendiri menurut Mulyadi adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah, stakeholder dan masyarakat untuk memberdayakan suatu usaha. Pemberdayaan tersebut dapat dilakukan melalui pemfasilitasan, pendampingan dan bimbingan. Hal itu untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha.²⁵

Sedangkan menurut Subagyo pengembangan usaha berarti adanya usaha yang akan dibangun yang merupakan bagian dari entitas dari usaha yang ada sebelumnya, dan bisa bersifat vertikal ataupun horizontal.²⁶ Dapat disimpulkan

²³ Rina Irawati, "Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil," *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia* 12, no. 1 (February 1, 2018), <https://doi.org/10.32812/jibeka.v12i1.18>.

²⁴ Lenda Surepi, Azwar Rahmat, and Resi Julita, "Peranan Administrasi Bisnis dalam Strategi Pengembangan," *Jurnal Aghinya STIESNU Bengkulu* 4, no. 1 (2021).

²⁵ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil* (Alfabeta, 2010).

²⁶ Ahmad Subagyo, *Studi Kelayakan : Teori & Aplikasi* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2008), hlm 29.

bahwa pengembangan usaha merupakan upaya dalam penciptaan jangka panjang bagi organisasi atau suatu badan hukum dengan meningkatkan keterampilan atau kualitas SDM untuk mencari keuntungan sebanyak mungkin dalam kegiatan yang dilakukan secara teratur dan terus menerus.

Pengembangan vertikal yang dimaksud pada pengembangan usaha merupakan perluasan usaha secara pembangunan unit bisnis baru yang masih terkait atau berhubungan langsung dengan bisnis utamanya. Untuk pengembangan horizontal merupakan pengembangan usaha baru yang memiliki tujuan untuk memperkuat induk usaha atau bisnis utama agar mendapatkan keunggulan komparatif yang secara *line* produk tidak berhubungan dengan *core* bisnisnya.

Menurut Humaizar dalam (Syardiansah, dkk) pengembangan usaha dibagi menjadi tiga jenis yaitu perluasan ke hulu dan hilir, diversifikasi usaha dan menjual bisnis (Franchise).²⁷

a) Ekspansi Hulu dan ke Hilir.

Arah pengembangan pada bisnis ini disesuaikan dengan posisi bisnis yang sedang dijalankan saat ini. Apabila bisnis yang sedang dijalankan ada di hilir maka, pengembangannya ke arah hulu. Pada pengembangan jenis ini lebih mudah dilakukan karena telah mengetahui pasar, teknologi dan sumber material. Namun, kelemahannya yaitu ketidakmampuan dalam bisnis untuk

²⁷ Syardiansah, Martahadi, and Amalia Suri, "The Strategy Model of Small Industry Development on Woven Business of Pandanus Mat," *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)* 3, no. 4 (November 2020): hlm 2679, <https://doi.org/10.33258/birci.v3i4.1278>.

memenuhi permintaan produk akan menyebabkan penurunan pada tingkat penjualan.

b) Diversifikasi Bisnis

Diversifikasi usaha iaitu mengembangkan usaha menjadi berbagai jenis usaha. Kelebihan pada pengembangan ini ialah saat salah satu usaha mengalami penurunan permintaan atau kerugian, maka usaha lain dapat berperan menutupi kerugian yang dialami. Kelemahan pengembangan ini adalah sulitnya dilakukan, sebab harus mempelajari dari awal apa itu pasar, teknologi, sumber materi dan lain sebagainya.

c) Menjalankan Bisnis (*franchise*)

Pengembangan jenis ini maksudnya adalah penjualan hak paten bisnis saat usaha telah memiliki hak paten atas produk dan jasa serta konsep pemasarannya.

Sedangkan menurut Suryana pengembangan usaha terdiri atas meningkatkan skala ekonomi, peningkatan efisiensi dan perluasan lingkup usaha.²⁸ Meningkatkan skala ekonomi dapat dilakukan dengan meningkatkan produksi, teknologi, tempat usaha, sistem distribusi dan tenaga kerja. Peningkatan efisiensi dan perluasan skala ekonomi akan mendorong biaya produk yang akan menyebabkan peningkatan biaya jangka panjang.

Hal di atas dikarenakan semakin baik efisiensi operasional suatu usaha, maka secara keseluruhan efisiensi bisnis akan meningkat. Untuk perluasan lingkup usaha, mencakup dengan penambahan jenis usaha baru, produk dan

²⁸ Suryana, *Kewirausahaan : Kiat dan Proses menuju Sukses* (Salemba Empat, 2017), [//perpus.wates.uny.ac.id/index.php?p=show_detail&id=1907](http://perpus.wates.uny.ac.id/index.php?p=show_detail&id=1907).

jasa baru yang berbeda dengan yang ada sebelumnya (diversifikasi) serta penggunaan teknologi yang berbeda.

Pengembangan usaha yang bertujuan untuk menumbuhkan usaha yang dijalankan dapat dilakukan dengan beberapa teknik diantaranya perluasan skala usaha, perluasan cakupan usaha dan perluasan dengan kerja sama atau bermitra.²⁹ Pada perluasan skala usaha umumnya dilakukan dengan beberapa cara seperti menambah tenaga kerja, peralatan mesin dan penambahan modal serta inovasi produk atau jasa. Selain itu, juga dapat dilakukan dengan membuka unit usaha di lokasi atau tempat lain.

Untuk melihat perkembangan usaha yang dijalani, dapat diukur dengan indikator perkembangan usaha itu sendiri. Kim dan Choi dalam (Kartawinata et al) menyatakan untuk mengukur perkembangan usaha bisa dilihat melalui tingkat omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja pada usaha tersebut dan pertumbuhan pelanggannya.³⁰ Indikator tersebut dapat digunakan untuk mengukur, memantau dan mengevaluasi kemajuan usaha. Melalui hal tersebut dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan yang lebih baik.

a. Faktor Pendukung Pengembangan Usaha.

Dalam pengembangan usaha diperlukan adanya faktor pendukung yang akan menjadi kekuatan untuk usaha berkembang. Untuk mengetahui beberapa faktor pendukung atau hal-hal yang penting dalam pengembangan usaha dapat dilihat melalui indikator pengembangan usaha. Anoraga menyampaikan

²⁹ Surepi, Rahmat, and Julita, "Peranan Administrasi Bisnis dalam Strategi Pengembangan," hlm 7.

³⁰ Budi Kartawinata et al., "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus UMKM Kabupaten Bandung)," *eCo-Buss* 2, no. 2 (2020).

beberapa indikator pengembangan usaha berupa kemampuan modal, strategi pengembangan usaha, potensi sumber daya manusia dan kemampuan pengelolannya.³¹ Indikator pengembangan tersebut menunjukkan hal-hal yang penting yang dapat menjadi pedoman untuk pengembangan usaha.

Berdasar indikator pengembangan usaha di atas, beberapa faktor pendukung dapat diupayakan seperti bantuan permodalan, penciptaan iklim usaha yang kondusif, perluasan kemitraan, pelatihan dan promosi produk.³² Selain itu menurut Kismono dan Rofiudin, karakteristik pengusaha dan strategi pemasaran juga berperan sebagai pendukung.³³ Sejalan dengan pendapat Anoraga bahwa pemasaran, produksi dan pengelolaan, teknologi serta SDM juga menjadi pendukung untuk pengembangan usaha.³⁴

1. Bantuan Modal

Modal merupakan sumber dana yang dibutuhkan pelaku usaha untuk memulai atau menjalankan usaha. Besarnya modal akan mempengaruhi pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan. UMK yang telah mendapat suntikan dana dari lembaga keuangan baik bank maupun non bank melalui kerjasama yang dijalin akan mampu berkembang melalui peningkatan produksi.

Secara makro, modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi yang secara langsung terhadap proses produksi

³¹ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis : Pengelolaan Bisnis Era Globalisasi* (Jakarta: Rienka Cipta, 2007).

³² Alyas and Muhammad Rakib, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros Di Kabupaten Maros)," *Sosiohumaniora* 19, no. 2 (2017): hal 115.

³³ Gugup Kismono, *Bisnis Pengantar*, 2nd ed. (Yogyakarta: BPFE, 2012).

³⁴ Anoraga, *Pengantar Bisnis : Pengelolaan Bisnis Era Globalisasi*, hlm 67.

maupun terhadap prasarana produksi sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas usaha.³⁵ Modal digunakan untuk mendukung kemampuan perusahaan baik kualitas maupun kuantitas produksi yang unggul yang siap bersaing serta untuk meningkatkan kinerja UMKM yang didukung oleh tekad, pengalaman keberanian, pengetahuan dan *networking* yang baik.³⁶ Oleh karena itu faktor modal merupakan hal yang sangat penting.

2. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia memiliki peran penting atas kesuksesan suatu usaha. SDM tidak hanya sebatas alat produksi melainkan penggerak dan menjadi penentu keberlangsungan operasi dan aktivitas suatu usaha atau organisasi. SDM yang berkualitas akan mampu menjalankan fungsi-fungsi manajemen usaha dengan baik. Kualitas sumber daya manusia merupakan kemampuan SDM untuk melakukan tugas dan tanggungjawab yang diemban berbekal pendidikan, pelatihan serta pengalaman.³⁷

3. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Dalam hal ini diharapkan adanya upaya penciptaan iklim kondusif oleh pemerintah, yang mana perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang selaras dengan dunia usaha. Tujuannya disini untuk memberikan kesempatan yang sama kepada masyarakat dan pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya, termasuk akses terhadap sumber daya produktif.

³⁵ Husein Umar, *Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm 17.

³⁶ Rajindra B, Wahba G, and Febrianti D, "Pengaruh Modal Kerja Dan Kemampuan Produksi Terhadap Kinerja Keuangan UMKM.," *Jurnal Sinar Manajemen* 5, no.1 (2018): 9–23.

³⁷ Ketut Eny Suastini, "Pengaruh Kualitas Sumber Daya Manusia dan Ukuran Usaha Terhadap Pemahaman UMKM dalam Menyusun Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha* 9, no. 3 (2018): hlm 169.

Dalam pengertian ini tidak ada perbedaan perlakuan antara perusahaan besar dan UMK semuanya diperlakukan sama.

Pengembangan lingkungan bisnis yang kondusif lebih terfokus pada aspek regulasi dan deregulasi. Langkah-langkah yang diperlukan dilaksanakan dalam bentuk peraturan perundang-undangan. Begitu pula kalau ada regulasi yang melarang, akan diperbaiki atau mungkin dihapuskan/ dideregulasi. Pemerintah juga harus menegaskan dilarangnya praktik monopoli dan persaingan yang tidak sehat serta berkeadilan untuk menciptakan iklim usaha dan persaingan usaha yang sehat dan kuat.

4. Perluasan Kemitraan

Penting dilakukan pengembangan mitra kerja untuk saling membantu dan saling menguntungkan antara UMK dengan pengusaha besar baik dalam negeri maupun pengusaha luar negeri, untuk meminimalisir terjadinya monopoli dalam usaha.³⁸ Dengan kemitraan jangkauan geografis akan lebih luas dan memungkinkan atas akses yang lebih besar terhadap sumber daya, sehingga kemitraan memberikan manfaat yang cukup besar. Kemitraan dapat dilakukan bukan hanya dengan perusahaan-perusahaan besar melainkan juga dengan pemerintah dan masyarakat.

5. Pelatihan dan Promosi Produk

Pelatihan akan sangat mempengaruhi keahlian pengusaha dalam mengelola usahanya untuk menciptakan kreativitas dan inovasi produk. Sehingga dengan adanya kreativitas dan inovasi produk dapat mencapai

³⁸ Ahmad Mukoffi, "Analisis Kebijakan Pemerintah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Kabupaten Malang (UMKM)," *JAMSWAP : Jurnal Akuntansi Dan Manajemen STIE Walisongo Pasuruan* 3, no. 2 (April 10, 2018): hal 65.

keunggulan bersaing dan memenangkan pelanggan baru.³⁹ Sangat diperlukan adanya peningkatan pelatihan bagi UMK oleh pemerintah, baik pada aspek kewiraswastaan, bidang manajemen dan administrasi maupun pada pengetahuan dan keterampilan atas pengembangan usahanya. Pada promosi produk perlu dilakukan dengan media khusus dalam upaya mempromosikan produk yang dihasilkan, agar dapat mempercepat proses kemitraan antara UMKM dengan perusahaan besar.⁴⁰

6. Karakteristik Pengusaha

Salah satu faktor internal yang mempengaruhi kinerja usaha suatu bisnis ialah karakteristik wirausaha, terbukti berpengaruh signifikan secara parsial.⁴¹ Semakin baik kualitas sumber daya manusia pada suatu usaha akan berdampak pada peningkatan hasil usaha yang dikelola. Sikap yang harus dimiliki seorang pengusaha adalah semangat berprestasi, pekerja keras, pantang menyerah, bertanggungjawab, perhatian pada kualitas, jujur dan bertanggungjawab, berorientasi pada hasil yang baik dan penghargaan, optimis, kemampuan mengorganisasi dan berorientasi pada uang.

7. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah upaya dalam memasarkan suatu produk baik berupa barang maupun jasa melalui pola rencana ataupun taktik

³⁹ Widiya Dewi Anjaningrum and Agus Purnomo Sidi, "Kreatifitas dan Inovasi Produk Industri Kreatif," 2018, hal 62.

⁴⁰ Hesti Kusuma, Abdul Juli, and Abdullah Said, "Peran Dinas Koperasi Dan UKM Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Kota Malang (Studi Pada Dinas Koperasi Dan UKM Kota Malang)," *Administrasi Publik (JAP)* 1, no. 2 (n.d.): 213–20.

⁴¹ Eka Ludiya and Aam Rachmat Mulyana, "Pengaruh karakteristik wirausaha dan inovasi terhadap kinerja usaha pada umkm fashion di kota cimahi," *K I N E R J A*, 2020.

tertentu sehingga meningkatkan jumlah penjualan.⁴² Strategi pemasaran dalam suatu usaha merupakan faktor penting untuk mencapai tujuan perusahaan atau sukses. Salah satu kegiatan yang mempengaruhi keberlangsungan hidup dan perkembangan usaha serta untuk memperoleh profit yaitu dengan melakukan pemasaran. Strategi pemasaran untuk gula semut aren Sipirok sendiri direkomendasikan yaitu mempertahankan merk dan label serta memperkenalkan keunggulan produk ke masyarakat baik lokal maupun non lokal.

Terdapat falsafah dan cara untuk pemasaran yang disebut konsep pemasaran (*marketing concept*). Konsep pemasaran tersebut dibuat dengan menggunakan tiga faktor yaitu : Penyaluran dan kegiatan perusahaan harus berorientasi pada konsumen. Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan dan seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan harus dikoordinasikan dan diintegrasikan secara organisasi.⁴³

Suatu produk dapat dikenal oleh banyak orang jika produk tersebut dipresentasikan kepada masyarakat. Proses memperkenalkan produk disebut pemasaran. Menurut Kismono, pemasaran merupakan rangkaian kegiatan yang dirancang untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen, mengembangkan distribusi, promosi dan penetapan harga serta pelayanan untuk memenuhi kebutuhan konsumen pada tingkat keuntungan tertentu.⁴⁴

⁴² Marissa Grace Haque-Fawzi, et al., *Strategi Pemasaran Konsep, Teori Dan Implementasi* (Tangerang: Pascal Books, 2021), hlm 9.

⁴³ Mohammad Rofiudin and Imam Muttaqin, "Penelitian Dan Pengembangan Sistem Mutu Pengelolaan Sumber Daya Manusia Dan Pemasaran Pada UMKM Kriuk-Kriuk Di Malang," *STIE Indocakti Malang*, n.d., hal 86.

⁴⁴ Kismono, *Bisnis Pengantar*, 2nd ed. (Yogyakarta: BPFE, 2012).

Pemasaran produk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terletak pada pangsa pasar yang akan dituju, termasuk seperti lokasi pemasaran.⁴⁵ Dalam penelitiannya Astrid menyampaikan sistem pemasaran yang dapat meningkatkan perkembangan UMKM bisa dilihat dari kualitas sistem pemasaran yang digunakan, tepatnya segmentasi pasar tujuan dan penggunaan sistem pemasaran.⁴⁶ Semakin baik sistem pemasaran yang dilakukan UKM, semakin besar pula dampak terhadap peningkatan pengembangan UKM.

Dalam upaya melakukan pemasaran yang lebih luas, perlu didukung mutu atau kualitas produk yang baik pula. Menurut Fasa dalam (Rahman Tanjung, dkk), mutu dapat didefinisikan sebagai keunggulan pada suatu produk jika dibandingkan dengan produk pesaing dilihat dari sudut pandang pelanggan.⁴⁷ Selain mutu produk, inovasi juga sangat penting dalam upaya memperluas pemasaran.

Shepherd dalam (Damayanti dan Tanjung) menyatakan bahwa inovasi tidak hanya sebatas barang produksi, melainkan perilaku atau sikap hidup dan gerakan-gerakan. Sikap atau perilaku dimaksud dapat membawa menuju proses perubahan dalam segala bentuk tata kehidupan masyarakat.⁴⁸

⁴⁵ Maskarto Lucky Rosmadi, "Analisis Faktor-faktor Penunjang Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)," *SNEB : Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis Dewantara* 1, no. 1 (September 2, 2019): 41–48, <https://doi.org/10.26533/sneb.v1i1.410>.

⁴⁶ Astrid Puspaningrum, "Factors Affecting The Development of Small and Medium Industry Business in Malang City," Faculty of Economics of University of Brawijaya; *Jurnal Aplikasi Manajemen* 17, no. 2 (June 1, 2019): 328–35, <https://doi.org/10.21776/ub.jam.2019.017.02.16>.

⁴⁷ Rahman Tanjung et al., "Pengembangan UKM Turubuk Pangsit Makanan Khas Kabupaten Karawang," *Jurnal Karya Abdi Masyarakat* 4, no. 2 (August 31, 2020): hlm 325, <https://doi.org/10.22437/jkam.v4i2.10561>.

⁴⁸ Rahman Tanjung et al., hlm 325,

Inovasi menjadi salah satu karakter yang menonjol pada bidang kewirausahaan dan menjadi salah satu faktor kunci bagi keberlangsungan dan daya saing dalam bisnis.⁴⁹

b. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi merupakan suatu proses yang direncanakan untuk dapat mencapai tujuan atau sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang.⁵⁰ Menurut Tjiptono strategi adalah pendekatan yang menyeluruh yang terkait dengan rencana atau gagasan dan tindakan sebuah aktivitas dengan taktik tertentu dalam kurun waktu tertentu untuk suatu pencapaian.⁵¹ Strategi mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang sehingga bersifat berorientasi ke masa depan.

Strategi memiliki konsekuensi multi fungsional sehingga dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor pada suatu usaha, baik eksternal maupun internal. Faktor lingkungan internal usaha penting dianalisis untuk mempelajari produk dan operasi, distribusi usaha, pemasaran, sumber daya dan karyawan serta keuangan dan akuntansi. Sedangkan untuk analisis faktor eksternal untuk mengetahui lingkungan atas penentuan peluang atau ancaman yang dihadapi suatu usaha.⁵²

⁴⁹ Amanullah, "Perilaku Inovatif Dalam Berwirausaha Dan Keuntungannya," Ormawa Universitas STEKOM, 2021, <https://ormawa.stekom.ac.id/berita/perilaku-inovatif-dalam-berwirausaha-dan-keuntungannya>.

⁵⁰ Surepi, Rahmat, and Julita, "Peranan Administrasi Bisnis dalam Strategi Pengembangan," hlm 4.

⁵¹ Fandy Tjiptono, "Strategi Pemasaran," 1995, <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=309878>.

⁵² Ferren Chintya Monetera and Pusvita Yuana, "Analisis Strategi Bisnis Sebagai Pengembangan Usaha Pada Usaha Mimiko," n.d.

Sedangkan strategi pengembangan menurut Sulistiani dalam (Andrianti dan Oktavia) adalah suatu kegiatan pada organisasi dalam mencapai tujuan yang direncanakan dengan kerjasama antar individu dan organisasi.⁵³ Dari pengertian di atas disimpulkan strategi pengembangan usaha merupakan suatu tindakan aktivitas dengan cara tertentu secara berkelanjutan dalam memperbaiki pelaksanaan pekerjaan saat ini maupun yang akan datang pada suatu organisasi atau badan usaha. Kuncoro dalam (Amri) mengungkapkan terdapat dua langkah strategis yang dapat diusulkan untuk pengembangan sektor UMKM, yaitu *demand pull strategy* dan *supply push strategy*.⁵⁴

Demand pull strategy mencakup strategi perkuatan dari sisi permintaan produk sesuai dengan keadaan dan kebutuhannya, yang dapat dilakukan dengan perbaikan iklim bisnis, fasilitasi hak paten dan pemasaran domestik juga luar negeri serta perolehan peluang pasar. Pada *supply push strategy* mencakup dari sisi penawaran dengan adanya ketersediaan bahan baku, bantuan teknologi, peralatan dan mesin, peningkatan kemampuan SDM serta dukungan permodalan.

Strategi ini berorientasi pada kualitas dan inovasi produk yang lebih memikat konsumen. Menurut Supriyono dalam (Adiwinansa) penyusunan strategi konseptual setidaknya melakukan proses analisis yang cermat untuk memastikan faktor-faktor yang mempengaruhi strategi dipertimbangkan

⁵³ Fitri Andrianti and Renny Oktafia, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Media Online Desa Karangpoh Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo (Tinjauan Pemasaran Islam)," *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* 8, no. 1 (January 26, 2021): 43, <https://doi.org/10.20473/vol8iss20211pp43-54>.

⁵⁴ Fahimul Amri, "Permasalahan UMKM: Strategi dan Kebijakan," *Prosiding Pluralisme Dalam Ekonomi Dan Pendidikan*, 2017, <http://ekp.fe.um.ac.id/wp-content/uploads/2017/06/30.-Fahimul-Amri.pdf>.

dengan baik. Selanjutnya, dalam penyusunan strategi dilakukan prediksi, mempertimbangkan masa depan untuk mengantisipasi perubahan.⁵⁵

2. Usaha Mikro Kecil (UMK)

UMK menurut Kementerian Keuangan RI dibagi berdasar kelas usahanya. Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, sebagaimana diatur dalam peraturan pemerintah. Sedangkan Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri oleh orang perorangan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.⁵⁶

Usaha Mikro memiliki kriteria seperti modal usaha maksimal satu miliar rupiah (Rp1 miliar). Jumlah tersebut di luar tanah dan bangunan tempat usaha. Omzet pertahunnya maksimal atau sampai dengan dua miliar rupiah (Rp2 miliar). Kriteria Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari satu miliar rupiah (Rp1 miliar) hingga lima miliar rupiah (Rp5 miliar) dengan tidak termasuk tanah dan bangunan usaha.⁵⁷ Hasil penjualan tahunan usaha kecil lebih dari dua miliar (Rp2 miliar) hingga maksimal Rp15 miliar. Usaha menengah memiliki modal Rp5 miliar hingga Rp10 miliar dengan omzet

⁵⁵ Praditya Reza Adiwinsana, "Strategi Pengembangan UMKM Gula Semut Di Desa Hargotirto Kecamatan Kokap Kabupaten Kulon Progo," *Journal of Public Policy and Administration Research* 1, no. 5 (October 9, 2016): 942–54.

⁵⁶ Arif Hidayat, "Mengenal Program Pembinaan UMKM Kemenkeu Satu Tahun 2023," accessed July 2, 2023, <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/15879/Mengenal-Program-Pembinaan-UMKM-Kemenkeu-Satu-Tahun-2023.html>.

⁵⁷ Yuliana Duti Harahap, Budi Santoso, and Mujiono Hafidh Prasetyo, "Pendirian Perseroan Terbatas Perseorangan Serta Tanggung Jawab Hukum Pemegang Saham Berdasarkan Undang-Undang Cipta Kerja," *Notarius* 14, no. 2 (December 31, 2021): hlm 730.

pertahun lebih dari Rp15 miliar hingga Rp50 miliar.⁵⁸ Untuk lebih jelasnya berikut disajikan dalam bentuk tabel ;

Tabel II.1
Perbedaan Usaha Mikro dan Kecil

No.	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
1.	Berdasar modal usaha yang digunakan maksimal satu miliar rupiah	Modal usaha sebesar satu miliar rupiah hingga lima miliar rupiah	Modal usaha sebesar lima miliar rupiah hingga sepuluh miliar rupiah
2.	Omzet yang didapat pertahun maksimal dua miliar rupiah	Omzet tahunan senilai dua miliar rupiah hingga lima belas miliar rupiah	Omzet tahunan senilai lima belas miliar hingga lima puluh miliar rupiah

a. Ciri dan Karakteristik UMKM

Selain defenisi, UMKM juga memiliki ciri dan karakteristik, yang mana karakteristik UMKM tidak hanya terdapat pada aspek modal, omzet atau pendapatan dan jumlah karyawan atau tenaga kerja. Perbedaan UMKM dengan perusahaan besar juga dapat dibedakan berdasar ciri dan karakteristik yang ada pada UMKM itu sendiri serta klasifikasinya. Ciri-ciri UMKM diantaranya yaitu:⁵⁹

- 1) Jenis komoditi pada usaha tersebut sewaktu-waktu dapat berganti atau tidak tetap.
- 2) Lokasi usaha sewaktu-waktu bisa berpindah.

⁵⁸ “Kriteria UMKM Berdasarkan Hasil Penjualannya Menurut PP 7 Nomor 2021 | Databoks,” 2023, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/05/19/inilah-kriteria-umkm-berdasarkan-hasil-penjualannya-menurut-pp-7-nomor-2021>.

⁵⁹ Kadeni and Ninik Srijani, “Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat,” *Equilibrium* 8, no. 2 (July 2020): hlm 194.

- 3) SDM yang ada masih sangat terbatas, belum memiliki jiwa kewirausahaan.
- 4) Tingkat pendidikan SDM nya biasanya masih rendah.
- 5) Belum menerapkan pencatatan keuangan, sehingga uang bisnis masih menyatu dengan uang pribadi.
- 6) Sebagian besar pengusaha UMKM menggunakan modal sendiri dan tidak memiliki jaringan ke lembaga keuangan atau perbankan .
- 7) Umumnya pelaku usaha belum memiliki surat ijin usaha dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Untuk karakteristik UMKM itu sendiri menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha berdasar skala usahanya. Menurut Bank Indonesia & LPPI (2015) dalam perspektif usaha, Usaha Mikro Kecil Menengah dibagi atas empat kelompok.⁶⁰

- 1) UMKM sektor informal seperti usaha pedagang kaki lima.
- 2) Pelaku Usaha Mikro, adalah pengusaha yang memiliki kemampuan sifat pengrajin, namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- 3) Usaha Kecil Dinamis yaitu kelompok UMKM yang memiliki kemampuan berwirausaha dan dapat bekerjasama atau mampu menerima pekerjaan sub kontrak baik dalam negeri maupun ekspor.

⁶⁰ Apip Alansori S.E and Erna Listyaningsih Ph.D S. E. , M. Si, *Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat* (Penerbit Andi, 2020), hlm 18.

- 4) *Fast Moving Enterprise*, yaitu UMKM yang pelakunya telah memiliki jiwa kewirausahaan sehingga siap dan cakap dalam mengembangkan usahanya menjadi usaha yang lebih besar.

b. Keunggulan dan Kelemahan UMKM

Keunggulan UMKM dapat dilihat dari kekuatan dan kemampuan UMKM itu sendiri yang memberikan banyak manfaat bagi masyarakat dan negara. Usaha Mikro Kecil Menengah mampu bertahan di masa-masa terjadinya krisis ekonomi di Indonesia, yang mana usaha-usaha besar saat itu mengalami stagnasi bahkan gulung tikar. UMKM juga telah menjadi penyangga perekonomian suatu negara yang berdaya tahan tinggi.⁶¹

Selain itu, keunggulan UMKM terdapat pada kemampuan dalam menyerap tenaga kerja yang cukup banyak sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran. Selain itu, bersifat fleksibel dan mampu beradaptasi terhadap perubahan pasar. Untuk kelemahan UMKM dapat berupa rendahnya kapasitas produksi usaha, UMKM masih menggunakan alat-alat produksi yang tradisional bahkan manual dalam pengolahan produk.

Usaha tingkat UMKM terkadang bersifat hanya sementara dan tidak bertahan lama, banyak yang gulung tikar sebelum melewati ambang batas lima tahun. Selain itu, banyak yang bertahan namun jalan di tempat atau tidak berkembang hingga memutuskan untuk beralih ke usaha lain. Hal tersebut dapat memicu meningkatnya tingkat pengangguran di suatu daerah. Kelemahan lainnya yaitu UMKM membanjiri pasar dengan produk dan layanan murah dan

⁶¹ Abdul Muttalib, "Pola Karakteristik Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram," *Business Management* 1, no. 1 (February 3, 2022), <https://doi.org/10.58258/bisnis.v1i1.3077>.

rentan dengan persaingan, yang mana hal tersebut dapat merusak citra merk dan nilai UMKM yang bercita-cita tinggi.⁶²

Selain itu, kelemahan lain yang dimiliki UMKM yaitu kesulitan menghadapi perpajakan atau berbagai retribusi oleh pemerintah daerah. Hal tersebut dikarenakan minimnya SDM yang ada dan akan menambah biaya operasional usaha sehingga mempengaruhi margin usaha. Kelemahan UMKM juga sering didapati dengan tidak terdaftarnya pada asuransi usaha.

Pengembangan UMK bertujuan untuk menjadikan usaha menjadi usaha yang berdaya saing melalui penguatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang mendukung adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi.⁶³ Dengan pengembangan, usaha industri dapat menjadi usaha kecil, dan usaha kecil dapat meningkat menjadi usaha menengah hingga menjadi usaha besar.

Pengembangan dan pertumbuhan UMKM merupakan pendorong penting pembangunan ekonomi di banyak negara di dunia.⁶⁴ Pengembangan usaha mikro kecil menjadi hal yang sangat penting berdasar pertimbangan berikut⁶⁵ :

1) Struktur usaha di negara Indonesia selama ini bertumpu kepada keberadaan UMKM namun dengan kondisi yang memperhatikan baik dari sisi nilai

⁶² Tim Riset PRKKEK-BRIN, "Definisi Dan Model UMKM Naik Kelas (Scaling Up1)," *Organisasi Riset Tatakelola Pemerintahan, Ekonomi Dan Kesajahteraan Masyarakat Pusat Riset Koperasi, Korporasi, Dan Ekonomi Kerakyata*, n.d., https://fiskal.kemenkeu.go.id/files/berita-kajian/file/1672296348_studireferensimodelumkmnaikkelasbrinkf.pdf.

⁶³ Afifuddin, *Pengantar Administrasi Pembangunan : Konsep, Teori Dan Implikasinya Di Era Reformasi*, 3rd ed. (Bandung: Alfabeta, 2015).

⁶⁴ Achma Hendra Setiawan, "Fleksibilitas Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah," *Jurnal Dinamika Pembangunan* 1, no. 2 (Desember 2004).

⁶⁵ Martini dkk., "Model Pengembangan UMKM dengan Pendekatan KBK (Kluster Bordir Dan Konveksi) di Desa Padurenan Kudus." *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 7, no. 1 (Juni 2109). <http://journal.stainkudus.ac.id/index.php/bisnis/index>

tambah ataupun keuntungan yang bisa didapat. 2) Mendongkrak nilai ekspor Indonesia yang dapat memberikan pemasukan devisa. Hal ini berbanding terbalik dengan industri besar yang justru mengeksploitasi pasar domestik untuk penjualan hasil produksinya. 3) Bertahun lamanya UMKM telah teruji atas kegoncangan ekonomi yang terjadi baik tingkat nasional maupun internasional, dimana posisi perusahaan besar mengalami krisis tetapi sebahagian UMKM mampu bertahan. 4) Dalam produksi UMKM atas suatu produk, UMKM lebih dominan menggunakan bahan baku lokal atau yang berasal dari dalam negeri. Selain keunggulan dan kelemahan yang didapati pada UMKM, juga terdapat masalah yang menjadi penghambat pengembangannya.

c. Masalah Pengembangan UMK

Dalam pengembangannya, UMK memiliki masalah yang menjadi penghambat dalam perkembangannya. Setiap UMK memiliki permasalahan yang berbeda-beda yang dipengaruhi berbagai macam faktor. Problematika yang biasanya dihadapi para pelaku UKM relatif sama. Masalah pokok yang umum dihadapi UKM digolongkan ke dalam dua klasifikasi masalah yaitu yang berasal dari internal usaha dan eksternal usaha.⁶⁶

Menurut Suyatna dalam (Tuti dan Rini) faktor internal adalah masalah yang berasal dari dalam perusahaan yang dapat menghambat perkembangan usaha. Faktor internal tersebut menyoroti masalah kurangnya modal, kualitas sumber daya manusia yang kurang baik, jaringan bisnis dan penetrasi pasar

⁶⁶ Rachmawan Budiarto et al., *Pengembangan UMKM Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktis*, 1st ed. (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2015), hal 26.

yang lemah.⁶⁷ Lingkungan internal dapat mencerminkan kekuatan atau kelemahan dari suatu organisasi perusahaan dan dapat mencerminkan kemampuan manajemen untuk mengelola perusahaan yang meliputi segala aspek baik material maupun nonmaterial.⁶⁸

Menurut Kurniawan beberapa masalah dasar yang dihadapi UKM yaitu kelemahan memperoleh peluang serta memperbesar pangsa pasar. Kelemahan dan keterbatasan pada modal, dimana pelaku UKM sulit untuk mendapatkan sumber-sumber permodalan. Kemudian lemahnya bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia.⁶⁹ Wahyu dan candra menyampaikan selain keterbatasan modal kerja, inovasi produk dan teknologi serta pemasaran pengelolaan keuangan juga menjadi salah satu permasalahan dalam UMKM.⁷⁰ Risnahningsi juga mengatakan pengelolaan keuangan akuntansi menjadi salah satu masalah penting yang sering diabaikan para pelaku Usaha Mikro.⁷¹

Selain hal di atas, keterbatasan jaringan usaha dalam bekerja sama antar pengusaha kecil, iklim usaha yang kurang kondusif (persaingan yang tidak sehat yang saling mematikan usaha), dan kurang terpadunya pembinaan yang telah diberikan serta minimnya kepercayaan dan kepedulian masyarakat

⁶⁷ Tuti Tri Handayani and Rini Apriyani, "Faktor-Faktor Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kabupaten Ogan Koomering Ulu," *Kolegial* 7, no. 2 (2019): hal 120, <https://doi.org/10.55744/kolegial.v7i2.97>.

⁶⁸ Budi Lofian and Sisno Riyoko, "Identifikasi Faktor Eksternal dan Faktor Internal Yang Berpengaruh Terhadap Kinerja UKM Mebel Rotan di Jepara", *Jurnal Disprotek* 5 (2014): hal 10.

⁶⁹ Kurniawan Didi, *Mengembangkan Ekonomi Kerakyatan Dengan Akselerasi Sektor Riil Dan UKM.*, n.d., <http://didikurniawan.web.id/2009/04/29/mengembangkan-ekonomi-kerakyatan-dengan-akselerasi-sektor-riil-dan-ukm/> Diakses tanggal 5 Juni 2010.

⁷⁰ Wahyu Rumbianingrum and Candra Wijayangka, "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM," *Almana : Jurnal Manajemen Dan Bisnis* 2, no. 3 (December 27, 2018): hlm 155, <https://doi.org/10.36555/almana.v2i3.162>.

⁷¹ Risnahningsih, "Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro dengan Economic Entity Concept," *Jurnal Analisa Akuntansi dan Perpajakan* 1, no. 1 (June 20, 2017): hlm 42, <https://doi.org/10.25139/jaap.v1i1.97>.

terhadap usaha kecil. Beberapa faktor internal yang dapat mempengaruhi kinerja dan menjadi penghambat perkembangan UMK yaitu sumber daya manusia, keuangan, produksi dan faktor pemasaran.⁷²

1) Sumber Daya Manusia (SDM)

Sebahagian besar bisnis kecil tumbuh secara tradisional dan turun temurun dari keluarga. Keterbatasan sumber daya manusia untuk usaha kecil baik dari segi pendidikan formal atau pengetahuan serta keterampilan berpengaruh terhadap pengelolaan usaha, maka dari itu sulit berkembang secara optimal. SDM yang terbatas relatif sulit mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk serta untuk pemasaran produk yang lebih luas. Keterampilan dan keahlian sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktifitas dalam produksi, penggunaan teknologi, memperluas pangsa pasar untuk menembus pasar baru.⁷³

2) Keuangan atau Permodalan

Minimnya modal pada UMK umumnya dikarenakan usaha tersebut merupakan badan usaha swasta yang bersifat tertutup, yang mengandalkan modal pemilik yang sangat terbatas. Menurut Hafsah dalam (Jauhari, 2010) modal termasuk faktor yang sangat penting atas pengembangan suatu unit

⁷² Setyowati Subroto, Hafsari, and Yanti Puji, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes," in *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan PKM Sosial, Ekonomi Dan Humaniora*, 2016, 337–344.

⁷³ Setyowati Subroto, Hafsari, and Yanti Puji, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes," in *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan PKM Sosial, Ekonomi Dan Humaniora*, 2016.

usaha.⁷⁴ Sedangkan untuk memperoleh modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan administrasi dan teknis yang sulit dipenuhi.

Sebahagian UMK juga belum melakukan pencatatan atau pembukuan serta laporan keuangan. Laporan keuangan ini berfungsi untuk dasar pengambilan keputusan, perencanaan dan mengevaluasi kinerja suatu entitas. Biasanya hal tersebut karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan serta kurangnya pemahaman mengenai manfaat dan pentingnya fungsi laporan keuangan pada suatu usaha.

Selain itu keterbatasan biaya yang dimiliki untuk menggunakan jasa konsultan juga menjadi penyebab tidak adanya pencatatan laporan keuangan, yang dapat menjadi penghambat dan masalah bagi pemilik UKM dalam mengakses modal pada lembaga keuangan terkait. Bagi lembaga keuangan selaku pihak ketiga laporan keuangan digunakan sebagai dasar untuk memberikan besaran pinjaman yang akan diberikan agar dapat mempertimbangkan resiko.⁷⁵

3) Manajemen Keuangan dan Akuntansi

Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan suatu usaha, yang mana pengelolaan keuangan dapat dilakukan melalui manajemen keuangan. Manajemen keuangan adalah aktivitas

⁷⁴ Jaidan Jauhari, "Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce," *Jurnal Sistem Informasi* 2, no. 1 (2010): hal 161.

⁷⁵ Lukas Dwi Febrian and Ika Kristianti, "Identifikasi Faktor Eksternal dan Internal Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM (Studi Kasus Pada Umkm di Kabupaten Magelang)," *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology* 3, no. 1 (February 20, 2020): 23–35, <https://doi.org/10.32500/jematech.v3i1.799>.

perusahaan yang berhubungan dengan cara memperoleh dana, menggunakan dana dan mengelola aset sesuai dengan tujuan perusahaan secara menyeluruh.⁷⁶

Manajemen keuangan merupakan salah satu faktor penting yang mendukung keberhasilan usaha, dimana di dalamnya terdapat pengaturan aktivitas atau kegiatan keuangan termasuk perencanaan, analisis dan pengendalian terhadap kegiatan keuangan.⁷⁷ Dalam manajemen keuangan akan berhubungan dengan akuntansi, yang mana akuntansi akan menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan. Informasi tersebut akan menjadi pendukung dalam pengambilan keputusan bisnis. Akuntansi merupakan proses sistematis menghasilkan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bagi penggunanya.⁷⁸

Pengelolaan keuangan yang baik adalah pengelolaan dalam mendapatkan dan mengalokasikan dana dengan tepat dan efisien, sehingga usaha mendapatkan laba dan dapat bertahan di masa mendatang. Salazar et al, dalam (Ruscitasari, dkk) mengatakan bahwa kesalahan pengelolaan modal, kurangnya perencanaan keuangan, dan investasi yang tidak tepat dapat menyebabkan kegagalan bisnis atau usaha.⁷⁹

⁷⁶ Dr Sri Handini MM, *Buku Ajar : Manajemen Keuangan* (Scopindo Media Pustaka, 2020), hlm 3.

⁷⁷ Zulfatun Ruscitasari, Febriani Wahyusari Nurcahyanti, and Rifqi Syarif Nasrulloh, "Analisis Praktik Manajemen Keuangan UMKM Di Kabupaten Bantul," *NUSANTARA : Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial* 9, no. 4 (April 22, 2022): 1375–82, <https://doi.org/10.31604/jips.v9i4.2022.1375-1382>.

⁷⁸ Reni Farwitawati, "Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru," *Prosiding Sembadha* 1 (2018): hlm 226.

⁷⁹ Ruscitasari, Nurcahyanti, and Nasrulloh, "Analisis Praktik Manajemen Keuangan UMKM Di Kabupaten Bantul."

4) Produksi dan Operasi

Proses produksi merupakan tahapan yang sangat penting bagi suatu usaha, dimana pada tahap ini terjadi pengolahan barang mentah menjadi barang jadi yang akan ditawarkan nantinya kepada konsumen.⁸⁰ Sesuai dengan tujuan kegiatan produksi yaitu mewujudkan *input* produk menjadi *output* produksi.⁸¹ Untuk menciptakan *output* yang berkualitas dan *sustainable*, ketersediaan bahan mentah atau bahan baku yang digunakan harus tetap ada dan terjaga.

Minimnya bahan baku untuk produksi dapat menghambat operasi suatu usaha, diperlukan pemasok untuk dapat memproduksi agar mampu menutupi permintaan konsumen. Selain bahan baku, peralatan seperti mesin olah dan tenaga kerja sangat penting untuk dapat beroperasi dalam suatu usaha. Rendahnya peralatan mesin untuk produksi dapat mempengaruhi kualitas dan kuantitas produk, sehingga berpengaruh terhadap minat dan permintaan konsumen.

5) Pasar dan Pemasaran

Strategi pemasaran yang belum optimal terjadi jika pelaku usaha hanya menjual produk atau jasa mereka hanya di sekitar daerah tempat mereka tinggal. Kurangnya promosi produk suatu usaha dalam pemasarannya akan menyebabkan usaha kecil dan menengah jalan ditempat atau tidak berkembang dengan omzet yang sedikit. Dalam hal

⁸⁰ Ay Ling, "Pengelolaan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Deskriptif pada Rumah Makan Palem Asri Surabaya)" 1, no. 1 (2013).

⁸¹ Meisya Azzahra Rachman, "Teori Produksi pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah," *Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*, n.d., hal 4.

pemasaran, informasi yang terbatas dan juga keterbatasan keahlian dalam menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan pasar akan signifikan terhadap promosi yang dilakukan suatu usaha.

Banyak UKM yang tidak memiliki akses pasar yang luas untuk memasarkan produk nya, salah satunya tidak memanfaatkan kemajuan teknologi, tidak adanya kemitraan dan fasilitas infrastruktur yang kurang memadai. Adapun yang menjadi faktor eksternal permasalahan pengembangan UMK yaitu umumnya merupakan faktor-faktor yang berasal dari luar UMK. Aspek kebijakan pemerintah, aspek Sosial, budaya dan ekonomi serta aspek peranan lembaga terkait termasuk dalam faktor eksternal UMK.⁸²

Menurut Robbins & Coutler dalam (Mauli Siagian, dkk) lingkungan eksternal adalah faktor-faktor yang berada diluar kendali yang dapat berpengaruh terhadap perusahaan mengenai arah dan tindakan yang berujung mempengaruhi struktur organisasi dan proses internal nya.⁸³ Sedangkan menurut Lofian lingkungan eksternal merupakan kondisi luar perusahaan yang dapat mempengaruhi kehidupan perusahaan.

3. Pengembangan Usaha dalam Ekonomi Islam

Mannan dalam (Herza) mendefinisikan ekonomi islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang

⁸² Lofian and Riyoko, "Identifikasi Faktor Eksternal dan Faktor Internal Yang Berpengaruh Terhadap Kinerja UKM Mebel Rotan di Jepara," hlm 8.

⁸³ Mauli Siagian, Putu Hari Kurniawan, and Hikmah Hikmah, "Analisis Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja UMKM di Kota Batam," *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)* 2, no. 2 (May 25, 2019): hal 267, <https://doi.org/10.36778/jesya.v2i2.107>.

diilhami oleh nilai-nilai islam.⁸⁴ Sedangkan menurut Chapra dalam (Yusuf) ekonomi islam adalah suatu cabang pengetahuan yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui suatu alokasi dan distribusi sumber daya alam yang langka sesuai dengan *maqashid* tanpa mengekang kebebasan individu.⁸⁵

Pendapat Hasanuzzaman dalam (Mahallizikri) menyatakan ekonomi islam merupakan pengetahuan dan aplikasi ajaran-ajaran pencarian dan pengeluaran sumber daya yang memberikan kepuasan bagi manusia dan memungkinkan mereka melaksanakan kewajiban-kewajiban mereka terhadap Allah dan masyarakat.⁸⁶ Islam memberikan tuntunan dan arahan kepada ummatnya untuk melakukan aktivitas ekonomi, yang mana hal tersebut sesuai dengan firman Allah SWT yang berbunyi :

﴿ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾ (الجمعة/62: 10)

Artinya: “Apabila telah ditunaikan sholat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah serta ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. (QS. Al Jumuah: 10)

Selain firman Allah tersebut di atas, juga terdapat hadist Rasulullah mengenai keharusan aktivitas ekonomi ini yang berbunyi :

⁸⁴ Herza Ayu Menita, “Pemikiran Abdul Mannan Tentang Ekonomi Islam,” *Al-Intaj* 3, no. 1 (2017): hlm 218.

⁸⁵ Sri Dewi Yusuf, “Pemikiran Eknomi Islam M. Umar Chapra” 3 (2022): hlm 69.

⁸⁶ Irawan Fakhruudin Mahallizikri, “Perpaduan Antara Pandangan Ekonomi Islam Konvensional Dengan Ekonomi Syariah,” Agustus 2018, <https://www.stiesyariahbangkalis.ac.id/kolompikiran-11-perpaduan-antara-pandangan-ekonomi-konvensional-dengan-ekonomi-syariah-melahirkan-sebuah-paham-ekonomi-yang-baru-dari-sebuah-sistem-yang-telah-ada.html>.

“Bekerjalah untuk duniamu seolah-olah kamu akan hidup selamanya, dan beribadahlah seolah-olah kamu akan mati esok”. (Hadist Rasulullah SAW diriwayatkan dari Umar radiallahu’anh).⁸⁷

Muhammad Ismail dalam (Hilma & Deden) menyatakan umat islam telah berkecimpung di dunia bisnis sejak zaman Rasulullah saw. Pengembangan jaringan bisnis dilakukan di Mekkah dan Madinah oleh para sahabat yang menjadi pengusaha besar. Mereka membangun bisnis atas dasar ekonomi syariah atau nilai-nilai islam, baik dalam transaksi, hubungan dagang dan semua pengelolaan perusahaan berpedoman pada nilai-nilai islam.

Demikian dalam hal keputusan pengembangan bisnis penting untuk mencapai tujuan bisnis. Praktik bisnis mesti dilakukan setiap orang sesuai dengan ajaran islam yang telah ditetapkan, sebab islam merupakan agama yang mengatur segala aktivitas kehidupan manusia dalam berbagai hal, termasuk aktivitas ekonomi, yang mana kegiatan tersebut harus berlandaskan pada kaidah dan hukum-hukum Allah yang diatur dalam syariah islam.⁸⁸

Ajaran islam yang menjadi landasan pengembangan usaha sesuai jalur syariah, antara lain : 1) Niat baik, niat baik adalah pondasi amal perbuatan. Jika niat baik ditanamkan dalam bisnis, maka pekerjaannya juga akan baik dan sebaliknya. 2) Mempunyai akhlak yang baik, ketika menduduki posisi sebagai orang yang berakhlak dalam membangun ekonomi islam, seharusnya ini menjadi tujuan dakwah islam dan para nabi, yaitu untuk menyempurnakan akhlak. Beberapa akhlak dasar yang harus dimiliki oleh para pengusaha

⁸⁷ “Makna Hadits ‘Bekerjalah untuk Duniamu seolah Kauhidup Selamanya,’” NU Online, accessed July 22, 2023, <https://islam.nu.or.id/ilmu-hadits/makna-hadits-bekerjalah-untuk-duniamu-seolah-kauhidup-selamanya-hwmYf>.

⁸⁸ Rukiah, “Strategi Pengembangan SDM Syariah Menghadapi Pasar Global,” *Jurnal At-Tijarah* 1, no. 2 (2015): hlm 108.

muslim antara lain : Jujur, amanah, toleran, percaya pada takdir Allah, sebab seorang muslim yang beriman akan percaya pada nasib baik nasib buruk.⁸⁹

Seorang pengusaha muslim juga harus selalu bersyukur kepada Allah atas nikmat yang diberikan. Selain itu sikap ikhlas, disiplin, dan rendah hati juga harus terdapat pada diri seorang pengusaha muslim. Sikap ikhlas akan menanamkan rasa selalu bersyukur kepada Allah dan tidak mau mengambil dari yang tidak baik, seperti manipulasi atau menipu, korupsi dan sejenisnya.⁹⁰ Dalam disiplin, pengusaha akan selalu tepat waktu dalam mengerjakan pekerjaannya sesuai dengan yang telah dijadwalkan serta menjaga aturan syariah dalam berusaha untuk menghindari *gharar*, *riba*, *maysir*, *zhalim*, *ikhtikar* dan batil.

Gharar, *riba*, *maysir* dan sejenisnya dilarang keras dalam ekonomi islam sebab hanya akan memberikan mudharat dan kerugian bagi usaha atau bisnis. Kegiatan bisnis yang dilakukan muslim sendiri masih sering menyimpang dari syariat islam seperti pendanaan usaha yang menggunakan jasa keuangan konvensional yang mengandung *riba*. Larangan *riba* sangat tegas dalam islam seperti pada salah satu firman Allah SWT yang berbunyi :

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾^{١٣}

Ayat tersebut di atas memiliki arti :

⁸⁹ Hilma Yuniar Widya Ningrum and Deden Gandana Madjakusumah, “Strategi Pengembangan Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay” 1, no. 1 (2022).

⁹⁰ Ma’aruf Abdullah, *Manajemen bisnis syariah*, ed. Budi Rahmat Hakim, Cetakan 1 (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), hlm 84.

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung. (Ali 'Imran/3:130.

Dalam menghindari *gharar*, *riba*, *maysir* dan sejenisnya, pengusaha muslim dapat mengontrol perilaku dalam berbisnis. Perilaku dalam bisnis seperti niat maupun keinginan dalam mengembangkan usaha yang mana membutuhkan tambahan modal yang dapat dilakukan dengan memanfaatkan perbankan digital syariah. Keinginan tersebut salah satunya dipengaruhi oleh gaya hidup yang islami.⁹¹

Begitu pentingnya dilakukan pengembangan usaha terhadap UMK berdasar prinsip atau syariat islam. Khususnya untuk menciptakan unit-unit usaha gula semut aren yang syariah, serta menjadikan produk gula semut aren menjadi salah satu produk unggulan daerah yang memiliki daya saing. Melalui hal tersebut akan mampu menembus pasar global dan meningkatkan perekonomian daerah tersebut.

Menurut Imam Hasan Al-bana, pada diskusinya mengenai reformasi ekonomi dalam ajaran islam, UMKM akan mampu membantu menyediakan lapangan pekerjaan yang produktif untuk keluarga miskin. Selanjutnya hal tersebut akan meminimalkan tingkat kemiskinan yang ada.⁹² Sesuai dengan jalur ekonomi islam yang berorientasi pada kepentingan masyarakat kecil atau

⁹¹ Darwis Harahap, Ahmad Afandi, and Try Mahendra Siregar, "The Islamic Banking Customers' Intention to Use Digital Banking Services : An Indonesian Study," *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance* 9, no. 3 (September 2, 2023), <https://doi.org/10.21098/jimf.v9i3.1673>.

⁹² Anis Mashdurohatun, "Tantangan Ekonomi Syariah dalam Menghadapi Masa Depan Indonesia di Era Globalisasi," *Jurnal Dinamika Hukum* 11, no. Edsus (March 11, 2011), <https://doi.org/10.20884/1.jdh.2011.11.Edsus.264>.

selalu mengarah pada bidang pembangunan ekonomi berbasis kerakyatan. Di dalamnya masyarakat dapat beraktifitas dan meningkatkan pendapatannya, sehingga memberikan kehidupan yang lebih baik bagi masyarakatnya.

4. Analytical Network Process (ANP)

a. Defenisi ANP

Analytic Network Process (ANP) merupakan teori matematis yang mampu menganalisa pengaruh dengan pendekatan asumsi-asumsi untuk menyelesaikan berbagai bentuk permasalahan.⁹³ Ascarya berpendapat bahwa ANP adalah pendekatan baru dalam metode kualitatif yang pertama kali diperkenalkan oleh Profesor Thomas L Saaty, seorang ahli penelitian dari Universitas Pittsburgh.⁹⁴ Metode ini mulai marak diimplementasikan sekitar awal tahun 2000 an.

Metode ANP merupakan pembaruan atau penyempurnaan dari metode *Analitik Hirarki Process (AHP)*.⁹⁵ *Analytical Network Process (ANP)* juga merupakan metode yang paling populer dalam menentukan bobot kriteria.⁹⁶ ANP mampu mendeteksi pengaruh satu arah dan dua arah dari variabel model, yang mana hubungan dua arah sering disebut dengan *feedback*. ANP memiliki struktur dasar berupa jaringan pengaruh dari *cluster* dan *node* yang terdapat

⁹³ Aam S Rusydiana and Abrista Devi, "Aplikasi Metode Analytical Network Process (ANP) Untuk MenguraiI Problem Pengembangan Baitul Maal Wat-Tamwiil (BMT) di Indonesia," n.d., hlm 13.

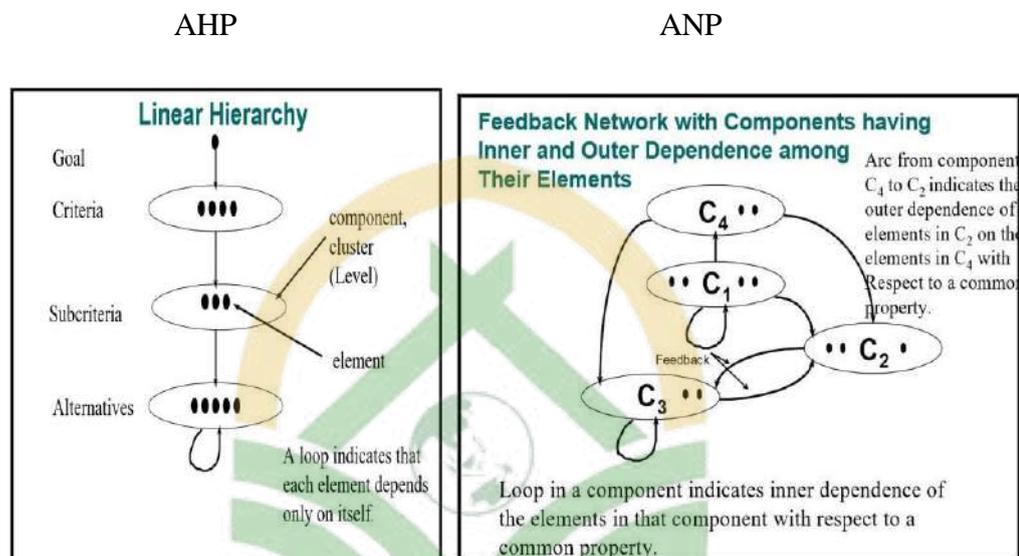
⁹⁴ Ascarya, "Analytic Network Process ANP): Pendekatan Baru Studi Kualitatif" (Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia, 2005).

⁹⁵ Thomas L. Saaty, "The Analytic Network Process," in *Decision Making with the Analytic Network Process*, vol. 95, International Series in Operations Research & Management Science (Springer US, 2006), 1–26, https://doi.org/10.1007/0-387-33987-6_1.

⁹⁶ Jicang Xu, Linlian Li, and Ming Ren, "A Hybrit ANP Method for Evaluation of Government Data Sustainability," *Article Sustainability* 14 (January 13, 2022), <https://doi.org/10.3390/Su14020884>.

dalam *cluster*.⁹⁷ Berikut gambar jaringan AHP dan ANP ketergantungan dan umpan balik :

Gambar II.1
Jaringan AHP dan ANP



Sumber : L. Saaty⁹⁸

Pada gambar AHP tampak berupa hubungan ketergantungan antar elemen hirarki, yang mana hirarki terdiri dari tujuan, tingkatan elemen dan hubungan antar elemen. Hirarki memiliki arah koneksi hanya pada satu arah saja dari klaster goal ke kriteria, subkriteria lalu ke alternatif. Sedangkan pada gambar ANP dapat dilihat berupa jaringan dengan struktur umpan balik yang menghubungkan komponen elemennya.

Jaringan pada ANP memiliki kelompok elemen atau node, yang mana elemen dalam satu klaster terhubung ke elemen dalam klaster lain disebut *outer*

⁹⁷ Thomas L. Saaty and Luis G. Vargas, *Decision Making with the Analytic Network Process: Economic, Political, Social and Technological Applications with Benefits, Opportunities, Costs and Risks*, International Series in Operations Research & Management Science 95 (New York: Springer, 2006), hlm 5.

⁹⁸ Saaty, "The Analytic Network Process," hlm 6.

dependence dan antar elemen dalam satu kluster disebut *inner dependence*. Masalah keputusan yang melibatkan umpan balik yaitu untuk menentukan prioritas elemen-elemen dalam jaringan khususnya alternatif-alternatif dari keputusan serta untuk membenarkan validitas hasil.⁹⁹

Terdapat banyak masalah keputusan tidak dapat disusun secara hierarkis, sebab melibatkan interaksi dan ketergantungan elemen yang lebih tinggi dalam hierarki pada elemen yang lebih rendah, maka dari itu ANP menggunakan model jaringan. Penyusunan model ANP dibangun atas dasar kajian literatur teoritis serta mengajukan pertanyaan kepada para ahli melalui wawancara empiris dan mendalam untuk menggali informasi lebih dalam yang dapat mengungkap permasalahan yang sebenarnya.

Tahap kuantitatif model menggunakan pertanyaan berupa kuisisioner perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*) antar elemen dalam suatu cluster untuk menentukan pengaruh yang lebih besar dan seberapa besar perbedaan diantara keduanya menggunakan skala numerik 1 sampai 9.¹⁰⁰

b. Aksioma dan Prinsip ANP

Dalam metode ANP terdapat tiga aksioma yang relatif sederhana dengan membatasi ruang lingkup suatu masalah dengan hati-hati yang menjadi landasan teori yaitu resiprokal, homogenitas dan ekspektasi:¹⁰¹

⁹⁹ Saaty, hlm 5.

¹⁰⁰ Aam Slamet Rusydiana and Abrista Devi, "Mengembangkan Industri Keuangan Non-Bank Syariah: Manakah Prioritas Utama?," *Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance* 1, No.2 (2018): 1–14.

¹⁰¹ Ascarya, "The Lack of Profit-and-Loss Sharing Financing in Indonesia's Islamic Banks Revisited," *Center of Education and Central Banking Studies, Bank Indonesia* 1, (1) (November 2010): hal 79.

- 1) Resiprokal, aksioma ini mensyaratkan bahwa jika PC (AE, EB) adalah perbandingan berpasangan elemen A dan B dengan elemen induknya C, menentukan beberapa kali lebih banyak elemen A dari pada B, maka PC (EB, EA) = 1/ PC (EA, EB). Misalnya jika A empat kali ukuran B, maka B adalah seperempat ukuran A.
- 2) Homogenitas, aksioma ini menyatakan bahwa elemen-elemen yang dibandingkan pada struktur kerangka ANP tidak boleh terlalu jauh berbeda, atau akan terjadi kesalahan penilaian yang besar. Skala verbal ANP berkisar dari 1 hingga 9.
- 3) Ekspektasi, aksioma ini menyatakan setiap elemen yang digambarkan dalam jaringan harus mampu mewakili agar sesuai dengan kondisi yang ada dan hasil yang diharapkan.

Untuk prinsip, terdapat tiga prinsip dasar yang dimiliki metode ANP yaitu prinsip dekomposisi, penilaian komparasi, dan komposisi hierarki.¹⁰²

- 1) Dekomposisi, prinsip dekomposisi ini untuk menstrukturisasi masalah yang kompleks dengan membentuk kerangka hierarki atau jaringan *cluster*, *sub cluster* dan *sub-sub cluster*. Dengan kata lain dekomposisi mencoba memodelkan masalah ke dalam kerangka kerja ANP.
- 2) Penilaian komparasi, dibuat untuk membangun pembandingan atas pasangan (*pairwise comparison*) dari semua kombinasi elemen-elemen yang terdapat dalam cluster yang dilihat dari *cluster* induk. Perbandingan berpasangan

¹⁰² Thomas L. Saaty and Luis G. Vargas, *Decision Making with the Analytic Network Process: Economic, Political, Social and Technological Applications with Benefits, Opportunities, Costs and Risks*, International Series in Operations Research & Management Science 95 (New York: Springer, 2006).

tersebut digunakan untuk memperoleh prioritas lokal dari setiap elemen dari suatu *cluster* dilihat dari *cluster* induknya.

- 3) Prinsip komposisi hirarki, diterapkan untuk mengalikan prioritas lokal dari elemen-elemen pada *cluster*. Demikian prinsip dasar pada ANP yang dapat dijadikan sebagai pedoman dalam pembentukan model ANP.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Kajian penelitian terdahulu merupakan penelitian yang dilakukan peneliti lain dengan topik yang relevan sebelum penelitian ini dilakukan. Sebelum nya terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan peneliti lain yang relevan dengan penelitian ini, yaitu :

1. Awaluddin (2021), “Model Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Sumatera Barat dengan Pendekatan *Analytic Network Process (ANP)*.” Menyimpulkan bahwa masalah yang ditemui pada pengembangan lembaga keuangan mikro syariah di Sumatera Barat dengan pendekatan ANP yaitu masalah manajemen, masalah persaingan, masalah regulasi dan resiko. Dari semua jawaban responden menyatakan bahwa masalah yang paling dominan ialah masalah regulasi dengan nilai 0,427 dan 0,293 risiko, masalah resesif atau yang paling akhir ialah masalah persaingan dengan nilai 0,278 serta untuk rater agreement 0,456 atau 45,6% kesepakatan responden. Untuk solusi manajemen memperoleh nilai sebesar 0,430, untuk regulasi dan risiko sebesar 0,294 dan persaingan sebesar 0,275. Reter agreement sebesar 0,481 atau 48,1% kesepakatan seluruh responden. Untuk pengembangan lembaga

keuangan syariah di Sumatera Barat yang paling utama harus dibenahi ialah aspek manajemen.

2. Oktoyoki (2021), “*Strategy Development for Palm Sugar Business at UD. Sari Aren in the Period and Post-Covid-19 Pandemic through the Business Model Canvas (BMC) Approach*”, menyimpulkan bahwa Bisnis yang dijalankan Sari Aren telah memenuhi sembilan elemen blok dalam bisnis model canvas yaitu segmen pelanggan, hubungan pelanggan, proposisi nilai, aliran pendapatan, saluran, aktivitas utama, kemitraan utama, sumberdaya utama dan struktur biaya. Analisis SWOT yang digunakan menunjukkan kondisi model bisnis Sari Aren yang saat ini memiliki kelemahan yaitu ketergantungan pada mitra produksi dan kegiatan pemasaran yang masih belum optimal serta adanya ancaman seperti kondisi mitra yang tidak stabil, tingkat persaingan yang tinggi dan pesaing memiliki saluran yang lebih luas yang dimanfaatkan dengan optimal. Kemudian ditemukannya strategi untuk mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada dengan mengoptimalkan kemampuan yang dimiliki toko Sari Aren seperti menjalin hubungan baik dengan para konsumen, membangun mitra strategis dan pengadaan operasional yang berpengalaman dan terlatih. Alternatif strategi yang dirumuskan menghasilkan perubahan model bisnis Sari Aren berupa pemetaan model bisnis canvas yang baru dengan menambahkan beberapa aspek pada elemen kunci.
3. Robert Tua, dkk (2020), “*Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Pematang Siantar*”, penelitian ini menyimpulkan

bahwa dalam pengembangan UMKM Kota Pematangsiantar tidak terlepas dari peran pemerintah dan keapikan para pelaku UMKM itu sendiri. Dimana peran pemerintah sangat dibutuhkan dan diharapkan kehadirannya sebagai pendamping dan pemberi pelatihan-pelatihan mengenai aspek-aspek dalam berwira usaha serta membangun kolaborasi dengan lembaga pendidikan tinggi atau perguruan tinggi sebagai perpanjangan tangan untuk memperoleh informasi terkait kebutuhan dan pangsa pasar. Maka dengan demikian dapat diyakini strategi pengembangan yang dipilih akan memberikan dampak keberhasilan dalam memajukan UMKM Pematangsiantar.

4. Jufriyanto (2020), “Strategi Peningkatan Daya Saing dan Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Tuna Hj. Zainah dengan *Analytical Network Process*”, menyimpulkan bahwa hasil pengolahan data dengan *analytical network Porcess* ditemukan strategi yang dapat dipergunakan oleh usaha kerupuk ikan tuna Hj Zainah dalam meningkatkan daya saing dan pengembangan usahanya yaitu dengan melakukan efisiensi biaya, karena keuangan yang masih cukup terbatas sebab usahanya yang tergolong masih baru. Strategi berikutnya yaitu melakukan kerjasama atau kolaborasi dengan pihak pemerintah dan lembaga keuangan. Selanjutnya strategi promosi produk dilakukan secara *online* dan *offline* untuk menarik lebih banyak pelanggan dan menumbuhkan minat beli konsumen.
5. Mujib & Santoso (2020), “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Banyumas”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM Banyumas untuk meningkatkan

daya saing UMKM, dengan menggunakan metode penelitian ANP. Penelitian ini menyimpulkan bahwa aspek yang menjadi prioritas dalam pengembangan UMKM di Banyumas adalah aspek kewirausahaan dan difrensiasi produk rendah merupakan prioritas permasalahan pada aspek lingkungan bisnis UMKM Banyumas. Prioritas permasalahan aspek industri terkait yaitu tidak terdapat kerja sama industri besar pendukung. Prioritas permasalahan aspek permintaan domestik yaitu produksi belum dapat memenuhi *quantity* permintaan ekspor. Dan prioritas masalah dari aspek lainnya seperti aspek tenaga kerja, aspek birokrasi, aspek kewirausahaan, dan aspek even bisnis. Untuk solusi atas pengembangan UMKM di Banyumas dibagi berdasarkan aspek.¹⁰³

6. Delima Sari Lubis & Zulaika Matondang (2019), “Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran di Kota Panyabungan”, kesimpulan penelitian tersebut menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan UMKM di Kota Panyabungan ialah manajemen usaha, permodalan, sumber daya manusia, pemasaran, daya saing, regulasi dan kultur masyarakat. Model pengembangan UMKM Kota Panyabungan yang tepat yaitu model *One Village One Product* (OVOP) berbasis *triple helix*.¹⁰⁴

¹⁰³ Mastur Mujib Ikhsani and Selamat Eko Budi Santoso, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Banyumas,” *LPPM – Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 2020.

¹⁰⁴ Delima Sari and Zulaika Matondang, “Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran di Kota Panyabungan,” *Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan*, 2019, 79.

7. Nurul, dkk (2019), “Analisis Masalah dan Solusi Prioritas Pengembangan UMKM”. Penelitian ini bertujuan untuk menangkap suatu nilai atau pandangan yang diwakili para pakar dan praktisi mengenai masalah dan solusi serta strategi pengembangan UKM di Desa Palaan. Alat analisis yang dipakai adalah metode ANP dengan *software superdecision*. Kesimpulan penelitian ini menyatakan bahwa masalah-masalah yang ada pada UMKM Desa Palaan dari yang prioritas yaitu masalah pemasaran, kemudian masalah *product development quality* dan masalah permodalan.¹⁰⁵
8. Martini, dkk (2019), “Model Pengembangan UMKM dengan Pendekatan KBK (Kluster Bordir dan Konveksi) di Desa Padurenan Kudus.” Kesimpulan dari penelitian tersebut menyatakan bahwa untuk melakukan sesuatu dalam kegiatan berusaha dibutuhkan komitmen dan konsistensi yang tinggi serta kedisiplinan bagi yang menjalankannya. Keterlibatan UKM di Desa Padurenan atas berbagai aktivitas yang bersifat untuk membantu pengembangan perusahaan baik dalam bentuk penyuluhan, pendampingan, memberikan pelatihan sangat bermanfaat bagi para pelaku usaha.¹⁰⁶
9. Tubastuvi (2018), “*An Analytical Network Process Approach for Strategy Priority in Islamic Microfinance*”, Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang membatasi pemberdayaan BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) di Indonesia serta menemukan solusi dan strategi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Melalui metode Analytic Network Process

¹⁰⁵ Nurul Izzati Septiana, A. Fakhrrur Rozi, and Romli Muar, “Analisis Masalah dan Solusi Prioritas Pengembangan UMKM,” *Jihbiz : Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (January 22, 2019): 1–16, <https://doi.org/10.33379/jihbiz.v3i1.785>.

¹⁰⁶ Martini, Suhadi, and Sodik, “Model Pengembangan UMKM dengan Pendekatan KBK (Kluster Bordir Dan Konveksi) di Desa Padurenan Kudus.”

(ANP), terungkap lima masalah utama yaitu masalah SDM, Manajemen Pasar, Teknis dan Hukum. Hasil ANP menunjukkan alternatif prioritas strategi pemberdayaan BMT yang membutuhkan pendampingan dan pengawasan dari regulator.¹⁰⁷

10. Suryansyah, dkk (2018), “Strategi Pengembangan Agribisnis Gula Aren di Kabupaten Sekadu”, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan agribisnis gula aren di Kabupaten Sekadau dengan menggunakan metode IFE/EFE SPACE dan SWOT. Penelitian ini menyimpulkan adanya dua belas alternatif strategi yang mewakili terhadap pengembangan agribisnis gula aren dari hulu ke hilir yang diterapkan di Desa Semabi Kecamatan Sekadu Hilir yaitu dengan prioritas strategi S-O dengan 4 program : 1) Ekspansi lokasi atau areal budidaya tanaman aren, dapat dilakukan dengan pemetaan dan inventarisasi lokasi pembibitan, peremajaan dan budidaya tanaman aren baik di lokasi yang sudah ditanami aren maupun yang belum atau baru. 2) Membangun dan menambah rumah-rumah produksi yang lebih modern dan higienis untuk peningkatan kapasitas produksi gula aren, serta memberikan pembinaan dalam pengolahan dan pelatihan untuk pengemasan produk. 3) Meningkatkan kualitas atau mutu produk gula aren dengan cara meningkatkan kualitas proses penyadapan air nira agar memperoleh bahan baku yang baik serta penggunaan teknologi yang sesuai. Dengan begitu akan tercipta produk yang unggul dan posisi perusahaan yang

¹⁰⁷ Naelati Tubastuvi, “An Analytical Network Process Approach for Strategy Priority in Islamic Microfinance,” in *Proceedings of the 5th International Conference on Community Development (AMCA 2018)* (2018 3rd International Conference on Education, Sports, Arts and Management Engineering (ICESAME 2018), Quezon City, Philippines: Atlantis Press, 2018), <https://doi.org/10.2991/amca-18.2018.102>.

kuat dan tangguh dan akan memperoleh pangsa pasar yang luas. 4) Membangun kerjasama atau kemitraan untuk memperluas jaringan pemasara, membuat sentra pemasaran gula aren dan memanfaatkan teknologi informasi.

11. Herawati (2016), “Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditi Gula Aren Semut Pada Koperasi Usaha Bersama (KUB) Mitra Mandala, Kabupaten Lebak, Provinsi Banten”, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman), sehingga dapat disusun alternatif strategi pengembangan agribisnis. Metodologi yang digunakan yaitu analisis IFE, EFE dan matriks IE yang disusun secara kuantitatif dan matriks SWOT serta diproses secara kualitatif. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pengembangan agribisnis gula aren semut tersebut yaitu dengan melaksanakan penetrasi pasar, kemudian menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang (S-O) yang berada pada penilaian tinggi. Untuk pengoptimalan pengembangan agribisnis gula aren semut KUB Mitra Mandala dapat dilakukan dengan memaksimalkan kinerja pengurus koperasi sesuai tugas dan fungsinya, manajemen yang transparan dan memberikan penyuluhan kepada para petani gula aren.¹⁰⁸

12. Adiwinsana (2016), “Strategi Pengembangan UMKM Gula Semut di Desa Hargotirto Kecamatan Kokap Kabupaten Kulon Progo”. Penelitian ini bertujuan untuk mencairitahu strategi pengembangan UMKM gula semut di Desa Hargotirto Kecamatan Kokap Kabupaten Kulon Progo. Penelitian ini

¹⁰⁸ Is Eka Herawati, “Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditi Gula Aren Semut Pada Koperasi Usaha Bersama (KUB) Mitra Mandala Kabupaten Lebak Provinsi Banten,” 2016.

merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan analisis SWOT. Kesimpulan penelitian menyatakan keberhasilan Pemerintah daerah Kabupaten Kulon Progo dalam melaksanakan program pengembangan UMKM di Kabupaten tersebut. Pelaksanaannya dilakukan dengan membina usaha, kelembagaan dan pembiayaan.

13. Firmansyah, dkk (2015), “Model Pengembangan Wirausaha Kreatif Berbasis Syariah di Kota Tasikmalaya Melalui Pendekatan Metode ANP”. Penelitian ini bertujuan untuk menemukan permasalahan yang dapat menghambat perkembangan kewirausahaan kreatif yang berbasis syariah di Tasikmalaya serta solusi atas permasalahan tersebut. Metode penelitian yang digunakan yaitu pendekatan *Analytical Network Process (ANP)*. Kesimpulan pada penelitian ini yaitu ada beberapa masalah yang dapat menghambat perkembangan wirausaha kreatif berbasis syariah di Tasikmalaya seperti masalah internal lemahnya kreatifitas desain dan inovasi produk, manajemen keuangan yang belum tertata dan kurangnya kesadaran mengenai hukum syariah islam. Sementara dari masalah eksternal seperti minimnya dukungan pemerintah dan peran lembaga pendidikan dalam membentuk wirausahawan kreatif berbasis syariah serta belum ditemukannya lembaga asosiasi wirausahawan kreatif berbasis syariah. Dari masalah-masalah yang ditemukan dicari pula solusi yang tepat untuk mengatasi masalah-masalah tersebut, dimana solusi tersebut mengarah pada pengembangan wirausaha kreatif berbasis syariah di Tasikmalaya yaitu untuk solusi internal seperti mengikuti pendidikan ekonomi yang berbasis untuk menumbuhkan jiwa

islami, pelatihan teknik produksi dan desain serta diversifikasi produk yang ada. Solusi eksternal yaitu pendampingan usaha kreatif oleh pemerintah, dukungan permodalan oleh perbankan syariah dan peran lembaga pendidikan dalam memelihara wirausahawan yang islami.¹⁰⁹

14. Sukidin dan Suharso (2015), “Model Analytical Network Process (ANP) dalam Pengembangan Pariwisata di Jember”. Penelitian ini mengkaji kebijakan pengembangan pariwisata di Jember. Metode yang digunakan ialah soft system metodologi dengan Jaringan ANP. Penelitian ini menyimpulkan melalui model ANP pengembangan pariwisata di Jember masih dilakukan dengan pendekatan yang konvensional, yang mana pelaksanaan JFC menjadi ujung tombak daya tarik pariwisata di Jember.

Dari beberapa penelitian terdahulu di atas, dapat disimpulkan bahwa aspek permasalahan yang dihadapi untuk pengembangan UKM hampir sama semua. Mulai dari masalah internal sampai eksternal seperti aspek permodalan, bahan baku, teknologi, aspek pemasaran, kualitas produk, sumber daya manusia, peran pemerintah untuk pendampingan dan penyuluhan. Meskipun alat analisis yang digunakan untuk menganalisis data berbeda-beda. Seperti penggunaan pendekatan ANP, AHP dan alat analisis SWOT, bahkan dengan menggabungkan kedua metode tersebut antara SWOT dengan ANP dan AHP dengan ANP.

Hal tersebut di atas menjadi pembeda dengan penelitian yang akan dilakukan, dimana penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan *Analytical Network Process (ANP)* dan terfokus pada pengembangan

¹⁰⁹ Irman Firmansyah, Agus Ahmad, and Lina Marlina, “Model Pengembangan Wirausaha Kreatif Berbasis Syariah Di Kota Tasikmalaya Melalui Pendekatan Metode ANP,” no. Prosiding Seminar Nasional seri ke 5 “Menuju Masyarakat Madani” (Desember 2015).

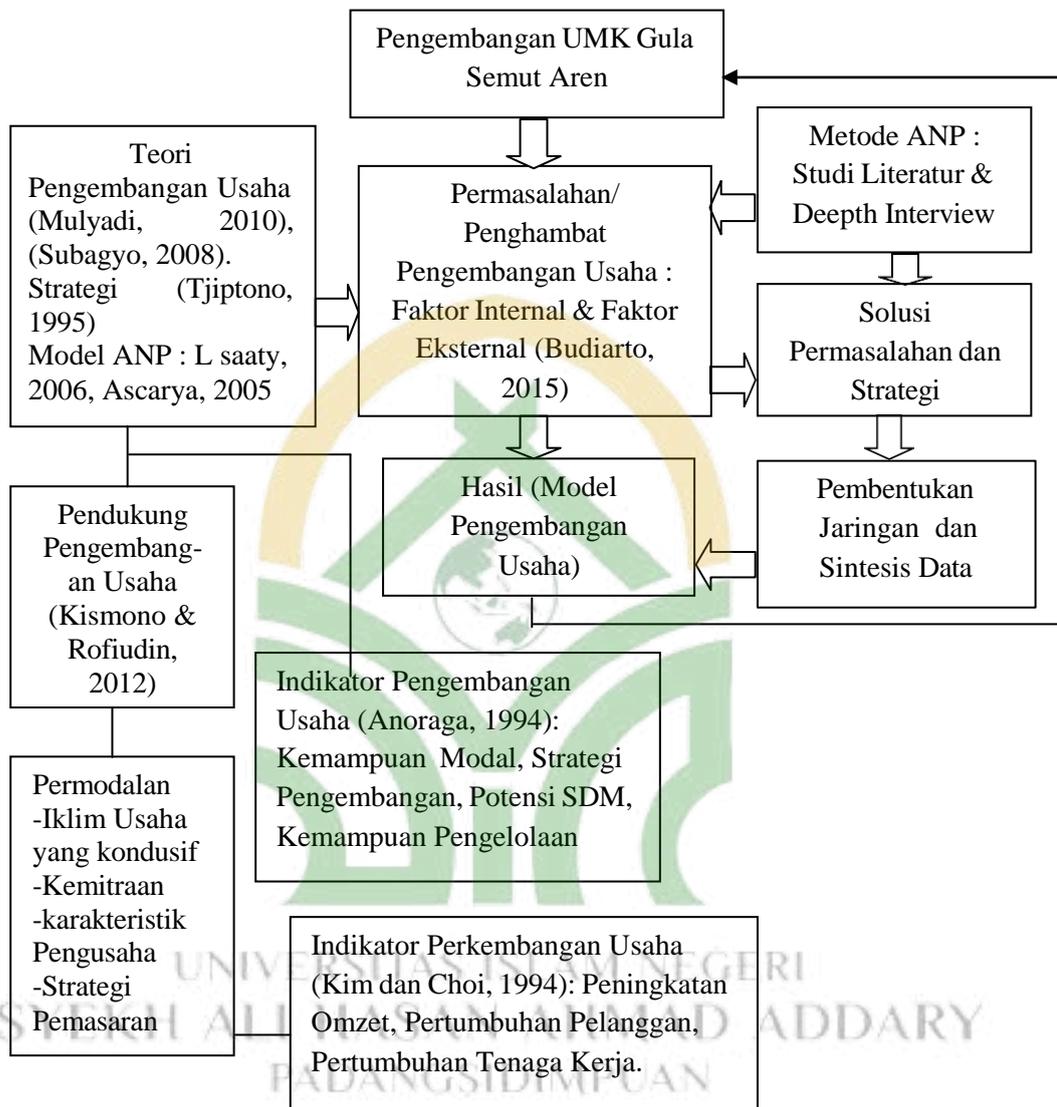
UKM gula semut aren yang berlokasi di Sipirok Tapanuli Selatan yang tentu memiliki karakteristik yang berbeda. Penggunaan ANP dilakukan untuk penentuan prioritas solusi untuk mengatasi aspek permasalahan yang ditemukan pada UKM gula semut aren Sipirok yang dapat dilihat dari model jaringan yang dibentuk atau distrukturisasi melalui metode ANP.

5. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pikir dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar II.2 di bawah. Kerangka berpikir ini menjelaskan alur penelitian secara garis besar yang dimulai dari penggalian informasi dari para praktisi gula semut dan pakar mengenai permasalahan-permasalahan yang menjadi penghambat pengembangan UKM gula semut aren Sipirok serta teori yang dipakai dalam penelitian. Dari masalah-masalah yang ditemukan, ditentukan pula solusi dan strategi yang akan digunakan untuk menyelesaikan atau mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut.

Melalui studi literatur dan *in-depth interview* yang dilakukan, permasalahan penghambat pengembangan usaha tersebut, solusi serta strategi dibuat dalam bentuk klaster-klaster. Klaster ini akan memuat beberapa elemen-elemen permasalahan yang saling terkait satu sama lain yang nantinya akan diolah dengan pendekatan ANP menggunakan aplikasi super decision untuk menemukan permasalahan yang paling dominan, solusi penyelesaian serta strateginya. Dari hasil pengolahan data dan hasil sintesis pembobotan akan menciptakan model pengembangan UMK gula semut aren Sipirok.

Gambar II.2
Kerangka Pikir Penelitian



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di daerah Sipirok Tapanuli Selatan, Sumatera Utara pada Kecamatan Arse Nauli dan Desa Bulu Mario. Penelitian ini dilaksanakan mulai dari bulan Mei hingga bulan Juli 2023. Peneliti tertarik melakukan penelitian pada daerah Sipirok karena Usaha Mikro Kecil (UMK) gula semut aren terdapat hanya pada daerah tersebut.

Daerah yang dimaksud yaitu di bahagian Tapanuli Selatan yang berjumlah sangat sedikit dan belum berkembang. Meski demikian, UMK tersebut memiliki potensi untuk bisa maju dan menembus pasar luar negeri. Hal tersebut karena eksistensi tumbuhan aren yang tumbuh subur dan sangat baik sehingga menghasilkan nira yang khas dan menjadi produk unggulan daerah tersebut.

B. Jenis dan Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif yang pengolahan datanya juga menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode *Analytical Network Process (ANP)* atau penelitian ini disebut juga penelitian dengan *mixed methods*. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode campuran untuk memperoleh data secara deskriptif dan statistik sehingga lebih valid dan *reliable* mengenai permasalahan penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Sugiyono menyatakan metode penelitian kombinasi (*mixed method*) merupakan metode yang menggabungkan antara metode kualitatif dengan metode kuantitatif untuk digunakan secara bersama-sama atau bergantian, sehingga

memperoleh sebuah hasil data yang lebih komprehensif, *valid*, *reliabel* dan objektif.¹¹⁰

Penelitian kualitatif menurut Moleong adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis ataupun lisan dari perilaku orang-orang yang dapat diamati.¹¹¹ Sedangkan penelitian kuantitatif ialah penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme untuk meneliti suatu populasi atau sampel yang pengumpulan datanya menggunakan instrumen dan pengambilan sampel secara random serta analisis data yang bersifat statistik.¹¹²

C. Unit Analisis/ Subjek Penelitian

Unit analisis dalam suatu penelitian mencakup yang diperhitungkan sebagai subjek dan berkaitan dengan penelitian. Secara fundamental, unit analisis berkaitan dengan masalah penentuan apa yang dimaksud dengan kasus dalam penelitian. Sugiyono mengatakan bahwa unit analisis adalah satuan yang diteliti yang bisa berupa individu, kelompok, benda atau suatu latar peristiwa sosial misalnya aktivitas individu atau sekelompok sebagai subjek penelitian.¹¹³

Unit analisis dalam penelitian ini adalah para pakar, praktisi dan regulator selaku responden, pada unit analisis tersebut akan diungkap faktor masalah penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok baik dari internal maupun eksternal perusahaan. Jumlah responden dalam penelitian ini berjumlah sebanyak lima orang, yang merupakan pakar dan praktisi atau pelaku usaha beserta regulator, dengan pertimbangan berkompeten pada pembahasan penelitian

¹¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: Alfabeta, 2016).

¹¹¹ Moleong Lexy J, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012).

¹¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 1st ed. (Bandung: Alfabeta, 2018).

¹¹³ *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, hlm 298.

ini. Diantara lima orang responden terdapat dua orang pelaku usaha gula semut aren sebagai praktisi, dua regulator yang mana satu orang berasal dari Dinas Perdagangan dan Koperasi UKM serta satu orang dari Dinas Pertanian dan satu orang pakar berasal dari Akademisi.

Menguasai atau ahli dibidangnya merupakan syarat valid sebagai responden dalam analisis Analytical Network Process (ANP). Maka dari itu pemilihan responden dalam survey ini dilakukan terhadap orang-orang yang kompeten dan ahli dibidangnya terkait penelitian.

Tabel III.1
Nama dan Profesi Responden

No.	Nama Responden	Profesi
1.	Fahmi Simatupang	Pengusaha Gula semut Aren
2.	Iran Rambe	Pengusaha Gula Semut Aren
3.	Maruli Nasution	Staf ahli bidang Koperasi dan UKM
4.	Anna Marito	Staf Fungsional Bidang Perkebunan, Dinas Pertanian
5.	Utari Evi Cahyani	Akademisi

Dalam penentuan pakar digunakan metode *purposive sampling* atau pemilihan dengan sengaja para pakar yaitu akademisi, praktisi dan regulator yang kompeten terkait dibidangnya. Pemilihan para pakar tersebut memiliki alasan tertentu sebagai berikut :

1. Utari Evi Cahyani, seorang dosen UIN Syahada Padangsidimpuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, beliau merupakan seorang dosen yang kompeten dibidang manajemen bisnis syariah.

2. Maruli Nasution, Staff Fungsional dibidang Koperasi UKM Tapanuli Selatan merupakan seseorang yang kompeten dalam bidang UMKM dan pengembangannya.
3. Anna Marito, merupakan Staff Fungsional dibidang Perkebunan pada Dinas Pertanian Tapanuli Selatan yang ahli dalam pengembangan pertanian dan perkebunan yang menjaga ketahanan pangan nasional, termasuk budidaya tanaman kebun.
4. Bapak Fahmi Simatupang, merupakan pelaku usaha gula semut aren Sipirok, Arse Nauli. Beliau salah satu informan dalam penelitian ini karena merupakan pelaku usaha langsung dan sebagai pemilik usaha gula semut aren Rizky.
5. Bapak Iran Rambe, menjadi salah satu informan dalam penelitian ini karena merupakan pelaku usaha atau pemilik usaha gula semut Sobar yang berada di Desa Bulu Mario Sipirok.

D. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian (tanpa perantara),¹¹⁴ melalui observasi, hasil survey dan wawancara terhadap informan serta hasil kuisioner terkait dengan pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) gula semut aren Sipirok dari para responden yang berupa pakar yaitu dari akademisi, praktisi gula semut aren Sobar Bulu Mario dan

¹¹⁴ Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi Islam* (Jakarta: Erlangga, 2014), hal 146.

Rizky Arse serta regulator yaitu Dinas Pertanian dan Dinas Perdagangan Tapanuli.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang tidak secara langsung memberikan data kepada pengumpul data, seperti melalui laporan orang atau dokumen lain. Sumber data sekunder merupakan sumber data tambahan yang bertindak untuk mendukung dan melengkapi data yang diperlukan pada data primer.¹¹⁵ Data sekunder pada penelitian ini diperoleh melalui literatur jurnal, buku pustaka, website resmi, informasi media massa, UU dan peraturan pemerintah, kementerian, laporan BPS yang berkaitan dengan topik penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang nampak dalam suatu gejala pada objek penelitian.¹¹⁶

Observasi dalam penelitian ini dilakukan hanya sekedar saja, dengan terjun langsung ke lapangan atau lokasi usaha gula semut aren yaitu di Sipirok Arse Nauli dan Desa Bulu Mario. Observasi dilakukan dengan mengamati lingkungan sekitar lokasi pabrik dan aktivitas pembuatan gula semut aren. Pengumpulan data dengan metode ini menggunakan panca indra disertai dengan melakukan pencatatan atas obyek penelitian.

2. Wawancara

¹¹⁵ *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, hlm 225.

¹¹⁶ Widoyoko Eko Putro, *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014), hlm 46.

Salah satu teknik yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara mendalam (*in depth interview*). Wawancara mendalam dilakukan secara langsung dengan menemui para responden atau informan yang terpilih dalam penelitian ini. Informan tersebut adalah para pelaku UMK gula semut aren Sipirok dan pakar dari akademisi serta regulator yang terkait di dalamnya. Moleong menyatakan wawancara mendalam merupakan proses menggali informasi secara mendalam, terbuka dan bebas dengan masalah atau fokus penelitian serta diarahkan pada pusat penelitian.

Metode ini dilakukan dengan adanya daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya.¹¹⁷ Teknik wawancara yang dilakukan yaitu wawancara semi terstruktur, dimana informan atau responden yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya.¹¹⁸ Kemudian pendapat dan ide-ide para responden tersebut digunakan untuk membentuk suatu model pengembangan UMK gula semut aren Sipirok yang kemudian diolah menjadi kuisisioner angket yang akan diisi para responden.

3. Kuisisioner

Pengumpulan data juga dilakukan secara kuisisioner dengan menyebar angket untuk diisi para responden (praktisi, regulator dan pakar) melalui kuisisioner ANP. Pertanyaan dalam kuisisioner ANP berupa perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*). Menurut Sugiyono, kuisisioner merupakan

¹¹⁷ Moleong Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005).

¹¹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kualitatif - Kuantitatif Dan R&D)* (Bandung: Alfabeta, 2009).

metode pengumpulan data yang dilaksanakan dengan cara memberi formulir yang mengandung beberapa pertanyaan kepada responden untuk dijawab.¹¹⁹ Hasil kuisioner angket yang dibagikan digunakan untuk mengetahui prioritas masalah dan solusi serta prioritas strategi pengembangan UMK gula semut aren Sipirok.

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan peneliti dengan menyelidiki benda-benda tertulis seperti dokumen, catatan, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya.¹²⁰ Pada penelitian ini, peneliti memperoleh data dengan teknik dokumentasi seperti pada laporan atau dokumen BPS Tapanuli Selatan. Dokumen yang digunakan merupakan pelengkap atau penyempurna dari data wawancara, kuisioner dan observasi.

F. Prosedur Penelitian

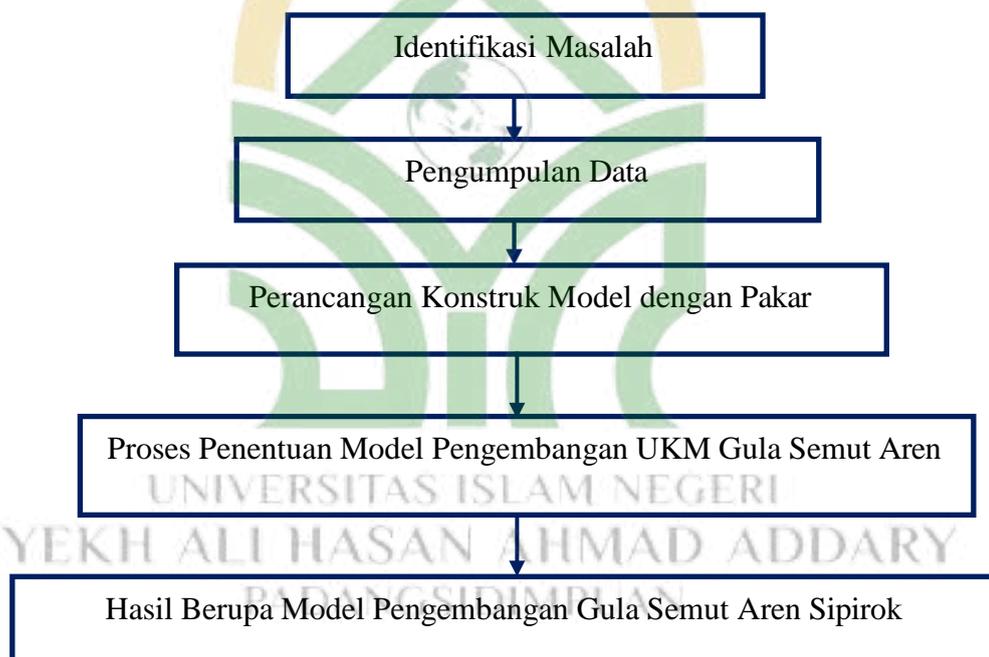
Dalam penelitian diharuskan adanya prosedur penelitian yang merupakan operasionalisasi metode ilmiah dengan memerhatikan unsur-unsur keilmuan agar penelitian fokus dan terarah. Langkah-langkah penelitian yang harus dilakukan dalam penelitian ini, yang diharapkan dapat menjamin kesahihan (validitas) hasil penelitian yaitu: mengidentifikasi masalah yaitu melakukan kajian dan analisa terhadap permasalahan yang ada pada penelitian, mengumpulkan data-data yang terkait dengan penelitian dengan berbagai teknik pengumpulan data, kemudian

¹¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: CV. Alfabeta, 2017), hlm 142.

¹²⁰ Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm 231.

perancangan konstruk model melalui studi literatur dan pendapat para pakar untuk memetakan permasalahan yang ditemukan, kemudian proses penentuan model pengembangan UKM gula semut aren Sapirok yang berupa pengolahan data dengan metode *Analytical Network Process (ANP)* menggunakan *software Super decision* dan akhirnya didapatkan hasil berupa model pengembangan UMK gula semut aren Sapirok.

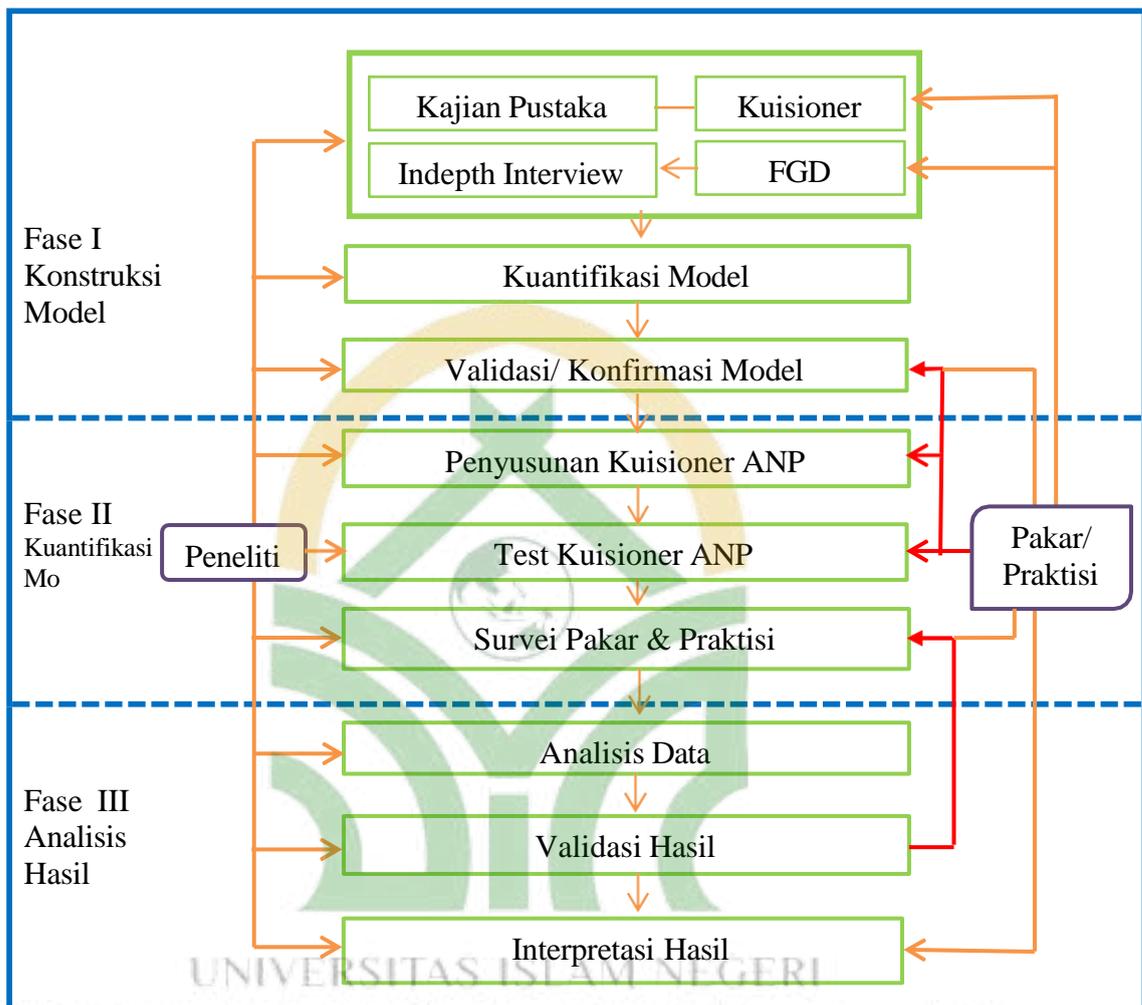
Gambar III.1
Tahapan Prosedur Penelitian



G. Tahapan Pengolahan dan Analisis Data

Pada tahapan ANP terdapat beberapa tahapan yang harus dilalui dalam melakukan pengolahan data sebagaimana gambar berikut :

Gambar III.2
Tahapan Pengolahan Data¹²¹



1. Kontruksi Model

Kontruksi model ANP didasarkan pada telaah *literatur review* teoritis dan empiris juga merangkai dan memberikan pertanyaan atau melakukan wawancara terhadap pakar, regulator dan praktisi gula semut aren Sipirok. Melalui wawancara digali informasi lebih dalam untuk memunculkan isu atau

¹²¹ Rusydiana and Devi, "Mengembangkan Industri Keuangan Non-Bank Syariah: Manakah Prioritas Utama?"

masalah yang sebenarnya.¹²² Kontruksi model dibuat berdasarkan permasalahan yang ditemukan dalam pengembangan usaha gula semut aren Sipirok yang digali dari para informan. Selanjutnya masalah-masalah tersebut dideskripsikan dengan jelas dan membentuknya ke dalam jaringan ANP.

2. Kuantifikasi Model

Fase kuantifikasi model menggunakan pertanyaan dalam kuisisioner ANP secara berpasangan perbandingan (*pairwise comparison*) antar elemen dalam suatu *cluster* dan antar elemen cluster yang satu dengan *cluster* yang lainnya. Tahap atau Fase ini untuk menentukan pengaruh mana diantaranya yang lebih dominan atau yang paling penting dengan membandingkan tingkat kepentingan setiap elemen terhadap kriteria kontrolnya dan seberapa besar perbedaannya menggunakan skala nomor 1-9.¹²³

Data survei yang diperoleh kemudian dikumpulkan dan dimasukkan ke dalam perangkat *superdecision* untuk diproses hingga menghasilkan *output* seperti supermatriks. Selanjutnya, hasil setiap responden akan diinput ke dalam jaringan ANP yang tersendiri.¹²⁴ Berikut ketentuan skala perbandingan yang digunakan untuk penilaian prioritas masalah dan penentuan solusi serta strategi yang digunakan untuk penyelesaian permasalahan yang menjadi penghambat dalam pengembangan UKM gula semut aren Sipirok.

¹²² Septiana, Rozi, and Muar, "Analisis Masalah dan Solusi Prioritas Pengembangan UMKM."

¹²³ Ikhsani and Santoso, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Banyumas."

¹²⁴ Ascarya, "The Persistence of Low Profit and Loss Sharing Financing in Islamic Banking: The Case of Indonesia "review of Indonesian Economic and Business Studies"," *LIPI Economic Research Center* Vol 1 (2011).

Tabel III.2
Skala Penilaian dengan Angka

<i>Definition</i>	<i>Intensity of Importance</i>
Lemah (<i>Weak</i>)	1
Sama Penting (<i>Equal Importance</i>)	2
Kepentingan Sedang (<i>Moderate importance</i>)	3
Lebih Penting (<i>Moderate Plus</i>)	4
Sangat Penting (<i>Strong Importance</i>)	5
Lebih Kuat (<i>Strong Plus</i>)	6
Sangat Kuat (<i>Very Strong</i>)	7
Sangat Kuat Sekali (<i>Very very Strong</i>)	8
Amat Sangat Penting (<i>Extreme Importance</i>)	9

Sumber : Saaty (2006)¹²⁵

3. Analisis Hasil

Tahap ini merupakan tahapan akhir dari proses tahapan ANP, yang mana pada tahap ini peneliti telah memperoleh jawaban dari responden melalui kuisioner yang diberikan. Ditahap ini juga sudah dapat melakukan analisis dan validasi hasil. Saaty dalam (Aam dan Devi) menyatakan, untuk mengetahui hasil penilaian para responden dan hasil pendapat suatu kelompok dapat dilakukan dengan menghitung *geometric mean dan rate agreement*¹²⁶ dengan bantuan *microsoft excel*. Dalam bentuk perbandingan (*pairwise comparsion*), pertanyaan yang menghasilkan pendapat responden akan digabungkan untuk membentuk sebuah konteks. *Geometric mean* adalah jenis perhitungan rata-rata yang menampilkan tren atau nilai tertentu, dengan *formula* sebagai berikut:¹²⁷

$$GM = (R_1 * R_2 * R_3 * \dots * R_n)^{1/n} \dots\dots\dots$$

Keterangan :

¹²⁵ Saaty and Vargas, *Decision Making with the Analytic Network Process*, hal 3.

¹²⁶ Rusydia and Devi, "Aplikasi Metode Analytical Network Process (ANP) Untuk Mengurail Problem Pengembangan Baitul Maal Wat-Tamwiil (BMT) di Indonesia," hlm 16.

¹²⁷ Thomas L. Saaty, "The Analytic Network Process," in *Decision Making with the Analytic Network Process*, vol. 95, International Series in Operations Research & Management Science (Springer US, 2006), 1–26, https://doi.org/10.1007/0-387-33987-6_1.

R = Responden

n = Jumlah responden

Rater agreemen merupakan ukuran yang menunjukkan tingkat persetujuan responden terhadap *issue* pada suatu *cluster* (R1-Rn).¹²⁸ Setelah hasil atau *output* keluar, maka dapat diinterpretasikan dan ditarik kesimpulan yang dapat menjadi rekomendasi kebijakan. *Tools* yang digunakan untuk mengukur *rater agreement* ialah *Kendall's Coefficient of Corcondance* (W ; $0 < W \leq 1$). $W = 1$ menunjukkan kesesuaian yang sempurna.¹²⁹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

¹²⁸ Abrista Devi, "Aplikasi Metode Analytical Network Process (ANP) Untuk Mengurai Problem Pengembangan Bitul Maal Wat-Tamwiil (BMT) Di Indonesia," accessed December 31, 2022,

¹²⁹ Tubastuvi, "An Analytical Network Process Approach for Strategy Priority in Islamic Microfinance," hal 373.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Kecamatan Sipirok Tapanuli Selatan

Sipirok merupakan salah satu kecamatan sekaligus ibu kota Kabupaten Tapanuli Selatan yang terdapat di bagian Selatan Provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Pada awalnya, Sipirok berstatus hanya sebagai salah satu kecamatan di Tapanuli Selatan. Kecamatan Sipirok diangkat menjadi ibu kota baru Kabupaten Tapanuli Selatan setelah Padangsidimpuan berubah status menjadi Kota Madya.

Kecamatan Sipirok memiliki luas wilayah 409,37 km² atau sekitar 9% dari keseluruhan luas wilayah Tapanuli Selatan dengan total populasi 33.326 jiwa pada sensus penduduk tahun 2020. Kecamatan ini memiliki 34 desa dan 6 kelurahan.¹³⁰ Jarak daerah Sipirok ke Kota Medan yaitu 356 km dengan waktu tempuh sekitar delapan hingga sembilan jam perjalanan darat.

Letak daerah Sipirok berada di lembah pegunungan Bukit Barisan yang memiliki hawa cukup dingin dan sejuk serta banyak sumber air panas yang dijadikan sebagai pemandian. Selain dijadikan lokasi pemandian masyarakat setempat, sumber air panas tersebut juga menjadi tujuan wisatawan. Sumber air panas tersebut terdapat di beberapa titik yaitu di Situmba, Sosopan, Parau Sorat dan Parandolok. Berikut peta gambar wilayah Sipirok Tapanuli Selatan.

¹³⁰ *Kabupaten Tapanuli Selatan Dalam Angka Tapanuli Selatan Regency in Figures 2021*, vol. 14,8 cm x 21 cm (BPS Kabupaten Tapanuli Selatan/BPS-Statistics of Tapanuli Selatan Regency, n.d.),
<https://tapanuliselatankab.bps.go.id/publication/2021/02/26/c7904874152b524cd6f0536d/kabupaten-tapanuli-selatan-dalam-angka-2021.html>.

Gambar IV.1
Peta Lokasi Kecamatan Sipirok¹³¹



Lokasi Kecamatan Sipirok yang berada di lembah gunung menjadikan daerah tersebut dominan dalam hal pertanian dan perkebunan. Tanah yang sangat subur berasal dari gunung Sibualbuali yang masih aktif. Kesuburan tanah tersebut menjadi sektor pertanian dan perkebunan yang banyak ditemui tanaman kopi, coklat, karet, padi dan aren dan tumbuhan lainnya yang tumbuh subur.

Namun untuk tanaman aren masih tumbuh liar dan menyebar meskipun menjadi potensi sumber daya lokal yang dimanfaatkan oleh petani sebagai pendapatan tambahan selain dari penghasilan pokok dari komoditi utama. Tumbuhan berjenis palma ini (aren) tumbuh subur hingga ke daerah Arse, Aek Bilah dan Dolok Hole yang masih merupakan wilayah Sipirok Narobi. Salah satu

¹³¹ "Sipirok, Tapanuli Selatan," in *Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas*, February 15, 2023, https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Sipirok,_Tapanuli_Selatan&oldid=22953945.

produk terkenal dari daerah ini yang dihasilkan tumbuhan aren selain kolang kaling adalah olahan gula aren yang terbuat dari niranya.

Tabel IV.1
Luas Panen dan Produksi Perkebunan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Sipirok Tahun 2019

No.	Jenias Tanaman	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
1.	Karet	613,00	93,50
2.	Kelapa Sawit	3,00	33,50
3.	Kopi Arabica	1.405,50	689,00
4.	Kopi Robusta1	91,00	92,25
5.	Kelapa	-	-
6.	Kakao	438,00	117,50
7.	Cengkeh	67,50	29,25
8.	Kulit Manis	1.13,00	109,00
9.	Kemiri	18,00	13,50
10.	Aren	38,00	415,00
11.	Pala	0,75	0,15
12.	Pinang	30,50	18,50
13.	Kapulaga	8,50	1,10

Sumber : Badan Pusat Statistik Tapanuli Selatan¹³²

Tabel di atas menunjukkan bahwa yang menjadi produksi hasil perkebunan paling banyak adalah kopi arabika, dan yang paling sedikit ialah produksi kapulaga. Hasil aren pada data menunjukkan tingkat produksi berada di urutan ke empat terbanyak. Eksistensi aren inilah yang mendorong masyarakat setempat untuk memanfaatkan dan memproduksi gula aren cetak dan gula semut.

¹³² BPS, *Kecamatan Sipirok Dalam Angka 2020* (BPS Kabupaten Tapanuli Selatan, 2020), hlm 39.

Selain perkebunan dan persawahan, terdapat begitu besar keragaman hayati pada cagar alam Dolok Sibualbuali. Salah satunya berupa kawasan hutan konservasi dengan luas 5.000 Ha yang kaya akan keanekaragaman flora dan fauna. Kawasan konservasi ini disahkan melalui Surat Keputusan Menteri Pertanian No. 215/Kpts/Um/4/1982 tanggal 6 April 1982.¹³³

Dalam budaya, di Sipirok terdapat rumah adat tradisional Batak Angkola yang disebut *Bagas Godang* (Rumah Besar), hal itu menjadi salah satu ciri khas daerah tersebut. Selain itu juga ditemukan makanan tradisional yang terbuat dari beras pulut dan gula merah yaitu Panggelong. Di daerah ini juga ditemukan banyak industri tenun songket rumahan yang telah menjadi budaya kerajinan secara turun temurun dan salah satu sumber perekonomian penduduk setempat.

1. Kependudukan dan Ketenagakerjaan

Pada Sensus Penduduk Indonesia tahun 2020, tercatat penduduk Kecamatan Sipirok berjumlah 33.326 jiwa. Mayoritas penduduknya 91,88% memeluk agama Islam, 8,12% beragama Kristen, yang mana 7,97% adalah Protestan dan 0,15% Katolik. Untuk sarana rumah ibadah didapati sejumlah 89 masjid, 9 musholah, 18 gereja Protestan dan 2 gereja Katolik.¹³⁴

Bahasa sehari-hari yang digunakan oleh penduduk adalah bahasa Batak Angkola dan beberapa daerah menggunakan bahasa Batak Toba serta bahasa Batak Mandailing. Masyarakat yang bermukim di Kecamatan Sipirok terdiri

¹³³ "Sipirok, Tapanuli Selatan," in *Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas*, February 15, 2023, https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Sipirok,_Tapanuli_Selatan&oldid=22953945..

¹³⁴ *Kecamatan Sipirok Dalam Angka 2021* (Badan Pusat Statistik Kabupaten Tapanuli selatan, 2021), hlm 28, file:///C:/Users/acer/Downloads/Kecamatan%20Sipirok%20Dalam%20Angka%202021.pdf.

dari banyak marga yaitu Siregar, Hutasuhut, Harahap, Pane, Hasibuan, Ritonga dan Simanjuntak.

Perekonomian masyarakat Sipirok bergerak dibidang produksi kerajinan yang berada di bawah naungan BUMD Pemerintahan Kabupaten Tapanuli Selatan dan sektor pertanian. Kain tenun Sipirok yang semula tersentralisasi hanya di Kelurahan Bunga Bondar dan Desa padang Bujur kini menjadi produksi UMK yang digerakkan masyarakat.¹³⁵ Meskipun terjadi pasangsurut pada usaha tersebut, usaha tenun Sipirok masih aktif hingga saat ini dan masih menjadi primadona di Sumatera Utara.

Selain bergerak dibidang industri kerajinan tenun, perekonomian masyarakat juga berasal dari agroindustri seperti pengolahan kopi, cokelat dan padi serta hasil tani lainnya.

Tabel IV. 2

Luas Panen dan Produksi Tanaman Pangan Menurut Jenis Tanaman di Kecamatan Sipirok Tahun 2020.¹³⁶

No.	Jenis Tanaman (Ha)	Luas Panene (Ton)	Produksi
1.	Padi Sahwah	6 301,20	34 032,78
2.	Padi Ladang	290	948,30
3.	Jagung	154,00	1128,82
4.	Ubi Kayu	3,00	98,97
5.	Ubi Jalar	1,00	12,87
6.	Kacang Tanah	26,00	46,80

¹³⁵ “Sejarah Kain Tenun Khas Sipirok yang Mulai Terlupakan - Start News,” May 12, 2023, <https://startnews.co.id/sejarah-kain-tenun-khas-sipirok-yang-mulai-terlupakan/>.

¹³⁶ *Kecamatan Sipirok Dalam Angka 2021*, hlm 31.

Dari data di atas dapat dilihat bahwa hasil tani pada padi sawah merupakan produksi paling banyak dan disusul produksi jagung dan yang paling sedikit yaitu ubi jalar. Secara langsung dapat dilihat jika berkunjung ke daerah Sipirok, terlihat hamparan sawah yang cukup luas disepanjang perjalanan. Sayangnya potensi pertanian yang cukup besar belum dimanfaatkan secara optimal hingga saat ini.

Meski demikian, hadirnya pusat Pemerintahan Kabupaten Tapanuli Selatan di Kecamatan Sipirok, dapat dilihat pertumbuhan ekonomi yang semakin menggeliat. Pertumbuhan ekonomi tersebut mulai dari sektor perumahan, kedai kopi, café yang berkonsep modern, bisnis rumah makan dan wisata alam.¹³⁷ Ketenagakerjaan pada daerah Sipirok diwakili pada Kabupaten Tapanuli Selatan.

Pada kondisi di tahun 2020 terdapat 152.658 penduduk angkatan kerja, yang mana kategori bekerja terdiri dari 145.912 jiwa dan kategori mencari kerja dan tidak bekerja (pengangguran terbuka) sebesar 6.746 jiwa.¹³⁸ Jumlah dan komposisi tenaga kerja akan terus mengalami perubahan seiring berlangsungnya proses demografi. Tenaga kerja sendiri merupakan modal bagi geraknya roda pembangunan. Bagian dari tenaga kerja yang aktif dalam aktivitas ekonomi disebut angkatan kerja.¹³⁹

¹³⁷ ANTARA News Agency, "Ekonomi Masyarakat Mulai Tumbuh Sepanjang Jalinsum Pal XI - Kantor Bupati Tapsel - ANTARA News Sumatera Utara," Antara News, accessed June 2, 2023, <https://sumut.antaranews.com/berita/405370/ekonomi-masyarakat-mulai-tumbuh-sepanjang-jalinsum-pal-xi-kantor-bupati-tapsel>.

¹³⁸ *Kabupaten Tapanuli Selatan Dalam Angka Tapanuli Selatan Regency in Figures 2021*, 14,8 cm x 21 cm:hlm 54.

¹³⁹ *Kabupaten Tapanuli Selatan Dalam Angka Tapanuli Selatan Regency in Figures 2021*.

Tabel IV. 3
Penduduk Berumur Lima Belas Tahun Ke Atas Yang Termasuk
Angkatan Kerja Menurut Pendidikan Tertinggi Tahun 2020.¹⁴⁰

No.	Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan	Bekerja	Pengangguran Terbuka	Jumlah
1.	Tidak/ belum pernah Sekolah, tidak/ belum tamat SD	47 751	1 392	49 143
2.	SMP	36 916	1 455	38 371
3.	SMA	33 176	1 938	35 114
4.	SMK	17 189	1 329	18 518
5.	Diploma I/II/III/ Akademi	2 877	90	2 967
6.	Akademi/ Universitas	8 003	542	8 545

Tabel menunjukkan bahwa tingkat pengangguran terbuka paling tinggi berada pada pendidikan SMA, dan yang paling sedikit ada pada tingkat pendidikan Diploma. Pada status bekerja, paling banyak berada pada tingkat pendidikan tidak/ belum tamat SD, tidak/ belum pernah sekolah, kemudian disusul pada tingkat pendidikan SMP. Dapat disimpulkan bahwa penyerapan tenaga kerja berpendidikan masih minim dan didominasi berpendidikan rendah atau bahkan tidak memiliki pendidikan.

2. Potensi dan Perkembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok

Sejak dahulu Kecamatan Sipirok Tapanuli Selatan terkenal sebagai sentra gula merah aren dengan khas aroma yang wangi dan rasa yang enak.

¹⁴⁰ Kabupaten Tapanuli Selatan Dalam Angka Tapanuli Selatan Regency in Figures 2021, 14,8 cm x 21 cm: hlm 68.

Sebahagian besar pengrajin gula aren di Sipirok masih memproduksi gula aren dalam bentuk cetak. Sementara saat ini gula aren dalam bentuk bubuk cukup diminati masyarakat yang peduli akan kesehatan konsumsi, baik dalam maupun luar negeri.

Dalam pembuatan gula semut aren prosesnya cukup sederhana, namun membutuhkan keahlian yang harus/ sudah terlatih. Dimulai dari pemanasan atau memasak nira aren hingga bertekstur kental. Kemudian dilanjutkan dengan pengkristalan gula yang terjadi selama penurunan suhu. Pengkristalan gula dilakukan dengan pengadukan manual dan secara perlahan hingga membentuk serbuk gula (gula semut).

Setelah berbentuk serbuk, gula semut akan diayak untuk memperoleh hasil yang lebih halus lagi. Kemudian, setelah pengayakan dilakukan, dilanjutkan dengan proses pengeringan dengan oven untuk mengurangi kadar air yang ada hingga 2% sekaligus untuk gula semut awet lebih lama.

Gambar IV.2

Tahapan Pembuatan Gula Semut Aren





Konsumsi gula semut aren dalam nasional memang tidak seberapa, tetapi produk gula semut aren ini berorientasi ke arah ekspor atau permintaan luar negeri yang cukup tinggi. Meski demikian tingginya permintaan dan konsumsi gula semut aren di luar negeri, pemenuhan permintaan pasar gula semut di Sumatera Utara saja belum dapat diimbangi besaran kapasitas produksi para pengusaha gula semut Sipirok. Masalah tersebut disebabkan sedikitnya pengrajin gula aren yang memproduksi gula semut, yang mana hanya terdapat dua pengusaha gula semut saja yaitu usaha gula semut aren Rizky Arse dan Usaha gula semut Narobi Bulu Mario.

a. Profil dan Sejarah Singkat Usaha Gula Semut Rizky

Usaha gula semut aren Rizky dimulai pada tahun 2014 silam, yang didirikan oleh bapak Fahmi Simatupang. Usaha gula semut Rizky beralamat di Jl. Simangambat lingkungan, Lumban Lobu, Kecamatan Sipirok, Kabupaten

Tapanuli Selatan, Sumatera Utara. Usaha gula semut aren Rizky merupakan usaha yang bergerak dibidang produksi atau pengolahan gula cetak dan gula semut yang terbuat dari nira aren.

Usaha gula semut Rizky adalah usaha yang pertama yang mencoba mengolah nira menjadi gula semut di Sipirok, tepatnya di Kelurahan Arse. Awal mula produk pada usaha ini adalah berupa gula aren cetak, kemudian pemilik usaha gula semut mencoba berinisiatif membuat bentuk gula yang lebih praktis dan efisien dengan mengolah nira menjadi gula cair yang dikemas dalam botol dan dipasarkan hingga ke Pulau Jawa.

Usaha inovasi produk gula aren yang dilakukan dalam bentuk cair tidak berjalan dengan lancar dan tidak berlanjut. Hal itu dikarena kandungan gas pada produk gula aren cair membuat botol kemasan menjadi pecah sewaktu dalam perjalanan pengiriman. Pada akhirnya gula aren dalam bentuk cair dihentikan produksinya.¹⁴¹

Setelah gagal atas pengiriman gula aren dalam bentuk cair, usaha ini kembali berinovasi mencoba membuat butiran gula dari gula cair panas dengan menghamparnya terlebih dahulu pada tikar. Hamparan gula cair yang telah kering tersebut menghasilkan butiran-butiran gula sebesar biji jagung, dimana cara ini juga gagal. Kegagalan yang berulang kali dalam berinovasi atas produk gula aren menjadi motivasi tersendiri bagi bapak Fahmi Simatupang selaku pemilik usaha.

¹⁴¹ Harian Medan Bisnis, "Kisah Sukses Fahmi Simatupang, Pengusaha Gula Semut dari Arse Tapsel," Ikhwan Nasution - MedanBisnisDaily.com, accessed June 11, 2023, https://medanbisnisdaily.com:443/news/online/read/2022/03/17/152636/kisah_sukses_fahmi_simatupang_pengusaha_gula_semud_dari_arse_tapsel/.

Adanya motivasi mendorong beliau untuk mengikuti pelatihan pengolahan produk gula semut ke Pulau Jawa melalui program Dinas Perindag. Setelah melaksanakan pelatihan selama satu bulan di Banyuwangi, barulah gula semut berhasil dibuat.¹⁴² Setelah berhasil memproduksi gula semut, produk tersebut mulai dikemas dengan kemasan yang bagus dan menarik lalu dipasarkan dengan harga yang terjangkau.

Pemasaran gula semut tersebut berorientasi luar daerah seperti Medan, Padangsidempuan, Jambi, Pekanbaru, Jakarta dan daerah lainnya. Untuk daerah Padangsidempuan, produk gula semut aren ini telah memasuki tempat wisata dan café. Pemasaran produk gula semut Rizky dilakukan secara *offline* dan *online*. Pemasaran secara *online* dilakukan lewat *marketplace* serta media sosial lainnya.

Dalam memulai usaha gula semut Rizky mengandalkan modal sendiri terlebih dahulu. Kemudian disusul dengan tambahan dana program bantuan pemerintah berupa KUR melalui Bank Rakyat Indonesia. Penambahan dana KUR tersebut digunakan untuk pengembangan usaha dalam hal menambah kapasitas produksi.

b. Profil dan Sejarah Singkat Usaha Gula Semut Sobar

Usaha gula semut Sobar merupakan usaha yang mengolah nira menjadi produk gula semut yang terdapat di Desa Bulu Mario, Kecamatan Sipirok, Tapanuli Selatan. Usaha yang didirikan oleh Bapak Iran Rambe dan Bapak Kholis Siregar ini mulai produksi di tahun 2016 yang diawali dengan produksi

¹⁴² Fahmi Simatupang, Wawancara dengan Pemilik Usaha Gula Semut Rizky, Arse Sipirok, June 3, 2023.

gula aren cetak dan saat ini hanya memproduksi gula semut saja. Berbeda dengan usaha gula semut Rizky yang diawali dengan memproduksi gula aren cetak terlebih dahulu dan masih diproduksi hingga saat ini.

Gula semut yang diproduksi oleh usaha Sobar ini memiliki rasa dan aroma wangi yang khas. Awal mula produk gula semut sobar diproduksi hanya sebanyak 20 hingga 30 kg per hari dengan pemasaran yang masih minim dan masih mengalami kerugian dalam produksinya. Seiring berjalannya waktu kesabaran, keyakinan dan tekat pelaku usaha gula semut Sobar membuahkan hasil yang baik. Dari kesabaran yang membuahkan hasil manis inilah asal nama usaha tersebut, yaitu “Gula Semut Sobar”.¹⁴³

Saat ini, usaha gula semut Sobar dapat memproduksi gula semut sebanyak 40 hingga 90 kg per harinya. Dengan bermodalkan dana pribadi yang terbatas dan tekad yang kuat Bapak Iran Rambe selaku pemilik beserta rekan kerjanya Bapak Nurcholis Siregar mampu membangun usaha tersebut dan bertahan hingga bertahan saat ini. Produksi perharinya memang tidak dapat diprediksi, namun petani aren Bulu Mario selalu setia dalam memasok air nira.

Usaha gula semut Sobar ini salah satu usaha yang membangkitkan perekonomian masyarakat sekitar. Meskipun karyawan usaha tersebut masih tergolong sedikit hanya sekitar tujuh orang saja, namun hingga kini para petani aren semakin banyak yang bekerja sama dengan usaha tersebut. Meski demikian, usaha tersebut perlu dikembangkan agar dapat berkontribusi lebih banyak lagi pada daerah tersebut dan mampu menembus pasar internasional.

¹⁴³ Iran Rambe, Wawancara dengan Pemilik Selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sobar, Sapiro, June 30, 2023.

B. Permasalahan Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipiok

Setelah melakukan studi literatur dari penelitian terdahulu dan melakukan wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan para informan, ditemukan dua faktor utama permasalahan yang menjadi penghambat atas pengembangan usaha gula semut aren Sipiok. Faktor permasalahan tersebut dibagi menjadi faktor internal yang terdiri atas permodalan, manajemen keuangan, dan bahan baku.

Sedangkan faktor permasalahan eksternal terdiri atas kurangnya infra struktur teknis, minimnya kemitraan dan kurangnya peran lembaga keuangan syariah. Dari berbagai permasalahan yang disebutkan di atas dapat dikelompokkan dalam klaster dan elemen yang nantinya akan membentuk suatu model dan jaringan ANP dengan rincian sebagai berikut.

Tabel IV. 4
Klaster dan Elemen Permasalahan

Klaster	Elemen Permasalahan
Faktor Internal	1. Masalah Minimnya Permodalan : <ul style="list-style-type: none"> - Masih menggunakan modal pribadi yang terbatas. - Sulitnya pendanaan lembaga keuangan syariah
	2. Belum Menerapkan Manajemen keuangan dan Akuntansi <ul style="list-style-type: none"> - Tidak ada perencanaan keuangan - Tidak ada pencatatan atau pembukuan transaksi. - Kurang nya pengetahuan ilmu manajemen keuangan dan akuntansi - Keuangan usaha dengan uang pribadi masih menyatu.
	3. Sulitnya Bahan baku : <ul style="list-style-type: none"> - Sulitnya pengusaha gula semut aren dalam memperoleh bahan baku dari petani aren. - Belum ditemukan budidaya aren, sehingga masih tumbuh liar dan menyebabkan terbatasnya nira aren.
	4. Sumber Daya Manusia (SDM) : <ul style="list-style-type: none"> - Minimnya pengetahuan inovasi produk. - Minimnya pengetahuan tentang pembukuan usaha. - Minimnya pengetahuan teknologi.

Faktor Eksternal	1. Infrastruktur teknis : <ul style="list-style-type: none"> - Kurangnya pembangunan infrastruktur jalan. - Kurangnya akses listrik - Tidak terdapat penerangan jalan - Akses jalan ke bahan baku.
	2. Minimnya kemitraan : <ul style="list-style-type: none"> - Tidak terdapat perusahaan besar yang bekerja sama. - Hanya bermitra dengan beberapa toko dan café kecil.
	3. Peran lembaga keuangan syariah : <ul style="list-style-type: none"> - Minimnya bantuan permodalan. - Informasi akses pendanaan yang minim. - Tidak adanya bantuan pelatihan dan bimbingan keuangan.

Berbagai masalah tersebut akan diinput ke dalam *software superdecision* untuk membentuk jaringan ANP. Setelah jaringan terbentuk, akan muncul kuisisioner berupa *pairwais comparison* (perbandingan berpasangan). Kuisisioner dari pembentukan jaringan tersebut akan diberikan dan ditanyakan kembali kepada para responden.

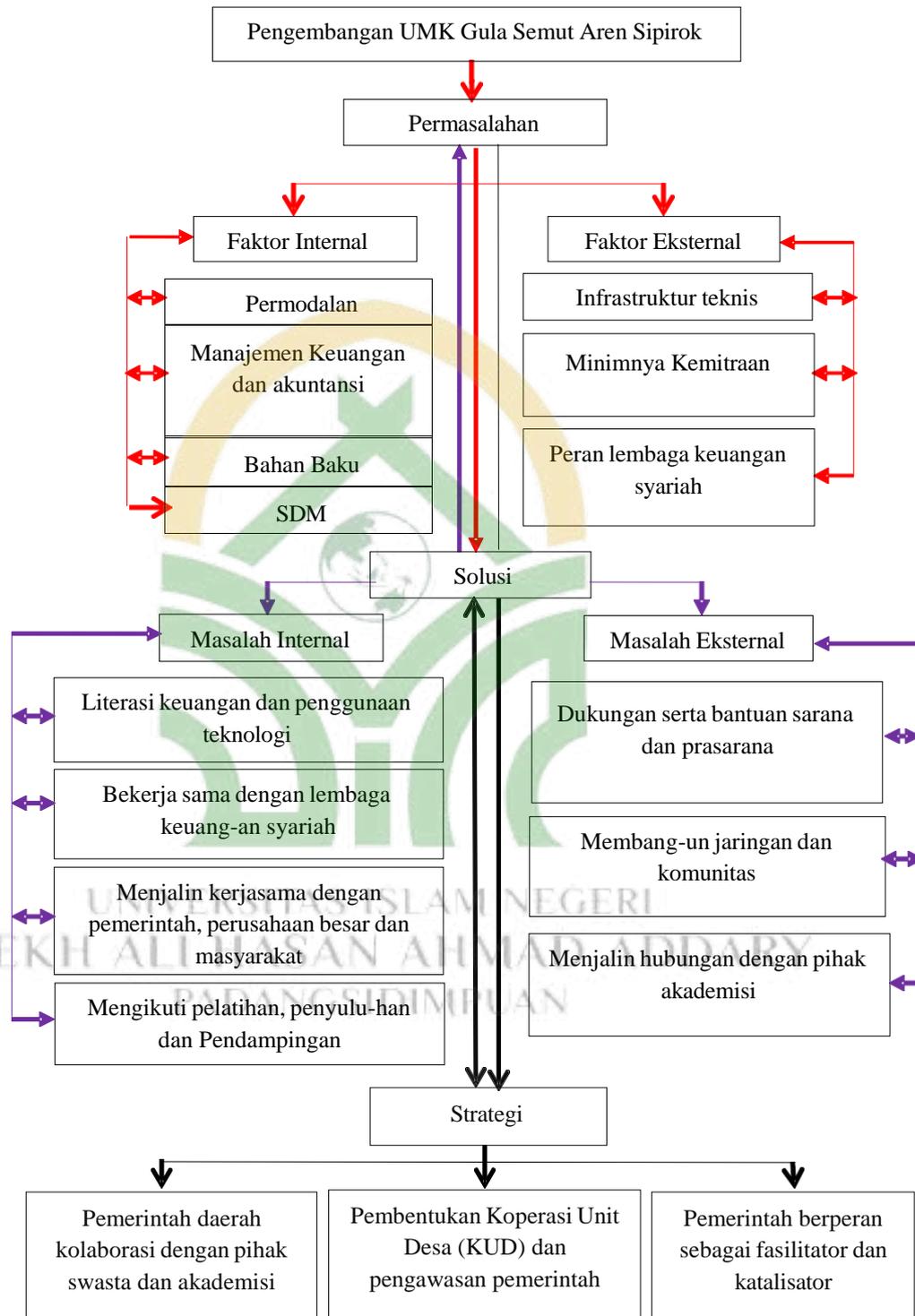
C. Hasil Penelitian

1. Konstruksi Model ANP

a. Kuantifikasi Model Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok

Melalui dekomposisi masalah dan solusi serta strategi di atas, maka dapat dibangun kerangka model ANP untuk pengembangan UMK gula semut aren Sipirok yang mencakup klaster masalah, klaster solusi dan klaster strategi seperti berikut ini :

Gambar IV.3
Kerangka Model ANP



b. Validasi/ Konfirmasi Model

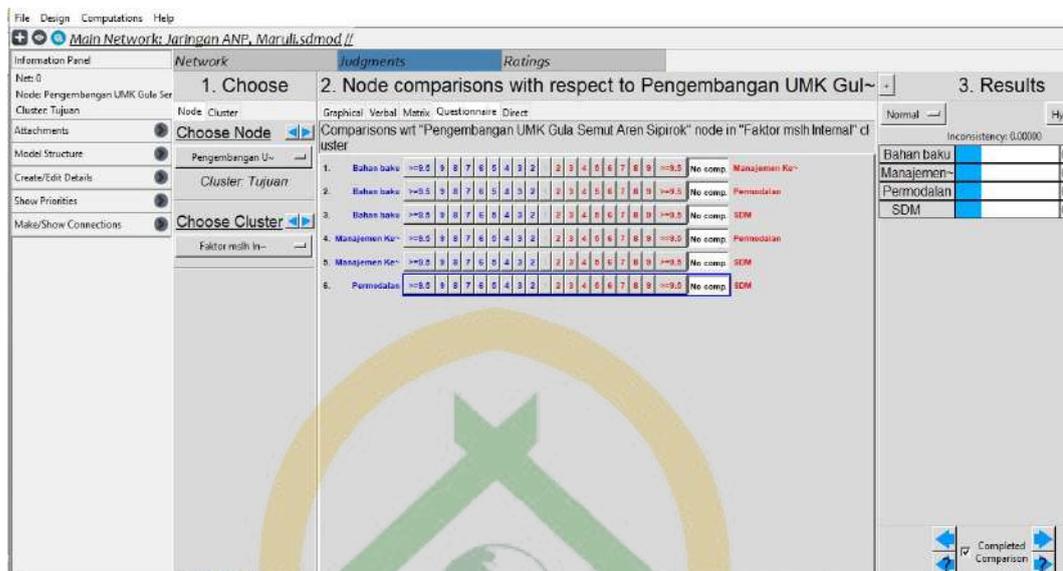
Berdasarkan kerangka model ANP yang telah disusun di atas (konstruksi model), maka dilakukan validasi model ANP dengan dibentuknya jaringan ANP umum yang kompleks yang melibatkan banyak kluster dengan hubungan *dependence* dan *feedback* pada *software SuperDecision* version 3.2.0.

Gambar IV.4
Jaringan ANP dengan Super Decision



Dari validasi model jaringan ANP di atas, maka menghasilkan desain kuisisioner perbandingan berpasangan (*parwise comparison*) seperti gambar di bawah berikut.

Gambar IV.5
Desain Kuisisioner *Parwise Comparison*



Sumber : Olah data ANP *Super Decision* 2023

Kuisisioner yang berupa perbandingan berpasangan tersebut diberikan kembali kepada para responden yaitu pakar, praktisi dan regulator untuk di jawab. Setelah hasil jawaban responden diperoleh serta survei pakar dan praktisi dilaksanakan, selanjutnya dilakukan sintesis dan analisis.

2. *Pairwise Comparison*

Untuk selanjutnya, dilakukan pengolahan data atau hasil kuisisioner ANP yang diperoleh dari responden dengan menggunakan *softwaer superdecision* versi 3.2.0 dan bantuan *microsoft excel* supaya diperoleh hasil prioritas atau *ranking* dari setiap elemen. Hasil dari prioritas atau *ranking* tersebut akan disajikan dalam bentuk tabel. Berikut gambar pembobotan pada *pairwise comparison* dan hasil data sintesis.

File Design Computations Help
Main Network: Jaringan ANP, Maruli.sdmod //

Information Panel: Network Judgments Ratings

Net: 0
Node: Pengembangan UMK Gula Ser
Cluster: Tujuan

Attachments: Choose Node
Model Structure: Pengembangan U-
Create/Edit Details: Cluster Tujuan
Show Priorities:
Make/Show Connections: Choose Cluster

1. Choose 2. Node comparisons with respect to Pengembangan UMK Gul- 3. Results

Graphical Verbal Matrix: Questionnaire Direct
Comparisons wrt "Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok" node in "Faktor msh Internal" duster

1. Bahan baku	=>0.5	0	8	7	6	4	3	2	-2	1	4	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Manajemen Ku-		
2. Bahan baku	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Permodalan
3. Bahan baku	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	SDM
4. Manajemen Ku-	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Permodalan
5. Manajemen Ku-	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	SDM
6. Permodalan	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	SDM

Normal Hybrid
Inconsistency: 0.01914

Bahan baku	0.28438
Manajemen-	0.16990
Permodalan	0.07286
SDM	0.47288

Completed Comparison
Copy to clipboard

18:24 09/08/2023

File Design Computations Help
Main Network: Jaringan ANP, Maruli.sdmod //

Information Panel: Network Judgments Ratings

Net: 0
Node: Pengembangan UMK Gula Ser
Cluster: Tujuan

Attachments: Choose Node
Model Structure: Bahan baku
Create/Edit Details: Cluster: Faktor msh Int-
Show Priorities:
Make/Show Connections: Choose Cluster

1. Choose 2. Node comparisons with respect to Bahan baku 3. Results

Graphical Verbal Matrix: Questionnaire Direct
Comparisons wrt "Bahan baku" node in "Solusi msh internal" cluster
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi is equally to moderately more important than Be

1. Bekasja s-	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Literasi keu-
2. Bekasja s-	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Mengikuti pe-
3. Bekasja s-	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Mengikuti kar-
4. Literasi keu-	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Mengikuti pe-
5. Literasi keu-	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Mengikuti kar-
6. Mengikuti pe-	=>0.5	0	8	7	6	5	4	3	2	-2	3	4	5	6	7	8	9	=>0.5	No comp.	Mengikuti kar-

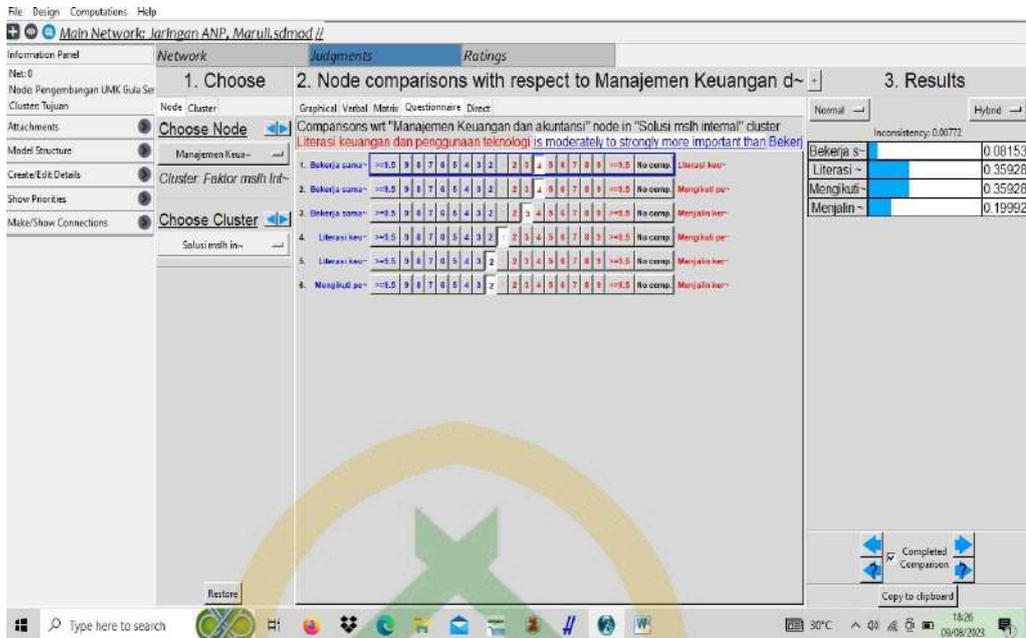
Normal Hybrid
Inconsistency: 0.00000

Bekasja s-	0.18667
Literasi -	0.33333
Mengikuti -	0.33333
Mengikuti -	0.18667

Completed Comparison
Copy to clipboard

18:26 09/08/2023

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN



Sumber : Hasil olah data penelitian 2023

Berikut hasil data sintesis nilai rata-rata keseluruhan responden dalam bentuk tabel.

Tabel IV. 5
Hasil Data Sintesis Nilai Rata-rata Seluruh Responden

Keterangan Elemen/ Node pada kluster Masalah	NR	Prioritas
INTERNAL		
Bahan baku	0.25813	2
Manajemen Keuangan dan akuntansi	0.23350	3
Permodalan	0.28776	1
SDM	0.22062	4
EKSTERNAL		
Infrastruktur teknis	0.33990	2
Minimnya kemitraan	0.38168	1
Peran lembaga keuangan syariah	0.27842	3
Keterangan Elemen/ Node pada kluster Alternative Solusi	NR	Prioritas
INTERNAL		
Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	0.24770	2
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	0.24616	3
Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	0.28051	1
Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	0.22563	4
EKSTERNAL		
Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	0.38220	1
Membangun jaringan dan komunitas	0.37355	2
Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	0.24426	3
Keterangan Elemen/ Node kluster Alternative Strategi	NR	Prioritas
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	0.1960	3
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	0.3756	2
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	0.4284	1

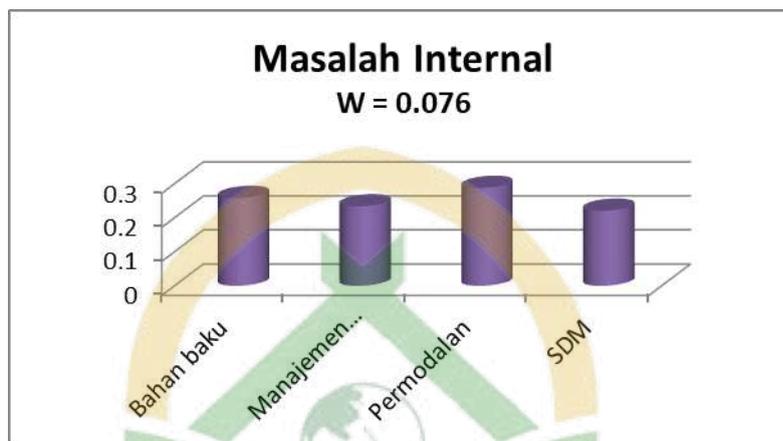
Sumber : hasil data diolah dengan *Software Super Decision* dan *Microsoft Excel*

3. Analisis Klaster

Pada point ini, akan dijelaskan hasil sintesis elemen pada setiap kluster yang terdiri atas kluster permasalahan, kluster solusi dan kluster alternative strategi yang berkaitan dengan pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Hal tersebut berdasarkan hasil pengolahan data dari kuisisioner ANP yang menggunakan *software super decision* yang kemudian diekspor ke aplikasi *microsoft excel*, sehingga mempermudah peneliti dalam memperoleh prioritas

elemen dari setiap klaster berdasar persetujuan responden yang disajikan dalam bentuk diagram-diagram sebagai berikut :

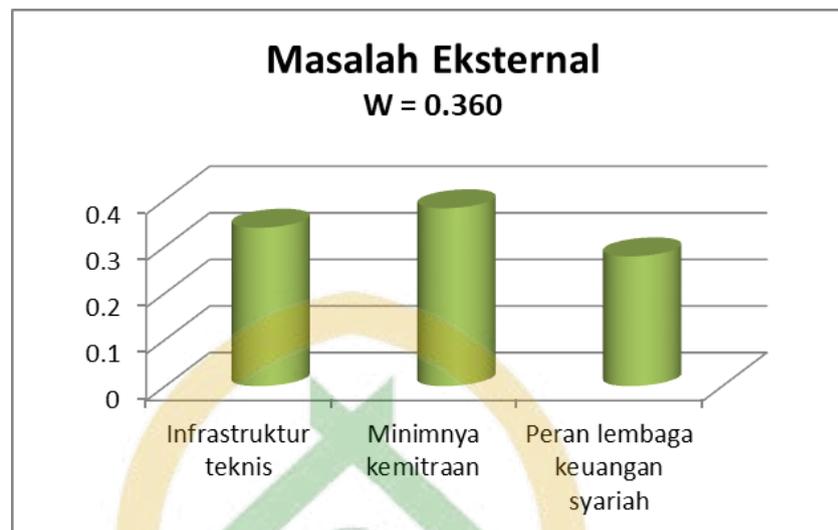
Gambar IV. 6
Prioritas Masalah Internal



Berdasarkan gambar di atas dapat diketahui bahwa dari sudut masalah faktor internal yang paling dominan dalam menghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok ialah permodalan. Secara prioritas nilai dari masalah permodalan yaitu sebesar 0,287, disusul oleh permasalahan bahan baku dengan nilai sebesar 0,258, selanjutny masalah manajemen keuangan dan akuntansi dengan nilai 0,233, dan yang terakhir masalah sumber daya manusia dengan nilai sebesar 0,220.

Untuk nilai kesepakatan para responden (*rater agreement*) atas prioritas masalah faktor internal tersebut hanya sebesar 7,6% atau $W = 0.076$. Nilai sebesar 7,6% menyatakan bahwa tingkat kesepakatan para responden dalam menjawab permasalahan internal sangat rendah atau bervariasi. Selanjutnya, untuk mengetahui urutan masalah yang paling dominan dari masalah faktor eksternal dapat dilihat pada gambar di bawah berikut :

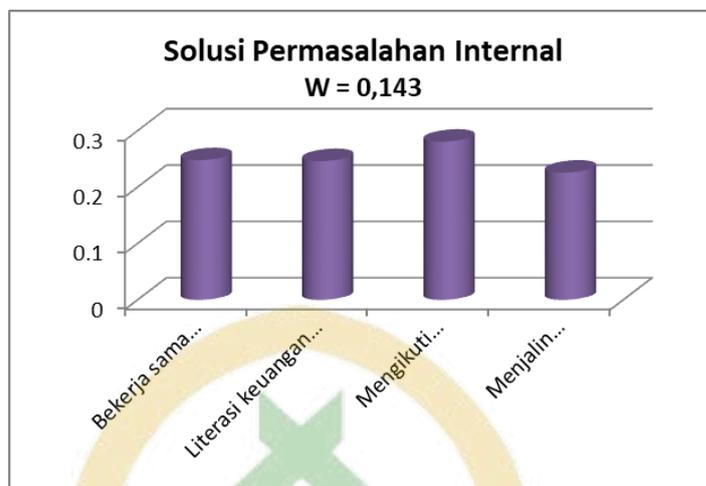
Gambar IV. 7
Prioritas Masalah Eksternal



Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa berdasarkan permasalahan faktor eksternal, minimnya kemitraan menjadi masalah yang paling dominan dengan nilai sebesar 0,381. Selanjutnya permasalahan dominan di urutan kedua ada pada infrastruktur teknis, dengan nilai sebesar 0,339. Disusul kemudian permasalahan dengan nilai paling rendah yaitu minimnya peran lembaga keuangan syariah dengan nilai 0,278.

Prioritas permasalahan faktor eksternal yang menjadi penghambat pengembangan UMK gula semut aren sipirok disepakati oleh para pakar dengan tingkat *rater agreement* sebesar $W = 0,360$ atau 36%. Hal tersebut di atas menunjukkan kesepakatan yang masih tergolong rendah atau bervariasi di antara responden dalam menjawab permasalahan. Setelah mengetahui prioritas permasalahan yang ada, maka diketahui pula prioritas solusi atas permasalahan yang menjadi penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Berikut urutan solusi dari faktor internal pada gambar di bawah:

Gambar IV.8
Prioritas Solusi Internal

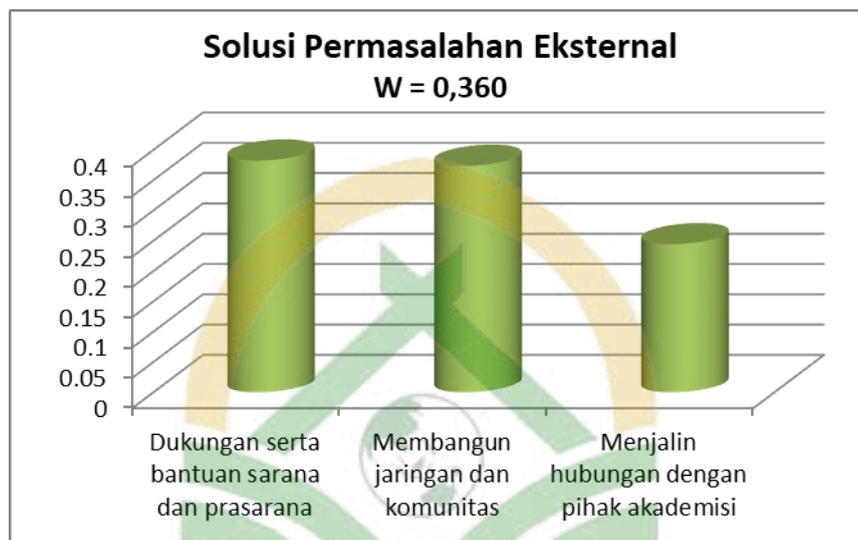


Dari gambar di atas dapat diketahui solusi yang paling dominan dari faktor internal yaitu mengikuti pelatihan, penyuluhan dan pendampingan dengan nilai sebesar 0,280. Selanjutnya prioritas solusi kedua adalah bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah dengan nilai 0,247. Berikutnya disusul solusi literasi keuangan dan penggunaan teknologi yang tingkat prioritasnya hampir sama dengan nilai 0,246. Prioritas solusi terakhir terdapat pada poin menjalin kerja sama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat dengan nilai 0,225.

Untuk kesepakatan dalam menjawab solusi atas permasalahan pengembangan UMK gula semut aren Sipirok oleh para pakar sebagai responden memiliki nilai *rater agreement* sebesar $W = 0,143$ atau hanya 14,3%. Artinya, nilai tersebut menunjukkan kesepakatan yang cukup rendah dalam memberikan solusi masalah internal. Setelah ditemukannya prioritas utama solusi masalah internal, selanjutnya dicari pula prioritas utama solusi

masalah eksternal. Untuk mengetahui prioritas solusi dari faktor eksternal dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Gambar IV.9
Solusi Permasalahan Eksternal



Dari gambar di atas dapat diketahui bahwa solusi eksternal yang paling dominan adalah dukungan serta bantuan sarana dan prasarana yang memiliki nilai sebesar 0,382. Melalui dukungan sarana dan prasarana yang diberikan khususnya oleh pemerintah setempat, akan menjadi pendorong bagi UMK gula semut aren Sipirok untuk lebih mudah mengembangkan usahanya. Selanjutnya, solusi eksternal kedua ialah membangun jaringan dan komunitas dengan nilai 0,373.

Solusi kedua ini hampir mendekati atau menyamai poin solusi utama, yang memiliki arti hampir sama pentingnya sebagai solusi dalam menyelesaikan permasalahan eksternal UMK gula semut aren Sipirok. Pada posisi terakhir solusi eksternal yaitu menjalin hubungan dengan pihak akademisi dengan nilai sebesar 0,244. Hal ini juga cukup penting dilakukan

oleh pelaku usaha gula semut dengan universitas-universitas dalam dan luar daerah untuk menunjang pengembangan UMK tersebut. Nilai kesepakatan atau *rater agreement* pada solusi eksternal yaitu sebesar $W = 0,360$ atau 36%, yang artinya menunjukkan kesepakatan yang rendah atau bervariasi di antara responden dalam membuat solusi.

Untuk pelaksanaan solusi yang telah disepakati atas permasalahan pengembangan UMK gula semut aren Sipirok, maka disusun strategi yang mendukung pelaksanaan solusi-solusi tersebut. Melalui strategi, penyelesaian masalah faktor internal dan eksternal akan diselesaikan dengan baik dan diharapkan berjalan efektif. Berikut gambar prioritas strategi yang akan digunakan dalam penyelesaian masalah pengembangan UMK gula semut aren Sipirok :

Gambar IV. 10
Alternatif Strategi Masalah Internal dan Eksternal

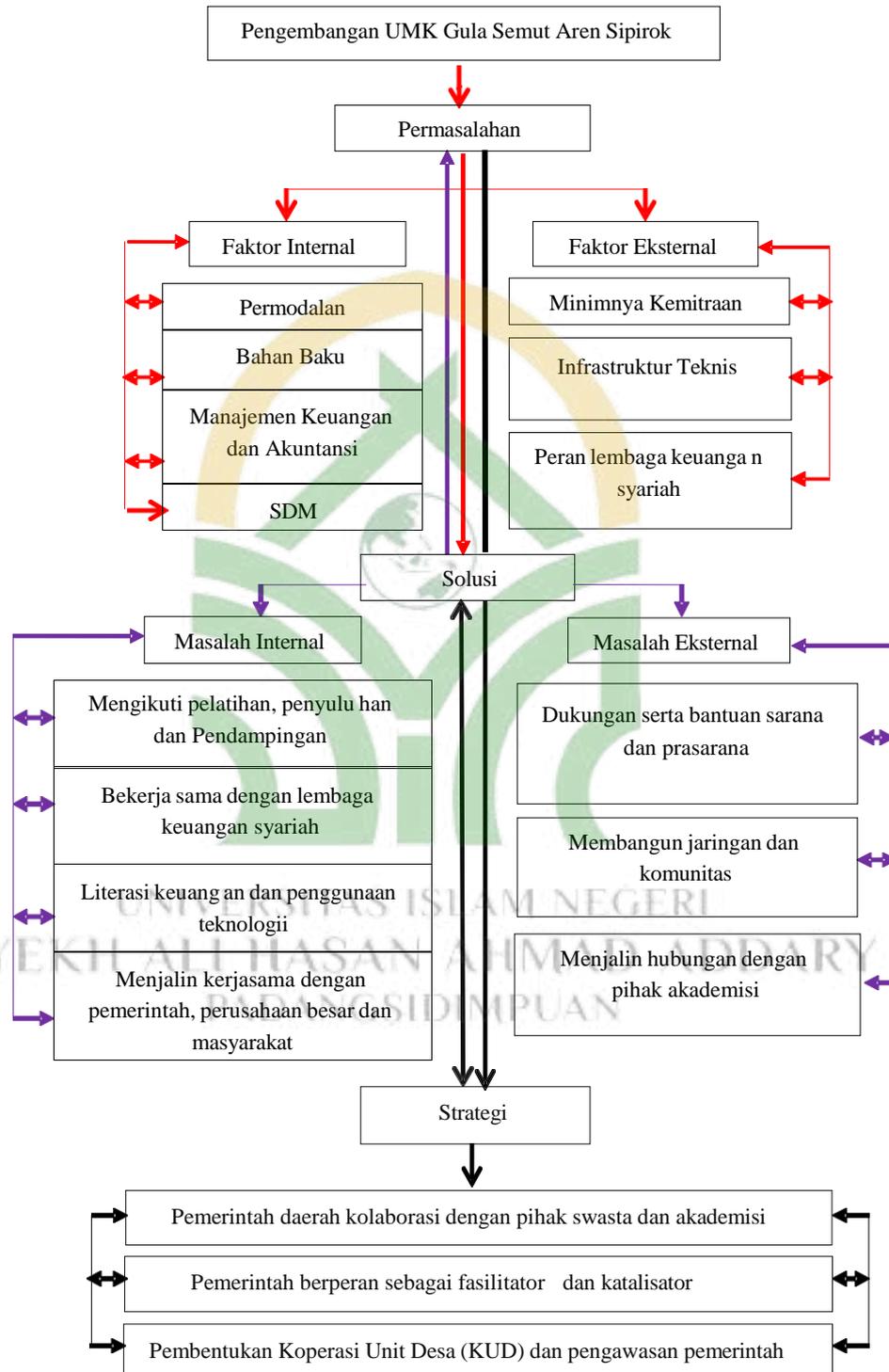


Untuk alternatif strategi, sebagaimana yang tertera pada gambar di atas yang terdiri atas hasil *geometric mean* secara keseluruhan memperlihatkan pemilihan alternatif strategi yang paling dominan adalah pemerintah daerah berkolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi, yang memiliki nilai sebesar 0,428. Alternatif strategi kedua adalah pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator dengan nilai 0,375.

Berikutnya alternatif strategi ke tiga yaitu pembentukan koperasi unit desa (KUD) dengan pengawasan pemerintah, dengan nilai hanya sebesar 0,196. Meski bukan prioritas utama atau kedua, strategi ini menjadi pelengkap yang tidak kalah penting untuk dilakukan. Strategi-strategi tersebut menjadi jawaban atas permasalahan internal dan eksternal usaha melalui solusi. Secara keseluruhan, prioritas alternatif strategi memiliki nilai *rater agreement* sebesar $W = 0,840$ atau 84%, yang menunjukkan bahwa jawaban dengan tingkat kesepakatan para pakar terkait alternatif strategi cukup tinggi. Dari sintesis data yang dilakukan, berikut hasil model pengembangan UMK gula semut aren

Sapirok

Gambar IV. 11
Model Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok



D. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan permasalahan pada penelitian model pengembangan usaha mikro kecil gula semut aren Sapirook akan diuraikan sebagai berikut.

1. Apa faktor dominan permasalahan dalam pengembangan UMK gula semut aren Sapirook? dari hasil penelitian diperoleh bahwa permasalahan yang paling dominan atas pengembangan UMK gula semut aren Sapirook pada permasalahan faktor internal yaitu masalah permodalan.

a. Masalah Permodalan.

Sesuai dengan pendapat Bapak Maruli selaku staff pegawai Dinas Perdagangan, Koperasi UKM Tapanuli Selatan menyatakan bahwa masalah permodalan telah menjadi masalah klasik bagi para UMKM di Indonesia sejak dulu, khususnya UMKM di daerah Tapanuli Selatan.¹⁴⁴ Usaha kecil di daerah-daerah tidak dipungkiri lagi selalu menghadapi kendala di permodalan, termasuk pada usaha gula semut aren Sapirook. Sulitnya akses permodalan menjadi salah satu penghambat berkembangnya usaha gula semut aren Sapirook.

Modal yang digunakan untuk membangun dan menjalankan operasi usaha gula semut aren Sobar Bulu Mario selama ini menggunakan modal sendiri dan tanpa bantuan lembaga keuangan manapun. Usaha gula semut aren tersebut belum pernah mendapatkan bantuan pendanaan baik dari pemerintah daerah terkait maupun lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank.¹⁴⁵ Kesulitan usaha tersebut dalam memperoleh pendanaan dari pihak

¹⁴⁴ Maruli, Wawancara dengan Staff Fungsional Bidang Pengembangan UMKM, Dinas Perdagangan, Koperasi UKM Tapanuli Selatan, July 3, 2023.

¹⁴⁵ Iran Rambe, Wawancara dengan Pemilik selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sapirook, June 3, 2023.

pemerintah daerah terkait, yang beberapa kali telah diajukan ternyata karena tidak adanya program bantuan pendanaan untuk pengembangan UMKM tertentu dari pemerintah.

Program bantuan bagi UMKM seperti di tahun 2022 hanya menerima bantuan sebesar Rp600.000 yang dibagikan pemerintah daerah melalui kantor pos untuk mendorong semangat pelaku UMKM.¹⁴⁶ Selain itu, keterbatasan akses informasi ke lembaga keuangan syariah juga menjadi kendala dalam perolehan permodalan. Adapun perbankan syariah yang datang menawarkan pendanaan, menerapkan persyaratan yang ketat serta proses yang cukup rumit bagi pengusaha gula semut. Salah satu persyaratannya ialah agunan yang sesuai sebagai jaminan dan catatan pembukuan.

Persyaratan yang rumit menjadi beban yang cukup berat bagi pengusaha, terutama yang tidak memiliki aset yang bisa dijadikan sebagai agunan dan belum menerapkan pembukuan. Pelaku usaha gula semut Bulu Mario mengatakan :

“Adapun lembaga keuangan konvensional yang datang menawarkan bantuan permodalan, bunganya sangat besar biarpun persyaratan yang orang itu minta mudah, prosesnya pun gak lama, tapi bunganya ini lah ...”.

Keterbatasan modal yang dimiliki menjadikan usaha tersebut sulit untuk melakukan perluasan usaha, membeli peralatan yang lebih modern dan berkapasitas tinggi. Selain itu, minimnya modal menghambat inovasi pada produk gula semut dan pengadaan budidaya tumbuhan aren untuk memastikan

¹⁴⁶ Maruli, Wawancara Staff Fungsional Bidang Pengembangan UMKM, Dinas Perdagangan, Koperasi UKM Tapanuli Selatan, July 3, 2023.

bahan baku yang berkelanjutan. Hal tersebut juga disebabkan terbatasnya uang pribadi yang dimiliki dan tidak adanya kemitraan maupun perusahaan besar yang menjalin kerja sama serta minimnya perhatian pemerintah.

Berbeda dengan usaha gula semut Rizki, Bapak Fahmi justru beberapa kali mendapatkan kredit permodalan dari salah satu bank konvensional yang ada di Sipirok. Kredit tersebut merupakan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari pemerintah. Pelaku usaha gula semut Rizki tidak mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan syariah dikarenakan tidak ada program KUR yang ditawarkan saat itu serta syarat yang rumit dan proses yang lumayan lama.¹⁴⁷

b. Keterbatasan Bahan Baku

Permasalahan mengenai bahan baku nira untuk pembuatan gula semut aren yang dihadapi oleh pengusaha gula semut aren Sipirok yaitu bervariasi, mulai dari faktor lingkungan alam hingga lingkungan masyarakat. Disampaikan salah satu pengusaha gula semut aren yaitu dari Bulu Mario bahwa faktor lingkungan alam sangat berpengaruh terhadap produktivitas nira, seperti kesuburan tanah, fluktuasi musim, kondisi cuaca seperti curah hujan serta medan perkebunan yang dilalui untuk pengambilan nira.¹⁴⁸

Hal di atas sesuai dengan pendapat Harahap, dkk dalam (Prasmatiwi, dkk) bahwa produktivitas nira bergantung pada elevasi, kesuburan tanah dan

¹⁴⁷ Simatupang, Wawancara dengan Pemilik Usaha Gula Semut Rizki, Arse Sipirok., Juni 3, 2023.

¹⁴⁸ Rambe, Wawancara dengan Pemilik selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sipirok.

curah hujan.¹⁴⁹ Perubahan iklim pada pola hujan sangat mempengaruhi produksi nira aren. Selain itu tumbuhan aren yang masih liar dan belum ada budidaya aren dari pemerintah setempat juga membatasi produktivitas nira yang berpengaruh terhadap pasokan bahan baku.¹⁵⁰

Sedangkan masalah bahan baku yang dihadapi pengusaha gula semut aren Rizky yaitu berasal dari faktor lingkungan masyarakat. Permasalahan bahan baku berasal dari warga setempat, yang mana sebagian petani aren tidak mau bekerjasama dengan pengusaha gula semut aren untuk menjadi pemasok bahan baku nira yang berkelanjutan.

“Mereka (petani aren) lebih memilih mengolah sendiri nira untuk dijadikan gula aren cetak dan memasarkannya sendiri”, kata Bapak Fahmi Simatupang.

Bahkan pengusaha gula semut aren Rizky mencoba bernegosiasi untuk menerima bahan setengah jadi untuk dijadikan gula semut, namun warga petani Arse tidak mau menjualnya ke pada Bapak Fahmi.¹⁵¹

c. Manajemen Keuangan dan Akuntansi yang Belum Diterapkan

Masalah keterbatasan pengetahuan manajemen keuangan dan ilmu akuntansi pada pelaku usaha gula semut aren Sipirok menjadikan usaha ini tidak memiliki pembukuan atau pencatatan, sehingga tidak ada perencanaan keuangan ke depan. Usaha gula semut Rizky dan usaha gula semut Sobar belum ada pemisahan antara uang pribadi dengan uang usaha atau pendapatan

¹⁴⁹ Fembriarti Erry Prasmatiwi, Rusdi Evizal, and Asyifa Rahmita Zahra, “Pengadaan Bahan Baku Nira dan Nilai Tambah Pengolahan Gula Aren di Desa Air Kubang, Air Nanning Kabupaten Tanggamus,” *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 8, no. 2 (August 4, 2022): hlm 1193, <https://doi.org/10.25157/ma.v8i2.7863>.

¹⁵⁰ Rambe, Wawancara dengan Pemilik selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sipirok.

¹⁵¹ Simatupang, Wawancara dengan Pemilik Usaha Gula Semut Rizky, Arse Sipirok.

usaha. Hal tersebut menjadikan tidak adanya analisa hasil penjualan secara tepat dan tidak ada perencanaan bisnis yang terarah kedepannya. Usaha gula semut ini masih mencampur uang untuk keperluan rumah tangga (pribadi) dengan keperluan bisnis. Seperti pembayaran listrik rumah, pembelian pulsa pribadi dan keperluan pribadi lainnya.

Selain tidak ada pemisahan antara uang pribadi dengan uang bisnis, usaha gula semut Sipirok juga belum melakukan pencatatan keuangan dan tidak memiliki laporan keuangan yang menjadi pendukung pengambilan keputusan dalam usaha. Pelaku usaha gula semut menyatakan bahwa mereka tidak memahami manajemen keuangan dan pencatatan ataupun akuntansi keuangan. Usaha ini tidak mampu memprediksi pendapatan dan pengeluaran secara akurat.

Usaha ini juga tidak mengetahui berapa banyak uang usaha yang digunakan untuk keperluan pribadi dan berapa besar nilai aset yang ada dibanding *revenue* yang dihasilkan atau ketersediaan kas. Permasalahan keuangan seperti ini perlu diatasi. Pelaku usaha harus memiliki kemampuan dalam mengelola keuangan dengan baik. Pengevaluasian biaya yang sudah dikeluarkan, perencanaan, mengelola biaya, asset usaha dengan asset pribadi harus dipisah.¹⁵² Manajemen keuangan penting bagi sebuah usaha, terlebih bagi UMKM untuk mengelola keuangan.¹⁵³ UMKM harus bisa mengelola uang

¹⁵² Hani Werdi Apriyanti, "Menyoal Urgensi Manajemen Keuangan UMKM," *Universitas Islam Sultan Agung* (blog), March 2021, <https://unissula.ac.id/menyoal-urgensi-manajemen-keuangan-umkm/>.

¹⁵³ Nurul Huda, Aliah Pratiwi, and Aris Munandar, "Pengaruh Literasi Keuangan dan Literasi Digital Terhadap Kinerja UMKM Kota Bima," *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 6, no. 1 (June 14, 2023): 216–24, <https://doi.org/10.46576/bn.v6i1.3324>.

usaha dengan cermat, baik dalam mengatur pemasukan ataupun pengeluaran, membuat anggaran produksi dan juga penjualan.¹⁵⁴

d. Minimnya Sumber Daya Manusia yang Kompeten.

Masalah SDM yang ada pada usaha gula semut Rizky dan usaha gula semut Sobar tergolong serupa. Minimnya pengetahuan mengenai inovasi produk turunan gula aren menjadikan produk yang ada hanya masih berupa gula semut saja. Pengembangan dengan inovasi produk baru belum ditemukan, baik dari segi rasa maupun tekstur atau kemasan. Pada proses pembuatan gula semut juga masih dilakukan secara tradisional dengan peralatan sederhana. Peralatan sederhana yang digunakan seperti pemasakan yang masih menggunakan api kayu bakar, pengadukan dan pengayakan juga masih secara manual serta pengeringan juga masih menggunakan open dengan api gas.

Minimnya pengetahuan inovasi produk tidak terlepas dari minimnya pengetahuan, informasi dan pendampingan dari pihak terkait ataupun pemerintah setempat. Kedua pengusaha gula semut tersebut hanya mengandalkan informasi dari media sosial saja. Informasi dan pendampingan yang didapat dari media sosial sudah pasti tidak seakurat dan sebaik informasi dari pendampingan yang diberikan secara langsung oleh pihak maupun pemerintah setempat yang terkait.

Keinginan untuk berinovasi pada produk gula semut aren disampaikan oleh kedua pelaku usaha tersebut, dengan menambah varian rasa dari varian yang hanya original menjadi gula semut jahe. Pengetahuan dan permodalan

¹⁵⁴ Hani Werdi Apriyanti, "Menyoal Urgensi Manajemen Keuangan UMKM," *Universitas Islam Sultan Agung* (blog), March 2021, <https://unissula.ac.id/menyoal-urgensi-manajemen-keuangan-umkm/>.

yang terbatas menjadikan kedua pengusaha gula semut tersebut hingga saat ini tidak melakukan inovasi pada produk. Selain permasalahan pada keterbatasan pengetahuan untuk berinovasi, kedua pelaku usaha gula semut juga memiliki keterbatasan pengetahuan pada ilmu manajemen keuangan dan akuntansi.

Atas keterbatasan pengetahuan tersebut usaha gula semut Rizky dan Usaha gula semut Sobar belum menerapkan pencatatan keuangan ataupun pembukuan serta belum adanya penyusunan rencana keuangan yang optimal.¹⁵⁵ Kedua pelaku usaha gula semut belum mendapatkan informasi atau pendampingan bahwa pentingnya melakukan pembukuan atau menerapkan akuntansi dan perencanaan keuangan kedepan. Dinas Koperasi UMKM Jawa Tengah menyampaikan bahwa melalui pembukuan, pemilik UMKM dapat melihat kondisi dan perkembangan bisnis termasuk keuntungan dan kerugian usaha, dengan demikian pembukuan dapat menjadi patokan dalam merancang strategi bisnis kedepannya.¹⁵⁶

Keterbatasan SDM pada kedua pelaku usaha gula semut juga ada pada keterbatasan dalam penggunaan teknologi. Pemasaran produk gula semut aren Rizky dan gula semut Sobar memang sudah dilakukan secara digital, namun hanya terdapat beberapa pegawai yang bisa melakukannya. Pelaku usaha gula semut Rizky berkata :

“sudah....sudah secara onlen pemasarannya, mereka itu (anak-anak) yang mengerjakan, ada di pesbuk, di instagram juga dan di shopee juga sudah ada, kalau saya tidak bisa”.

¹⁵⁵ Rambe, Wawancara dengan Pemilik selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sipirok.

¹⁵⁶ Dinas Koperasi, Usaha Kecil & Menengah Provinsi Jawa Tengah, “Pentingnya Pembukuan Bagi UMKM.,” accessed July 14, 2023, <https://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/news/view/967>.

Begitu juga dengan penyampaian pelaku usaha gula semut Sobar, bahwa pemasaran telah dilakukan secara *online* oleh salah satu karyawan sekaligus anak dari Bapak Kholis Siregar selaku Kepala Pemasaran Produk. Pembayaran pada pembelian produk juga masih melalui nomor rekening *transfer*. Penggunaan teknologi pada kedua usaha gula semut tersebut masih sebatas dipasarkan produk secara *online* di beberapa platform sosial media dan *marketpalce*.

Kemudian yang menjadi prioritas utama dari faktor permasalahan eksternal UMK gula semut aren Sipirok setelah disintesis adalah minimnya kemitraan, kemudian disusul dengan permasalahan lainnya:

a. Minimnya Kemitraan

Minimnya kemitraan menjadi masalah yang paling dominan pada faktor masalah eksternal usaha. Hal ini menjadi masalah yang paling dominan mengingat bahwa UMK gula semut aren Sipirok tidak memiliki mitra dagang dengan perusahaan besar. Usaha gula semut tersebut hanya bermitra dengan beberapa usaha kecil saja yang ada di Kota Padangsidempuan dan Pesantren Darul Mursyid yang berlokasi di Kecamatan Saipar Dolok hole, Kabupaten Tapanuli Selatan.

Usaha gula semut Sobar membentuk kemitraan dengan Pesantren melalui pola distribusi keagenan. Selain menjadi pemasok gula semut untuk konsumtif para guru dan siswa yang ada di pesantren tersebut UD Sobar juga memberikan hak khusus untuk memasarkan produk mereka. Bermitra dengan usaha kecil di daerah kota Padangsidempuan dilakukan terhadap salah satu kafe yaitu Sada

Coffee. Pola mitra yang dibentuk yaitu UD. Sobar sebagai pemasok gula semut bagi kafe tersebut. Kerjasama dengan masyarakat setempat yang berprofesi sebagai penyadap nira juga dilakukan oleh pengusaha gula semut Bulu Mario.

Lain dengan usaha gula semut Rizky, mencoba menjalin kemitraan dengan masyarakat luar daerah seperti toko kue, kafe-kafe yang ada di jalan Kenanga, dan toko/ swalayan yang ada di Padangsidempuan. Pola kemitraan yang dijalankan adalah distribusi dan keagenan serta sebagai pemasok bahan campuran makanan dan minuman terhadap kafe dan toko kue.¹⁵⁷ Melalui wawancara, pemilik usaha gula semut Rizky menyampaikan

“ada bekerja sama dengan kafe-kafe di Padangsidempuan, dengan kafe ..., swalayan 88, toko bolu kenanga, rahmat syariah”.

Minimnya kemitraan pada suatu usaha dapat mempengaruhi pertumbuhan omzet, peningkatan akses keuangan dan peningkatan penerapan teknologi, dan pertumbuhan pelanggan. Hal-hal tersebut merupakan beberapa dari indikator perkembangan usaha. Dibenarkan oleh Kim dan Choi dalam (Sholeh) indikator perkembangan usaha berupa peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan.¹⁵⁸

Kemitraan antara usaha kecil dengan perusahaan besar dan masyarakat sangat penting untuk dilakukan. Hal tersebut dapat memberikan banyak manfaat dan keuntungan bagi semua pihak yang terlibat di dalamnya. Demikian permasalahan mengenai kemitraan pada usaha gula semut aren Sipirok.

¹⁵⁷ Simatupang, Wawancara dengan Pemilik Usaha Gula Semut Rizky, Arse Sipirok.

¹⁵⁸ Muhammad Sholeh, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008), hlm 26.

b. Kurangnya Infrastruktur Teknis

Usaha-usaha kecil di Indonesia khususnya daerah-daerah kecil yang jauh dari kota besar biasanya kurang mendapat perhatian pemerintah. Kenyataan, yang ditemui saat ini adalah minimnya perhatian atau peran pemerintah daerah terhadap pengembangan dan kemajuan UMK, yang pada hakikatnya memiliki potensi yang cukup baik untuk menjadi usaha yang lebih besar dan berdaya saing. Seperti pada usaha gula semut aren Sapiro, Desa Bulu Mario dan Arse, dimana peran pemerintah dalam hal pembangunan infrastruktur terhadap usaha tersebut masih sangat minim.

Kedua pemilik usaha gula semut tersebut menyampaikan bahwa perhatian pemerintah setempat berupa bantuan sarana dan prasarana seperti pembangunan jalan yang lebih memadai masih belum optimal. Jalan menuju tempat usaha gula semut Rizky cukup memprihatinkan dan sulit dilalui. Mereka sangat mengharapkan pemerintah setempat untuk dapat membantu dalam menunjang efektifitas operasional usaha mereka, baik bantuan dari segi sarana maupun prasarana.

Minimnya peran pemerintah terhadap pengembangan usaha gula semut aren Sapiro dapat menjadi masalah serius. Usaha tersebut akan sulit berkembang yang nantinya akan berpengaruh terhadap perekonomian daerah itu sendiri, karena gula semut aren merupakan salah satu produk unggulan daerah Sapiro. Kurangnya prasarana infrastruktur yang memadai seperti jalan yang baik untuk transportasi dan akses listrik yang stabil sangat dirasakan oleh pengusaha gula semut aren dan para petani aren di Desa Bulu Mario.

Akses jalan yang rumit mempengaruhi efektivitas kinerja para petani aren dalam pengambilan nira aren. Nira aren tidak dapat bertahan lama setelah penyadapan, maka dari itu pengolahan nira aren harus segera dilakukan agar pH nira aren tidak berubah dan dapat diolah menjadi gula semut.¹⁵⁹ Oleh sebab itu akses jalan sangat penting dan mempengaruhi untuk pengembangan usaha tersebut.

Untuk akses listrik juga perlu ditingkatkan di Desa Bulu Mario, sebab suka terjadi padamnya listrik. Padamnya listrik akan mengganggu proses produksi gula semut, yang selanjutnya digantikan dengan penggunaan genset seadanya.¹⁶⁰ Maka dari itu, sarana dan prasarana untuk menunjang efektifitas operasional produksi sangat dibutuhkan oleh usaha tersebut, termasuk genset itu sendiri sebagai alat cadangan pengganti ketika padamnya listrik. Selanjutnya, di urutan ke tiga pada masalah eksternal adalah:

c. Minimnya Peran Lembaga Keuangan Syariah

Minimnya peran dan akses pembiayaan permodalan ke lembaga keuangan syariah dirasakan oleh pelaku UMK gula semut aren Sapirook. Terutama pada usaha gula semut Sobar yang sama sekali masih *unbankable*. Selama ini penawaran pendanaan usaha datang dari pihak lembaga keuangan bank konvensional, namun tidak satupun yang diterima oleh usaha tersebut.

¹⁵⁹ Rambe, Wawancara dengan Pemilik Selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sobar, Sapirook.

¹⁶⁰ Rambe, Wawancara dengan Pemilik selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sapirook.

Pihak usaha gula semut Sobar berharap adanya akses pendanaan dari lembaga keuangan syariah yang berbasis KUR.¹⁶¹ Dalam perolehan pendanaan, informasi yang dimiliki oleh pelaku usaha gula semut Sobar sendiri cukup minim. Pihak pengusaha gula semut Sobar juga tidak memiliki akses yang bisa diandalkan pada lembaga keuangan syariah.

Selama ini informasi mengenai lembaga keuangan syariah hanya lewat dari percakapan orang-orang sekitar. Pendekatan oleh pengusaha gula semut Sobar terhadap lembaga keuangan syariah juga belum dilaksanakan, sebab informasi yang didapat dari warga sekitar menyatakan bahwa tidak terdapat pendanaan KUR pada lembaga keuangan syariah. Melalui wawancara pemilik usaha gula semut Sobar menyampaikan:

“tidak ada bank syariah, hanya bank konvensional yang datang kemari menawarkan pinjaman tapi bunganya besar, jadi tidak mau”,

ujar Bapak Iran Rambe selaku pemilik usaha gula semut Sobar, yang mana saat itu kredit yang ditawarkan pihak bank bukanlah program KUR.

Pembahasan hasil penelitian berdasarkan rumusan masalah berikutnya ialah :

2. Bagaimana solusi untuk permasalahan UMK gula semut aren Sipirok?

Berdasar sintesis hasil penelitian diperoleh beberapa solusi yang terdiri atas solusi internal dan eksternal. Prioritas solusi internal yang paling dominan yaitu mengikuti pelatihan, pendampingan dan penyuluhan.

a. Mengikuti Pelatihan, Pendampingan dan Penyuluhan

Prioritas solusi internal diyakini dapat menyelesaikan permasalahan internal UMK gula semut aren Sipirok, seperti permasalahan yang paling

¹⁶¹ Iran Rambe, Wawancara dengan Pemilik selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sipirok, June 3, 2023..

dominan yaitu masalah permodalan. Masalah permodalan ini dapat dipecahkan melalui pelatihan, pendampingan dan penyuluhan oleh para pelaku usaha gula semut dalam hal teknologi keuangan. Pelatihan merupakan salah satu proses pendidikan jangka pendek yang memakai prosedur sistematis dan terorganisir dalam memperoleh pengetahuan dan keterampilan teknis.¹⁶²

Untuk pendampingan usaha sendiri merupakan upaya dalam membantu, mengerahkan dan mendukung terhadap individu/ kelompok UMKM.¹⁶³ Pelatihan dan pendampingan terkait dengan pengelolaan UMK gula semut aren Sipirok khususnya pada bagian atau masalah keuangan usaha perlu dilakukan untuk mengatasi masalah yang ada seperti yang telah disebutkan di atas yaitu minimnya permodalan. Menurut informan, dengan mengikuti pelatihan, pendampingan dan penyuluhan oleh pelaku usaha, akan meningkatkan kualitas SDM yang ada pada UMK gula semut aren Sipirok.

Peningkatan SDM tersebut dapat berupa pengetahuan dan keterampilan dalam hal produksi, pengemasan, pemasaran maupun pada manajemen keuangan usaha dan penggunaan teknologi. Melalui pelatihan, pendampingan dan penyuluhan bidang teknologi dapat membantu memperoleh pendanaan modal yaitu melalui *fintech* syariah. *Fintech equity crowdfunding* syariah salah satunya dapat menjadi solusi sumber permodalan bagi UMKM.¹⁶⁴

¹⁶² Desi Rahmiyanti and Deanita Sari, "Pengaruh Pelatihan, Pendampingan, Dan Pembinaan PLUT-KUMKM Kota Kupang Terhadap Peningkatan UMKM," *Jurnal Al-Buhuts* 18, no. 1 (2022).

¹⁶³ Novfitri Landong Namora Sihombing, "Pendampingan UKM Di Kota Tangerang Selatan" 01 (2018): hlm 87.

¹⁶⁴ Indriana Indriana et al., "Fintech Equity Crowdfunding Syariah Sebagai Solusi Akses Permodalan UMKM," *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 10, no. 1 (June 3, 2022): 1, <https://doi.org/10.21043/bisnis.v10i1.13142>.

Fintech akan sangat membantu bagi pelaku usaha gula semut aren Sipirok, selain untuk tempat transaksi jual beli dan investasi, *fintech* syariah juga dapat menjadi alternatif mendapatkan modal usaha sehingga memudahkan dalam pengembangan bisnis. Meski mudah dan praktis dalam penggunaannya, pelaku usaha gula semut aren Sipirok masih membutuhkan pendampingan dan perlu melakukan literasi *fintech* terlebih dahulu untuk menunjang pengetahuan pelaku usaha. Hal tersebut untuk menghindari resiko besar yang kemungkinan terjadi yang berdampak pada rencana pengembangan usaha.

Sesuai dengan hasil penelitian Hendrawati, dkk bahwa pengetahuan sebelum dan sesudah pelatihan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta terkait pemanfaatan produk *fintech* untuk pengembangan usaha.¹⁶⁵ Penelitian tersebut secara tidak langsung menyampaikan bahwa pentingnya pelatihan dan pendampingan terhadap pelaku usaha dalam hal teknologi keuangan. Mengenai pelatihan dan pendampingan, pemerintah sendiri mengeluarkan peraturan mengenai pedoman pendidikan dan pelatihan bagi SDM Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Peraturan tersebut di atas tertuang dalam peraturan Menteri Koperasi dan UKM RI No. 18/Per/M.KUKM/IX/2015 pasal 7 ayat 3 bagian ke empat. Peraturan tersebut berisi pendidikan dan pelatihan SDM meliputi kewirausahaan seperti pengembangan potensi diri, motivasi, proposal usaha, sumber pembiayaan keterampilan teknis, kiat dan strategi pengembangan usaha. Pendidikan dan pelatihan keterampilan teknis meliputi peningkatan

¹⁶⁵ Ernie Hendrawaty et al., "Pemanfaatan Produk Fintech bagi UMKM di Bandar Lampung," *I-Com: Indonesian Community Journal* 3, no. 1 (March 9, 2023): 236–42, <https://doi.org/10.33379/icom.v3i1.2245>.

kualitas dan nilai tambah produk, meningkatkan daya saing, akses pasar teknologi dan lain-lain.¹⁶⁶

Untuk mendukung penciptaan nilai suatu produk atau upaya peningkatan nilai produk diperlukan faktor produksi seperti tenaga kerja manusia atau SDM selain sumber daya alam, modal dan keterampilan.¹⁶⁷ SDM yang baik akan berdampak pada peningkatan usaha, sesuai dengan pendapat Dr. Rukiah dan Matondang dalam penelitiannya. Penelitian tersebut menyatakan bahwa SDM yang berkualitas bisa membentuk peningkatan kinerja dan peningkatan penjualan usaha.

Peningkatan kinerja dan penjualan usaha dapat meningkatkan pendapatan atau *profit* usaha yang tergambar dari peningkatan kinerja keuangan usaha.¹⁶⁸ Untuk mengukur kinerja keuangan usaha dapat dilakukan dengan menganalisis laporan keuangan berdasar akuntansinya.¹⁶⁹ Widjaja et al dalam (Damayanti dan Rompis) menyampaikan pentingnya pencatatan dan pelaporan akuntansi bagi UMKM. Hal tersebut ialah untuk memberikan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

¹⁶⁶ Menteri Koperasi dan UKM RI, “Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia No. 18/PER/ M.KUKM/IX/2015” (Kementerian Koperasi dan UKM RI, n.d.).

¹⁶⁷ Darwis Harahap, Ferry Alfadri, and Ayu Damayanti, “Small and Medium Enterprises Business Strategy in Pandemic COVID-19,” *Jurnal Iqtisaduna* 1, no. 1 (September 21, 2020): 95, <https://doi.org/10.24252/iqtisaduna.v1i1.16057>.

¹⁶⁸ Rukiah and Zulaika Matondang, *Islamic Human Capital in Financial Institution* (Bypass, 2021).

¹⁶⁹ Nanda Putri Angelia and Sinarti, “Analisis Hubungan Kinerja Keuangan Berdasar Akuntansi Dan Kinerja Keuangan Berdasar Pasar Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII) Dengan Pengungkapan CSR Sebagai Variabel Moderasi,” *Jurnal Of Applied Managerial Accounting* 2, no. 1 (2018): 88–96.

informasi keuangan yang ttransparan, terutama diperuntukkan dalam pengajuan pinjaman perbankan.¹⁷⁰

Pelaporan keuangan oleh UMK gula semut aren Sipirok nantinya juga dapat menjadi sarana keterbukaan informasi dalam penerimaan dana bantuan dari pemerintah atau pihak independen lainnya. Pembinaan, pendampingan dan pelatihan berdampak positif terhadap kinerja usaha yang diukur dalam lima indikator yaitu : peningkatan modal usaha, peningkatan pendapatan, peningkatan penjualan, peningkatan laba dan peningkatan tenaga kerja atau SDM.¹⁷¹ Hasil penelitian Rahmiyanti dan Sari juga menyatakan bahwa pelatihan, pendampingan dan pembinaan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap pendapatan UMKM.¹⁷²

Selain itu, pelatihan dan pendampingan yang diberikan oleh Dinas Perdagangan, UMK dan Koperasi daerah bagi pelaku usaha dapat berupa teknik manajemen usaha. Manajemen usaha meliputi kegiatan mengatur suatu usaha agar dapat berjalan dengan baik yang mencakup produksi bahan, pengolahan produk, mengelola keuangan dan aset (manajemen keuangan), strategi pemasaran dan lain sebagainya.¹⁷³ Melalui peningkatan produksi, kemampuan dalam manajemen keuangan dan manajemen pemasaran, pelaku

¹⁷⁰ Rhosalina Damayanti and Adrian Izaak Rompis, "Penguatan Peran UMKM melalui Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan," *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 3 (August 7, 2021): hlm 381, <https://doi.org/10.24246/jms.v1i32021p379-390>.

¹⁷¹ Sri Prilmayanti Awaluddin et al., "Pelatihan Pengelolaan SDM Di Era Digital Pada UMKM Binaan Dinas Koperasi Dan Usaha Kecil Provinsi Sulawesi Selatan," *SABAJAYA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 2 (March 29, 2023): 92–97, <https://doi.org/10.59561/sabajaya.v1i2.30>.

¹⁷² Rahmiyanti and Sari, "Pengaruh Pelatihan, Pendampingan, Dan Pembinaan PLUT-KUMKM Kota Kupang Terhadap Peningkatan UMKM."

¹⁷³ vely and Vely Sia, "7 Tips Terapkan Manajemen Usaha untuk Bisnis Kecil," *Mekari Jurnal*, September 21, 2022, <https://www.jurnal.id/id/blog/tips-terapkan-manajemen-usaha-untuk-bisnis-kecil/>.

UMK gula semut aren Sipirok akan mampu menghasilkan produk dengan kuantitas tinggi serta mampu menyusun rencana dan pengambilan keputusan dalam usaha. Hal tersebut akan menuju pada pengembangan UMK gula semut aren Sipirok.

Pelatihan dan pendampingan yang diberikan pihak terkait seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Koperasi UKM atau lembaga keuangan daerah akan membantu pelaku usaha dalam hal pengolahan keuangan usaha dan meningkatkan produktivitas termasuk perolehan permodalan. Disamping pentingnya mendapatkan pelatihan dan pendampingan bagi UMK gula semut aren Sipirok dari Dinas Perdagangan dan Koperasi atau pemerintah, penyuluhan bagi masyarakat atau petani aren juga perlu dilakukan oleh lembaga terkait khususnya untuk meningkatkan SDM yang ada.

Mardikanto mengartikan bahwa penyuluhan pertanian merupakan suatu proses yang dilakukan secara terus menerus oleh pemerintah atau suatu lembaga agar petani memiliki pengetahuan, mau dan mampu mengadopsi inovasi demi tercapainya peningkatan produktivitas dan pendapatan usaha tani guna memperbaiki mutu dan kesejahteraan hidup.¹⁷⁴ Penyuluhan pertanian menjadi salah satu upaya yang dilakukan Dinas Pertanian untuk memberikan informasi dan pengetahuan kepada petani tentang praktik budidaya termasuk pada tumbuhan aren. Dalam hal ini pelaksanaannya dapat berupa penjelasan persiapan lahan dan pemilihan varietas aren yang tepat, teknik pemupukan, perawatan tanaman, pengelolaan hasil aren dan lain sebagainya.

¹⁷⁴ Mardikanto T, *Sistem Penyuluhan Pertanian* (Surakarta (ID): UNS Press, 2009).

Bentuk penyuluhan pertanian dapat dilakukan secara langsung oleh Dinas Pertanian, seminar dan program-program pendidikan pertanian lainnya dari pihak akademisi atau Universitas. Selain penyuluhan, budidaya aren, diperlukan arahan pendampingan bagi petani aren untuk menjalin kerjasama dengan pengusaha gula semut aren setempat agar distribusi nira berjalan lancar dan pasokan bahan baku nira untuk pembuatan gula semut aren akan berkelanjutan dan stabil. Selanjutnya prioritas solusi kedua ialah :

b. Bekerja Sama dengan Lembaga Keuangan Syariah

Peran lembaga keuangan bagi pengembangan suatu usaha sangat dibutuhkan dan berpengaruh. Lembaga keuangan bukan hanya sebagai tempat penyimpanan dan penghimpunan uang semata melainkan juga tempat mengakses modal. Lembaga keuangan syariah hadir dengan berbagai macam produk yang dapat membantu kelancaran ekonomi masyarakat tanpa riba, seperti bank syariah dan *Baitul Maal wat Tamwil (BMT)* atau lembaga keuangan mikro syariah.

Pada perbankan konvensional terdapat prinsip bunga, sedangkan di lembaga keuangan syariah terdapat prinsip bagi hasil yang berdasar pada akad. Untuk pemberdayaan dan pengembangan UMK gula semut aren Sipirok, kerjasama antara pelaku usaha dengan pihak lembaga keuangan untuk pendanaan umumnya dilakukan dengan akad *mudharabah*. Akad *mudharabah* merupakan kesepakatan kerjasama antara si pemberi dana (*shahibul maal*)

dengan si pengelola usaha (*mudharib*) dalam suatu kegiatan usaha, dengan pembagian laba sesuai perjanjian yang disepakati bersama.¹⁷⁵

Dalam pengembangan usaha gula semut aren Sipirok, diperlukan lembaga keuangan syariah yang mempermudah akses pendanaan bagi pelaku usaha dalam bentuk pinjaman modal atau investasi untuk menghindari riba. Untuk produk gula semut aren sebagai komoditi potensial, kiranya pemerintah mendorong lembaga keuangan syariah untuk bekerja sama dalam mempermudah akses perkreditan dengan bagi hasil yang adil dan proses yang sederhana serta penyediaan informasi pengetahuan bagi pelaku usaha.

Peran perbankan dalam pengembangan UMKM dengan pemberian kredit bunga rendah dan proses yang sederhana merupakan dua faktor penting.¹⁷⁶ Hasil penelitian Ramadan menyatakan bahwa kebijakan merger Bank Syariah mempunyai pengaruh terhadap pengembangan UMKM di Indonesia dengan pemberian pembiayaan kepada peserta UMKM dalam bentuk modal kerja.¹⁷⁷ Meskipun diketahui bahwa pengaruh lembaga keuangan bank syariah hanya sebesar 0,23% terhadap pertumbuhan perekonomian nasional.

Pengaruh yang masih minim tersebut dikarenakan rendahnya kesadaran, pemahaman dan niat yang masih terbatas dari pelaku UMKM untuk bekerja

¹⁷⁵ Singgih Muheramtohad, "Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia," *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 8, no. 1 (June 1, 2017): 65, <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v8i1.65-77>.

¹⁷⁶ Y Sri Susilo, "Peran Perbankan dalam Pembiayaan UMKM di Provinsi DIY," *Jurnal Keuangan dan Perbankan* 14, no. 3 (September 2010): hlm 473.

¹⁷⁷ Muhammad Rauuf Ramadan, "Merger Bank Syariah dan Pengembangan UMKM di Indonesia," *Jurnal Syntax Transformation* 2, no. 06 (June 23, 2021): 830–42, <https://doi.org/10.46799/jst.v2i6.290>.

sama dengan lembaga keuangan syariah.¹⁷⁸ Sebagai pengusaha muslim, alangkah baiknya jika akses modal berasal dari lembaga keuangan syariah. Usaha gula semut aren Sapirok yang dengan omzet relatif rendah, peralatan yang masih tradisional dan pangsa pasar yang belum luas membutuhkan modal untuk mengembangkan usaha.

Bidang seperti inilah yang perlu diberdayakan oleh lembaga keuangan syariah. Dalam ekonomi islam pembiayaan untuk usaha riil seperti *mudharabah* yang banyak memberikan manfaat bagi banyak orang dipraktekkan langsung oleh Rasulullah SAW dan para sahabat. Selain kerjasama dalam pemberian modal usaha, lembaga keuangan syariah juga dapat berperan memberikan pelatihan SDM, pendampingan informasi, konsultasi dan pemasaran produk UMKM.¹⁷⁹ Pelatihan SDM dalam hal manajemen keuangan dan pencatatan keuangan usaha akan mempermudah pelaku usaha gula semut aren Sapirok dalam memperoleh prmodalan untuk pengembangan usahanya.

c. Solusi Literasi Keuangan dan Penggunaan Teknologi

Literasi keuangan mengacu pada kemampuan seseorang atau komunitas untuk mengelola keuangan mereka secara efektif sesuai dengan tuntutan dan

¹⁷⁸ Faadhilla Putri Aryanti, Fachradita Nurhalizah, and Hayatull Jannah, “Pengaruh Kontribusi Pembiayaan Mikro Modal Kerja Di Dalam Lembaga Keuangan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Palembang (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KC Demang),” *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 6, no. 2 (September 26, 2022): 699–709, <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v6i2.566>.

¹⁷⁹ Nadia Rizki Primadani, “Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Pasca Pemberlakuan Qanun Lembaga Keuangan Syariah No. 11 Tahun 2018 Di Aceh (Studi Penelitian Di Kota Banda Aceh)” (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2022), hlm 9.

kebutuhan mereka.¹⁸⁰ Literasi keuangan cukup penting bagi pelaku usaha, terutama bagi pemilik UMK, Yanti dalam (Huda et al),¹⁸¹ Bidasari et al,¹⁸² menjelaskan bahwa kinerja UMKM dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh literasi keuangan. Dahmen and Rodriguz dalam (Jayanti dan Karnowati) menyatakan bahwa literasi keuangan dengan kinerja berkaitan dan berhubungan satu sama lain.¹⁸³

Hasil penelitian Ilarrahma dan Susanti juga menyatakan bahwa literasi keuangan dan penggunaan teknologi informasi berpengaruh secara simultan terhadap kinerja UMKM.¹⁸⁴ Jika hal tersebut diterapkan pada usaha, secara strategis mereka akan lebih cepat merespon perubahan iklim bisnis. Kecepatan dalam merespon perubahan menjadikan pengambilan keputusan keuangan menciptakan solusi yang terarah dan inovatif untuk keberlanjutan usaha.

Literasi keuangan berfungsi untuk pengelolaan bisnis yang lebih baik, dimana literasi keuangan akan membantu pemilik UMK gula semut aren Sipirok dalam memahami dan mengelola aspek keuangan usaha dengan lebih

¹⁸⁰ Mohammad Abdilla, "Literasi Keuangan Dan Literasi Digital UMKM Kuliner Kota Padang Sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi Masa Pandemi Global Covid 19," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, January 1, 2022, https://www.academia.edu/85237896/Literasi_Keuangan_dan_Literasi_Digital_UMKM_Kuliner_Kota_Padang_Sebagai_Penggerak_Pemulihan_Ekonomi_Masa_Pandemi_Global_Covid_19.

¹⁸¹ Huda, Pratiwi, and Munandar, "Pengaruh Literasi Keuangan dan Literasi Digital Terhadap Kinerja UMKM Kota Bima."

¹⁸² Bidasari Bidasari et al., "Peran Literasi Keuangan dan Literasi Digital dalam Meningkatkan Kinerja UMKM," *Owner* 7, no. 2 (April 1, 2023): 1635–45, <https://doi.org/10.33395/owner.v7i2.1404>.

¹⁸³ Esih Jayanti and Nandang Bakti Karnowati, "Digitalisasi UMKM dan Literasi Keuangan Untuk Keberlanjutan UMKM di Kabupaten Cilacap," *Kajian Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha* 31, no. 1 (January 25, 2023): hlm 54, <https://doi.org/10.32477/jkb.v31i1.504>.

¹⁸⁴ Monica Dewi Ilarrahma and Susanti - -, "Pengaruh Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan, Literasi Keuangan Dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja UMKM," *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)* 5, no. 1 (June 21, 2021): 51–64, <https://doi.org/10.29408/jpek.v5i1.3327>.

efisien. Hal tersebut meliputi pemahaman tentang anggaran, laporan keuangan, penghitungan harga pokok produksi dan analisis kelayakan usaha. Melalui pemahaman tersebut pelaku usaha gula semut aren Sipirok dapat mengoptimalkan pengeluaran dan meningkatkan efisiensi operasional.

Literasi keuangan juga akan membantu pemilik UMK gula semut aren Sipirok dalam mengambil keputusan mengenai investasi yang tepat untuk bisnis mereka. Mereka dapat merencanakan keuangan jangka panjang dengan lebih baik, seperti rencana pengembangan bisnis, ekspansi usaha dan cadangan keuangan untuk menghadapi situasi darurat. Penggunaan teknologi dapat membantu UMK gula semut aren Sipirok dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk. Penggunaan platform media sosial dapat membantu pemasara produk gula semut secara efektif dan lebih efisien.

Melalui pemahaman dan penggunaan teknologi juga dapat membantu pelaku usaha meningkatkan proses produksi gula semut, kualitas dan efisiensi produksi melalui penggunaan peralatan modern dan teknologi yang tepat. Selain hal di atas, pemahaman atas teknologi akan membantu terhubung dengan pasar global. Melalui penggunaan platform perdagangan elektronik atau *e-commerce*, produk gula semut dapat dijual ke berbagai negara sehingga mempengaruhi pendapatan usaha.

Sesuai dengan hasil penelitian Aprilyan, dkk bahwa penggunaan *e-commerce* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan

pendapatan UMKM di Kabupaten Lombok Barat.¹⁸⁵ Melalui penggunaan teknologi informasi juga pemilik usaha gula semut dapat mengakses permodalan melalui pendanaan *online* seperti pinjaman pada *fintech* syariah. Literasi keuangan dan teknologi, akan membantu UMK gula semut aren Sapirook lebih mudah untuk berkembang secara efektif.

d. Menjalinkan Kerja Sama dengan Pemerintah, Perusahaan Besar dan Masyarakat.

Usaha tanpa adanya kerja sama dengan pihak lain dapat dikatakan mustahil. Di era keterbukaan dan digitalisasi saat ini kerja sama menjadi sesuatu yang harus dilakukan jika usaha ingin bertahan. Untuk memacu pengembangan usaha gula semut aren Sapirook dan dapat memberikan kontribusi terhadap ekonomi nasional, dapat dilakukan melalui jalinan kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat.

Menjalinkan kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar (*Stakeholder*) serta masyarakat sangat penting dan akan berpengaruh cukup besar bagi pengembangan UMK gula semut aren Sapirook. Penelitian Harini, dkk menyatakan keterlibatan pemerintah, *stakeholders* dalam pelatihan, pembinaan, pendampingan, pendanaan dan kemitraan berperan penting serta berpengaruh terhadap kinerja UMKM.¹⁸⁶ Bantuan yang diberikan oleh pemerintah berupa

¹⁸⁵ Yusvita Aprilyan, Elin Erlina Sasanti, and Isnawati, "Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Lombok Barat," *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi* 2, no. 2 (June 22, 2022): 292–306, <https://doi.org/10.29303/risma.v2i2.216>.

¹⁸⁶ Sri Harini, Sudarjati Sudarjati, and Apendi Arsyad, "Analysis Of The Effects Of Government Policy And The Involvement Of Stakeholders On The Performance Of MSMEs," *Matrik : Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 2018, 15, <https://doi.org/10.24843/MATRIK:JMBK.2018.v12.i01.p02>.

sarana dan prasarana akan meningkatkan produktivitas kinerja usaha gula semut aren Sipirok.

Peran *stakeholder* juga tak kalah penting untuk pengembangan UMK melalui jalinan kerjasama atau kemitraan. Arto dan Hutomo dalam penelitiannya menyampaikan bahwa keterlibatan pihak *stakeholders* seperti perusahaan besar dalam pengembangan UMKM sangat penting. Kehadiran dan kepedulian perusahaan besar melalui CSR telah terbukti banyak membantu dalam pengembangan UMKM di banyak negara di dunia.¹⁸⁷

Bagi UMK gula semut aren Sipirok bekerjasama dengan perusahaan besar dapat mempermudah dalam hal permodalan dan distribusi produk serta memperoleh pangsa pasar yang lebih luas. Begitu juga jika menjalin kerjasama dengan masyarakat khususnya petani aren akan mempermudah mendapatkan pasokan bahan baku nira sehingga tetap tersedia dan stabil. Melakukan kerjasama dengan pihak-pihak tertentu dengan prinsip ekonomi islam, akan memberikan keuntungan yang baik dan adil terhadap terhadap satu sama lain.

Hal tersebut juga akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan perekonomian daerah Tapanuli Selatan khususnya daerah Sipirok, pengurangan pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kemitraan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan antara berbagi pihak yang

¹⁸⁷ Ali Arto and Budi Susetyo Hutomo, “‘Enam Pilar Insektisida’ Kebijakan Pengembangan Dan Penguatan UMKM Berbasis Kerjasama Kemitraan Dengan Pola CSR Sebagai Strategi Peningkatan Peran Pemerintah Dan Perusahaan Untuk Menjaga Eksistensi UMKM Dalam MEA 2015,” *Economics Development Analysis Journal* 2, no. 2 (2013), <https://doi.org/10.15294/edaj.v2i2.1393>.

terlibat dalamnya. Pihak yang terlibat seperti pelaku usaha, pemerintah ataupun pihak swasta (perusahaan besar dan lembaga keuangan) sebagai mitra.¹⁸⁸

Kemitraan yang bersinergi akan meningkatkan produktivitas, sebab masing-masing pihak akan berkonsentrasi terhadap aktivitas keahliannya untuk tujuan yang telah direncanakan, sehingga memengaruhi nilai omzet usaha. Sesuai dengan hasil penelitian Halik, dkk menyatakan bahwa kemitraan berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan usaha.¹⁸⁹ Menurut Martodireso dan Widada dalam (Yusuf, et al) kemitraan usaha merupakan suatu bentuk kerjasama yang saling menguntungkan dalam arti pengusaha memerlukan pasokan bahan baku, sarana untuk produksi barang, bimbingan, pemasaran dan penampungan hasil.¹⁹⁰

Demikian jika diadakan membangun kerjasama atau bermitra antara pengusaha gula semut aren Sipirok dengan pemerintah, perusahaan besar dan lembaga keuangan akan menguntungkan satu sama lain dan membantu pengembangannya. Setelah ditemukannya prioritas solusi masalah internal, selanjutnya dicari pula prioritas solusi masalah eksternal. Pada alternatif solusi eksternal yang menjadi prioritas utama atau yang paling dominan adalah dukungan serta bantuan sarana dan prasarana.

a. Dukungan Serta Bantuan Sarana dan Prasarana

¹⁸⁸ Syahmidarni Al Islamiyah, "Strategi Pengembangan Industri Gula Merah Lontar Sebagai Resource Based Industry di Kabupaten Jenepono," *AGRITEKNO: Jurnal Teknologi Pertanian* 10, no. 1 (April 24, 2021): hlm 40, <https://doi.org/10.30598/jagritekno.2021.10.1.36>.

¹⁸⁹ Rizky Ariesty Fachrysa Halik, Amzul Rifin, and Siti Jahroh, "Pengaruh Kemitraan Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil Tahu di Indonesia," *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)* 8, no. 2 (December 8, 2020): 164–74, <https://doi.org/10.29244/jai.2020.8.2.164-174>.

¹⁹⁰ Deni Kamaludin Yusup, Ayi Yunus Rusyana, and Irna Fitrianiingsih, "Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Manajemen Pemasaran Produk Gula Semut Berbasis Kemitraan Di Desa Binangun Kecamatan Pataruman Kota Banjar," *Al-Khidmat* 1, no. 1 (2018): hlm 31.

Pengadaan sarana dan prasarana dapat mengatasi masalah yang ada pada UMK gula semut aren Sipirok. Moenir dalam (Rokhma) menyatakan sarana merupakan seperangkat peralatan atau perlengkapan kerja yang bisa dipergunakan saat proses pekerjaan.¹⁹¹ Prasarana menurut KBBI adalah sesuatu yang digunakan sebagai penunjang utama dari terselenggaranya proses kegiatan atau pekerjaan.¹⁹²

Bantuan sarana dan prasarana dapat berupa bantuan permodalan, alat-alat produksi, dan pembangunan infrastruktur seperti bangunan, jalan raya, pengadaan listrik yang cukup, penerangan/ lampu jalan, air bersih, jaringan atau telekomunikasi dan lain sebagainya. Hal-hal tersebut merupakan faktor penting yang mendukung usaha.¹⁹³ Dengan memadainya infrastruktur sarana dan prasarana pada usaha tersebut akan menambah nilai positif pada bisnis.

Mudahnya akses jalan menuju tempat usaha, cukupnya penerangan dan teknologi yang digunakan yang akan menambah nilai produksi produk gula semut. Melalui hal-hal di tersebut akan memudahkan UMK gula semut dalam menarik minat perusahaan lain dan pihak swasta lainnya untuk bekerjasama atau bermitra. Demi menujung suatu kemitraan antara UMK gula semut aren Sipirok dengan perusahaan besar atau pihak swasta lainnya dukungan pemerintah sangat berpengaruh dan diharapkan.

¹⁹¹ Rokhma Yeni, "Peranan Dan Keberhasilan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Di Kabupaten Pesawaran" (Universitas Lampung, 2023), hlm 20.

¹⁹² Yusuf Abdhul, "Perbedaan Sarana dan Prasarana: Pengertian dan Contoh," *Deepublish Store* (blog), August 13, 2021, <https://deepublishstore.com/blog/perbedaan-sarana-prasarana/>.

¹⁹³ Harsono, "Fasilitas Peranan Sarana dan Prasarana terhadap Produktivitas Kerja UKM di Kota Magelang," *Jurnal Bina Praja* 04, no. 04 (December 2012): hlm 238, <https://doi.org/10.21787/JBP.04.2012.237-242>.

b. Membangun Jaringan dan Komunitas

Jaringan usaha merupakan ikatan yang menghubungkan para pelaku dengan berbagai usaha, misal partner usaha, teman, agen, mentor untuk memperoleh sumber daya yang dibutuhkan, seperti informasi, uang, dukungan moral para pelaku jaringan.¹⁹⁴ Hasil penelitian Bahtiar dan Nohong menyatakan jaringan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan kinerja UMKM.¹⁹⁵ Selain itu, pentingnya membangun komunitas dapat mendorong dalam peningkatan kapabilitas inovasi dengan adanya sharing, ide-ide, informasi serta pengetahuan antar pemilik UKM.¹⁹⁶

Komunitas usaha sendiri merupakan *support system* dan wadah bagi pelaku UMKM untuk saling bertukar ilmu dan informasi penting bagi bisnis.¹⁹⁷ Komunitas usaha memperluas jaringan bisnis dan bertemu dengan para ahli dibidangnya sehingga dapat bertukar pengalaman dan informasi. Informasi kemudahan akses seperti pendanaan untuk modal, informasi pemasaran dan distribusi produk bisa diperoleh melalui jaringan dan komunitas usaha.

Hal tersebut di atas akan sangat membantu pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Selama ini usaha-usaha kecil selalu kesulitan untuk

¹⁹⁴ Enny Susilowati M and Guruh Taufan, "Pengembangan Jejaring Wirausaha dan Pembelajaran Eksploratif Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Perekonomian Unit Usaha Kecil Menengah di Semarang," *Semantik* 3, no. 1 (November 16, 2013), <https://publikasi.dinus.ac.id/index.php/semantik/article/view/812>.

¹⁹⁵ Bahtiar Herman and Mursalim Nohong, "Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) | JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)," June 23, 2022, <http://journal.unhas.ac.id/index.php/jbmi/article/view/18575>.

¹⁹⁶ Mitsha Ranatiwi and Mulyana Mulyana, "Dampak Jejaring Kolaborasi dan Kapabilitas Inovasi Terhadap Kinerja," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 19, no. 1 (January 11, 2018): 49, <https://doi.org/10.30659/ekobis.19.1.49-58>.

¹⁹⁷ "Ini 5 Manfaat UMKM Gabung Komunitas Bisnis," *kompas.id*, July 26, 2022, https://www.kompas.id/baca/adv_post/ini-5-manfaat-umkm-gabung-komunitas-bisnis.

mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan bank dan non bank syariah termasuk usaha gula semut aren Sipirok. Melalui komunitas dan *networking* akses segala informasi menyangkut kebutuhan usaha dapat diperoleh, termasuk pembiayaan lembaga keuangan.

Kunci yang tepat untuk membangun jaringan usaha (*Networking*) yaitu membentuk hubungan yang saling menguntungkan, yang mana tujuannya adalah untuk meningkatkan pendapatan bisnis.¹⁹⁸ Jaringan bisnis yang akan dibentuk nantinya akan menciptakan kerja sama antara pelaku usaha gula semut dengan instansi atau lembaga terkait seperti lembaga keuangan. Para pelaku usaha khususnya yang ada di industri kecil sangat mengharapkan adanya jaringan dan komunitas yang terbangun antar sesama pelaku usaha.

c. Menjalin Hubungan dengan Pihak Akademisi

Akademisi (perguruan tinggi) memiliki peran penting terhadap pengembangan dan kemajuan UMKM di tengah masyarakat seperti memberikan pelatihan dan pendampingan lewat berbagai program.¹⁹⁹ Kolaborasi antara pihak pengusaha dengan institusi akademik tidak hanya bermanfaat bagi sektor ekonomi, tetapi juga memberikan dampak positif bagi aspek sosial UMKM.²⁰⁰ Pihak UMK gula semut aren Sipirok dapat melakukan

¹⁹⁸ Fiati Rina and Zulyanti, "Strategi Pengembangan Jaringan Usaha UMKM Pigura Kaligrafi Memasuki Pasar Ekspor," *Jurnal DIANMAS* 5, no. 1 (April 2016).

¹⁹⁹ humas-unesa, "Forum Bincang Kompas: Dosen FEB UNESA Tekankan Kolaborasi Sebagai Kunci Kemajuan UMKM," Universitas Negeri Surabaya, June 16, 2021, [//www.unesa.ac.id/forum-bincang-kompas-dosen-feb-unesa-teknakan-kolaborasi-sebagai-kunci-kemajuan-umkm](http://www.unesa.ac.id/forum-bincang-kompas-dosen-feb-unesa-teknakan-kolaborasi-sebagai-kunci-kemajuan-umkm).

²⁰⁰ Terezia Valency Pattimahu, Novalien Carolina Lewaherilla, and Gerrit Mathias Pentury, "Model Pengembangan UMKM Berbasis Triple Helix: Tendensi Peran Akademisi Perguruan Tinggi" 06, no. 01 (2023).

kolaborasi dengan pihak akademisi dalam hal penelitian pasar, pengembangan produk, inovasi dan teknologi modern.

Riset dan pengembangan yang dilakukan dapat berupa identifikasi potensi, tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMK gula semut aren Sipirok. Kolaborasi yang dijalin seperti hal di atas dapat memberikan manfaat timbal balik, dimana UMK gula semut Sipirok bisa memanfaatkan pengetahuan dan sumber daya dari perguruan tinggi sementara pihak akademisi dapat memperoleh wawasan praktis tentang dunia bisnis nyata.

Menjalin hubungan dengan pihak akademisi juga dapat memberikan bimbingan konsultasi dan pendampingan bagi UMK gula semut aren Sipirok. Hal tersebut dapat membangun SDM usaha itu, membantu dalam menunjang pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha gula semut. Mereka juga dapat membantu dalam pengembangan rencana bisnis, pemilihan strategi pemasaran, manajemen keuangan dan aspek operasional lainnya.²⁰¹

Selain hal di atas pihak akademisi juga dapat memfasilitasi atau menjadi jembatan untuk kolaborasi antara usaha gula semut aren Sipirok dengan perusahaan besar melalui program kemitraan. Program kemitraan ini melibatkan pelaku UMK sebagai pemasok atau mitra produksi bagi perusahaan besar. Dengan demikian, pangsa pasar semakin luas dan meningkatnya skala produksi. Pembahasan hasil penelitian dari rumusan masalah terakhir penelitian ini adalah :

²⁰¹ Terezia Valency Pattimahu Lewaherilla, and Gerrit Mathias Pentury, "Model Pengembangan UMKM Berbasis Triple Helix: Tendensi Peran Akademisi Perguruan Tinggi" 06, no. 01 (2023)..

3. Bagaimana strategi yang dilakukan dalam pengembangan UMK gula semut aren Sipirok?

Untuk pelaksanaan solusi yang telah disepakati atas permasalahan pengembangan UMK gula semut aren Sipirok, disusun strategi yang mendukung pelaksanaan solusi-solusi tersebut untuk pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Melalui strategi, penyelesaian masalah faktor internal dan eksternal akan diselesaikan dengan baik dan diharapkan berjalan efektif. Dalam perekonomian dan mengatasi permasalahan usaha diperlukan strategi dan kebijakan yang tepat dan berkelanjutan untuk meningkatkan peran UMKM itu sendiri.

Warjio dalam (Amri) menyatakan bahwa keberhasilan pengembangan UMKM membutuhkan penguatan strategi ke depan seperti penguatan iklim investasi usaha yang kondusif, kemampuan kewirausahaan dan kegiatan usaha UMKM serta dukungan (infrastruktur) untuk menunjang peningkatan sektor UMKM.²⁰² Minimnya kemitraan, tidak adanya peran lembaga keuangan syariah serta minimnya infrastruktur yang menjadi permasalahan eksternal, dan permodalan serta SDM pada internal UMK gula semut aren Sipirok menjadi bahan pertimbangan untuk melibatkan peran pemerintah dalam pengembangan usaha tersebut. Peran pemerintah dimaksud yaitu dapat berupa kolaborasi antar pemerintah dengan pihak swasta dan akademisi.

Selain hal diatas, pemerintah juga dapat berperan melalui perannya sebagai fasilitator, katalisator dan sebagainya. Pada prioritas strategi yang terpilih

²⁰² Fahimul Amri, "Permasalahan UMKM: Strategi dan Kebijakan," *Prosiding Pluralisme Dalam Ekonomi Dan Pendidikan*, 2017, <http://ekp.fe.um.ac.id/wp-content/uploads/2017/06/30.-Fahimul-Amri.pdf>."

alternatif strategi yang utama adalah pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi.

a. Pemerintah Daerah Kolaborasi dengan Pihak Swasta dan Akademisi

1. Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi dengan memberikan pelatihan, penyuluhan dan pendampingan.

Kolaborasi antara pemerintah dengan pihak swasta, melalui pembimbingan, pelatihan, pembinaan dan pemanfaatan dana CSR, pembiayaan khusus KUR serta dukungan berbagai pihak menjadi sesuatu yang sangat diperlukan oleh UMKM.²⁰³ Terkhusus bagi UMK gula semut aren Sipirok dalam hal permodalan. Selain itu, pihak pemerintah dapat bekerja sama dengan pihak swasta dan akademisi dalam menyelenggarakan program pelatihan dan penyuluhan yang berfokus pada penggunaan teknologi keuangan untuk memperoleh permodalan.

Pelatihan dimaksud dapat mencakup pengetahuan dan keterampilan memanfaatkan pendanaan secara *online*. Sinergitas antara pemerintah dengan pihak swasta dan akademisi selain memberikan pelatihan dan akses pendanaan melalui *fintech*, juga dapat membuat program pelatihan dan penyuluhan khusus budidaya aren. Hal ini bermanfaat untuk keberlangsungan bahan baku nira untuk gula semut aren.

Untuk penyelesaian masalah mengenai bahan baku nira ini, perusahaan besar seperti lembaga keuangan dapat menjadi investor dan

²⁰³ “Kolaborasi Pemerintah dan Swasta Dukung Pengembangan dan Keberlanjutan Usaha para Pelaku UMKM - Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia,” accessed July 17, 2023, <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/3921/kolaborasi-pemerintah-dan-swasta-dukung-pengembangan-dan-keberlanjutan-usaha-para-pelaku-umkm>.

bekerja sama dengan Dinas Pertanian serta Kehutanan. Pihak tersebut dapat menjadi penyedia atau pemberi bibit tanaman aren. Universitas daerah dapat memberikan bimbingan ke masyarakat untuk pemberdayaan petani aren.

Peremajaan dan budidaya aren ini dilakukan agar meningkatkan produksi nira dan berkelanjutan. Bukan hanya itu, pemberdayaan petani aren juga perlu dilakukan secara terus menerus sampai petani mandiri, berkualitas dan bersertifikasi. Jika peremajaan dan budidaya aren tidak dilakukan, akan dapat mengancam ketersediaan bahan baku nira.

Tanpa adanya penyuluhan dan pendampingan bagi petani aren juga akan berdampak pada kualitas dan keberlangsungan nira aren. Selain itu, kolaborasi pemerintah dan perusahaan besar juga dapat menjadi jembatan sebagai investor dalam pengembangan dan budidaya tumbuhan aren Tapanuli Selatan. Melalui penyuluhan pembentukan kelompok tani dan bantuan baik berupa bibit aren maupun penyediaan lahan tanaman.

Kolaborasi para aktor tersebut dengan memberikan pelatihan, penyuluhan dan pendampingan, juga dapat dilakukan untuk penerapan manajemen dan akuntansi pada usaha gula semut aren Sipirok. Pemerintah dapat menyediakan dukungan finansial dan sumber daya lainnya untuk melibatkan praktisi bisnis dari sektor swasta dan ahli akademisi untuk memberikan pelatihan dan pendampingan konsultasi mengenai ilmu manajemen keuangan dan pembukuan. Disamping itu, pelaku usaha gula semut bisa mendapatkan informasi mengenai kebijakan dan prosedur bisnis yang relevan.

Peran pemerintah dan akademisi dengan kolaborasinya melalui pelatihan dan penyuluhan juga dapat mengatasi masalah keterbatasan SDM pada usaha gula semut tersebut. Dengan memberikan pelatihan dan pendampingan akan meningkatkan keterampilan dan keahlian baik dalam manajemen produksi, pemasaran produk, keuangan, dan pemanfaatan teknologi modern. Hal ini dapat mendorong UMK gula semut aren Sipirok untuk memiliki kemampuan mengembangkan usahanya baik melalui inovasi produk maupun pembukaan unit usaha baru..

2. Pemerintah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi membangun akses terhadap UMK gula semut aren Sipirok untuk dapat bekerjasama dengan lembaga keuangan syariah

Kolaborasi antara pemerintah dengan akademisi dapat menyediakan program pendidikan dan pelatihan untuk pelaku usaha melalui lembaga keuangan syariah. Hal ini dapat membantu mereka memahami prinsip-prinsip keuangan syariah, manfaat bekerja dengan lembaga keuangan syariah dan cara mengelola transaksi berbasis syariah. Melalui pengetahuan tersebut dapat menumbuhkan minat bekerjasama dan mempermudah pelaku usaha gula semut untuk mengakses informasi keuangan syariah.

Untuk permodalan sendiri, melalui program-program pengembangan usaha, pemerintah dapat mendorong dan pengadaan lembaga keuangan syariah untuk penyaluran pendanaan usaha bagi usaha-usaha mikro yang membutuhkan permodalan. Pemerintah dan pihak akademisi dapat

membantu memberikan akses informasi mengenai pembiayaan UMKM seperti dana KUR oleh lembaga keuangan syariah terhadap pelaku usaha.

Penyaluran KUR dapat dilakukan secara langsung dan tidak langsung, yang mana penyaluran secara langsung dapat diakses di kantor cabang pembantu bank pelaksana. Sedangkan cara tidak langsung, dapat mengakses melalui lembaga keuangan mikro dan koperasi simpan pinjam atau melalui kegiatan *linkage* program lainnya yang bekerja sama dengan bank pelaksana.²⁰⁴ Melalui kolaborasi antar pemerintah dengan lembaga keuangan syariah juga dapat menyediakan pinjaman dengan skema pembiayaan khusus UMK gula semut dalam hal pengadaan bahan baku.

Dalam hal masalah ketersediaan bahan baku yang berkelanjutan, pemerintah dan akademisi dapat mendorong pihak lembaga keuangan syariah untuk berinovasi dalam produk keuangan. Inovasi produk keuangan dimaksud berupa produk keuangan syariah yang dapat mendukung kebutuhan pembiayaan untuk penyediaan bahan baku nira. Skema pembiayaan dapat berupa pembiayaan *mudharabah*, *murabahah* dan lain sebagainya. Pemerintah juga dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah untuk pendanaan penyediaan lahan budidaya tumbuhan nira untuk bahan baku yang *sustainable*.

²⁰⁴ Tim Kebijakan Peningkatan Kapasitas Ekonomi Sekretariat TNP2K Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, *Pemetaan Program Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)*, pertama (Jakarta Pusat: Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan, 2021), hlm 90.

3. Pemerintah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisis dalam mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan literasi keuangan dan penggunaan teknologi.

Kolaborasi pemerintah dengan pihak swasta dan akademisi dalam mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan literasi keuangan dan penggunaan teknologi dapat menyelesaikan permasalahan internal UMK gula semut aren Sipirok. Pemanfaatan digitalisasi keuangan dan penggunaan teknologi akan sangat membantu bagi pengembangan UMK gula semut tersebut. Pelaku usaha gula semut Sipirok dapat memanfaatkan kemajuan teknologi keuangan digital untuk pembiayaan dan penguatan modal usaha.

Kendati memberikan banyak manfaat, penggunaan teknologi ini tidak terlepas dari pentingnya literasi keuangan digital terlebih dahulu, untuk memitigasi resiko. Minimnya tingkat literasi keuangan dapat berdampak buruk khususnya pada pegiat UMKM seperti perencanaan keuangan yang salah dan perolehan modal usaha dari fintech ilegal. Hal tersebut menuntut peran kolaborasi antara pemerintah, pihak swasta dan akademisi diharapkan dapat membantu pelaku usaha gula semut aren Sipirok.

Melalui bimbingan dan pendampingan secara intensif mengenai literasi keuangan akan membantu menambah wawasan dan keterampilan dalam penggunaan teknologi. Penggunaan teknologi bagi UMK gula semut aren Sipirok selain dapat membantu akses permodalan juga dapat mempermudah akses ilmu dan keterampilan dalam hal pengetahuan tentang

manajemen usaha baik pada keuangan, pembuakuan atau ilmu akuntansi. Selain itu juga pada pengembangan atau inovasi serta pemasaran produk.

Pemerintah daerah dapat mendorong dan bekerja sama dengan pihak akademisi, untuk menyusun program pelatihan dan bimbingan berkala mengenai literasi keuangan dan penggunaan teknologi modern untuk membantu pengembangan usaha tersebut. Kolaborasi yang dilakukan dalam pendampingan usaha ini memberikan pengetahuan mengenai kelebihan dan kekurangan *fintech* dalam penggunaannya. Selain itu, pelatihan dan pendampingan oleh pihak akademisi dan lembaga terkait pada penggunaan teknologi modern untuk mendapatkan produk yang berkualitas dan efisien dalam pengelolaannya perlu dilakukan, dimana pemerintah dapat berperan sebagai penyedia sarana.

Secara garis besar dampak dari kolaborasi ini memudahkan dalam perolehan dan penguatan modal usaha melalui *fintech*, perolehan ilmu pengetahuan mengenai pengembangan SDM dan pemanfaatan sumber daya yang ada. Pemerintah dan pihak akademisi dapat menyediakan pelatihan literasi keuangan dan penggunaan teknologi modern. Hal itu dapat berupa pengadaan program pelatihan pemberdayaan pelaku usaha UMK gula semut aren Sipirok.

4. Pemerintah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi untuk meningkatkan kerjasama antara para pelaku usaha gula semut aren Sipirok dengan perusahaan besar dan masyarakat.

Pemerintah dapat bekerja sama dengan pihak swasta dan akademisi dalam penyusunan kebijakan yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMK gula semut aren Sipirok. Kebijakan yang dimaksud berupa kebijakan memfasilitasi kolaborasi usaha gula semut dengan perusahaan besar. Untuk masalah permodalan, pemerintah dapat berperan dalam memfasilitasi akses UMK gula semut aren Sipirok ke sumber dana dan investasi.

Perusahaan besar dapat memberikan modal atau berinvestasi sedangkan pihak akademisi dapat membantu dalam penilaian resiko dan analisis keuangan. Pemerintah dan akademisi juga dapat membuat program pemberdayaan petani aren untuk bisa melakukan budidaya aren dan mendorong serta memberi bimbingan kerjasama antar masyarakat dengan pelaku usaha gula semut aren Sipirok. Bimbingan atau pendampingan dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui platform daring yang memungkinkan konsultasi dan bimbingan yang berkelanjutan.

Untuk pengembangan UMK gula semut aren Sipirok memerlukan kerja sama dari berbagai pihak untuk mencapai tujuan dan kemajuan dunia usaha. Tidak hanya pemerintah dan pelaku UMK gula semut itu sendiri, tetapi juga perusahaan besar dan masyarakat sekitar turut mendukung dan mengembangkannya. Pada kasus UMK gula semut aren ini pemerintah setempat dan pihak akademisi harus turun tangan mendorong dan memberikan pengarahannya untuk bekerja sama dan turut andil dalam pengembangannya.

Melalui peraturan dan kebijakan dari pemerintah yang memberi kemudahan bagi UMKM daerah khususnya pembiayaan usaha dan pemberdayaan masyarakat untuk ekonomi kreatif. Seperti perusahaan/ lembaga keuangan syariah dengan program pendanaan usaha mikro. Kemudian, program pemberdayaan masyarakat dalam pengadaan bahan baku gula semut yang berkelanjutan. Pendirian pusat konsultasi pengembangan usaha oleh pemerintah dan akademisi perlu dilakukan untuk mendorong semangat masyarakat petani aren dalam mendukung pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Masyarakat bisa aktif, misal dengan mengembangkan *komunity investment fund*, juga program mentorship sukarela oleh para pebisnis senior kepada pebisnis pemula. Hal itu dapat dilakukan atas koordinasi yang dilaksanakan dengan pemerintah kota dan perguruan tinggi setempat.

5. Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi dalam hal dukungan serta bantuan sarana dan prasarana.

Perhatian terhadap usaha-usaha mikro kecil daerah oleh pemerintah setempat sangat diperlukan. Perhatian tersebut dapat berupa bantuan pengembangan usaha baik sarana maupun prasarana, yang akan sangat membantu pengusaha mendorong pengembangan usahanya. Melalui kolaborasi dalam hal ini, antar pihak swasta dengan pemerintah dapat bekerjasama dalam mengupayakan pemberian dukungan tersebut.

Pemerintah daerah dapat membangun infrastruktur jalan menuju perkebunan yang akan memudahkan pengambilan bahan baku nira. Selain

itu gedung pengolahan produk, akses listrik, perluasan lahan atau kebun aren dan pemberian bibit tanaman aren serta pembentukan kelompok tani. Pemberian bibit tanaman aren atau membudidayakan tumbuhan aren dapat dilakukan dengan sinergitas antara pemerintah, lembaga keuangan atau investor dan masyarakat petani aren agar tidak terjadi kelangkaan bahan baku pembuatan gula semut aren.

Semua hal di atas akan memperlancar aktivitas UMK gula semut aren Sipirok yang nantinya akan berdampak baik pada roda perekonomian daerah tersebut. Disamping itu pemerintah juga dapat memberikan bantuan modal dan dalam bentuk hibah atau pinjaman lunak kepada pengusaha gula semut aren Sipirok untuk pengembangannya. Dukungan dan bantuan sarana dan prasarana bukan hanya dapat dilakukan oleh pemerintah saja melainkan juga dapat dilakukan oleh lembaga lain yang terkait dengan pengembangan usaha gula semut aren.

Lembaga dimaksud baik itu lembaga keuangan bank daerah maupun non bank dan perusahaan besar serta pihak akademisi. Pihak akademisi dapat membantu dalam pengembangan infrastruktur yang mendukung UMK gula semut aren Sipirok. Pihaknya dapat berkontribusi dalam merancang dan mengimplementasikan program atau proyek yang bertujuan meningkatkan aksesibilitas, konektivitas dan akses ke sumber daya seperti teknologi informasi, akses pasar dan fasilitas pendukung lainnya.

6. Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi membangun jaringan dan komunikasi antar sesama pelaku UMK gula semut.

Networking bukan hanya ditujukan untuk membangun jejaring relasi dan bisnis dikalangan wirausaha agar dapat mengembangkan usahanya lebih besar, melainkan untuk memajukan UMKM melalui pertemuan-pertemuan yang bisa mewujudkan kerja sama usaha mikro kecil dengan usaha menengah besar. Jaringan dan komunikasi yang ingin dibangun oleh pelaku usaha gula semut aren Sapiro, tidak akan semudah tanpa adanya campur tangan pihak ketiga. Pihak ketiga disini bisa seperti pemerintah setempat, pihak swasta itu sendiri ataupun pihak akademisi.

Peran pemerintah dapat menjadi jembatan untuk membuka sistem jaringan bisnis kerja sama antara pengusaha besar dan usaha mikro gula semut aren Sapiro, seperti pengadaan pameran, festival dan konferensi. Begitupun pihak akademisi, dapat membantu membangun jaringan bisnis dan komunikasi antar sesama pelaku usaha gula semut melalui pengadaan forum diskusi pelaku usaha. Melalui jaringan bisnis antara pemerintah dan lembaga keuangan juga dapat membantu kemudahan dan keringanan mendapatkan pendanaan bagi pelaku UMK gula semut aren Sapiro.

Pemerintah dan akademisi dapat menyelenggarakan forum dan pertemuan bisnis dimana UMK gula semut aren Sapiro dapat berinteraksi dengan perusahaan besar. Kegiatan tersebut dapat menciptakan peluang untuk pengembangan kemitraan dan pertukaran ide bisnis. Hal yang lebih

baik lagi jika pemerintah kolaborasi dengan perusahaan teknologi besar dan lembaga akademisi untuk mengembangkan platform digital yang mendukung komunikasi dan jaringan UMK gula semut aren.

Kegiatan di atas dapat mencakup pengembangan aplikasi mobile, platform e-commerce dan sistem manajemen usaha. Melalui pengembangan aplikasi mobile dan platform e-commerce akan lebih mudah mendapatkan akses pasar dan pelanggan yang lebih luas serta dapat memanfaatkan kerja sama dengan lembaga keuangan syariah. Pelanggan juga akan lebih mudah mendapatkan informasi yang diperlukan secara *online*. Pengembangan aplikasi tersebut juga akan memperluas jaringan bisnis UMK gula semut aren Sipirok yang dapat membantu untuk lebih mudah dalam menemukan investor untuk pengembangan sumber daya usaha seperti pembangunan infrastruktur dan menjadi mitra bisnis.

Membangun jaringan bisnis UMK gula semut aren Sipirok bukan sekedar bertukar kartu nama dan berkenalan, melainkan harus terorganisasi dengan baik. Kekuatan jaringan bisnis tidak terletak pada kuantitasnya melainkan pada kualitasnya, yang mana peran pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya sangat dibutuhkan. Meluangkan waktu untuk berkomunikasi adalah mutlak dilakukan guna mengembangkan dan mempertahankan hubungan yang sudah terbangun.

7. Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi membangun hubungan dan kerja sama dengan UMK gula semut aren Sipirok.

Pihak swasta baik perusahaan besar maupun lembaga keuangan dan Akademisi melalui kolaborasi dengan pemerintah setempat dapat berperan sebagai *selling* produk gula semut membantu dalam *branding* dan *advertising*. Hal tersebut dapat dilakukan melalui pengadaan vestival pameran produk unggulan, yang mana hal itu bertujuan untuk memperkenalkan produk gula semut kepada khalayak ramai atau masyarakat baik lokal maupun non lokal. Melalui aktivitas tersebut diharapkan dapat menarik minat investor baik lokal maupun non lokal untuk bermitra dengan pelaku UMK gula semut aren Sipirok.

Dalam hal *advertising* perusahaan besar dapat membantu mengiklankan produk gula semut aren melalui berbagai media baik secara *online*, surat kabar dan TV. Melalui hal tersebut kemudian akan membuka jalan dalam hal *selling* dimana para pelaku usaha gula semut dapat bertemu dengan buyer baik dalam maupun luar negeri. Melalui strategi seperti ini akan mendorong kesadaran dan semangat para pelaku UMK serta masyarakat agar lebih giat dalam memperkuat ekonomi daerah melalui penciptaan dan pembentukan unit-unit usaha baru khususnya usaha gula semut aren.

Hasil penelitian Pattimahu dkk, menyatakan bahwa melalui atau dengan sinergitas pemerintah, akademisi dan bisnis, UMKM Kec. Kairatu memiliki potensi untuk dapat berkembang.²⁰⁵ Sejauh mana pemerintah daerah memanfaatkan keberadaan individu yang berkualifikasi akademis

²⁰⁵ Pattimahu, Lewaherilla, and Pentury, "Model Pengembangan UMKM Berbasis Triple Helix: Tendensi Peran Akademisi Perguruan Tinggi," hlm 1.

untuk mengatasi tantangan pengembangan UMKM secara signifikan mempengaruhi peran akademisi di wilayah tersebut.²⁰⁶

Para aktor dari akademisi melalui dorongan pemerintah dapat menjadi motivator dalam memberikan pelatihan dan motivasi. Hal tersebut dapat memperbaiki *mindset* masyarakat khususnya para petani aren untuk menjalin kerjasama yang baik dengan pelaku usaha gula semut. Kolaborasi pemerintah dengan pihak akademisi juga dapat dengan pembiayaan penelitian yang dilakukan oleh para aktor dari akademisi untuk melakukan penelitian terkait gula semut. Seperti pemberdayaan paket analisis laboratorium kualitas nutrisi gula semut aren penting dilakukan, sementara pada Kecamatan Sipirok belum dilakukan.

Selain pemberdayaan paket analisis laboratorium, pembangunan gudang penyimpanan gula semut aren juga perlu dilakukan, yang mana jikalau ada permintaan buyer dengan jumlah besar dapat terpenuhi. Dengan adanya gudang penyimpanan dapat dimanfaatkan sebagai tempat mengumpul produk hingga permintaan terpenuhi. Keterlibatan akademisi di tingkat daerah sangat penting sebab pemerintah daerah membutuhkan panduan dan rekomendasi untuk program pengembangan potensial yang ditujukan untuk UMKM. Seperti yang dikatakan Tamtomo dalam penelitiannya bahwa pengembangan UMKM tidak hanya oleh UMKM saja, melainkan juga harus didukung semua stakeholder baik dari asosiasi bisnis, perguruan

²⁰⁶ Pattimahu, Lewaherilla, and Pentury, "Model Pengembangan UMKM Berbasis Triple Helix: Tendensi Peran Akademisi Perguruan Tinggi."

tinggi dan instansi terkait sebab kebijakan pemerintah sangat diperlukan untuk membantu mendorong pengembangan UMKM.²⁰⁷

b. Pemerintah Berperan Sebagai Fasilitator dan Katalisator

Selama ini peran pemerintah sebagai fasilitator bagi UMK gula semut aren Sipirok masih sangat minim. Fasilitas yang diberikan masih sebatas bantuan dalam pemasaran produk melalui vestifal. Dalam pengembangan UMK gula semut aren Sipirok, pemerintah dapat mengambil peran sebagai fasilitator dan Katalisator.

Melalui strategi pemerintah berperan sebagai fasilitator dapat berupa pemberian pelatihan, pengadaan pendampingan dan penyuluhan, bantuan peralatan serta akses permodalan.²⁰⁸ Peran pemerintah sebagai katalisator juga dimaksud sebagai agen yang mempercepat pengembangan potensi UMK gula semut aren Sipirok. Seperti dalam akses pemasaran melalui bazar UMKM, jaringan pasar *online* dan *business matching*.

Sebagai fasillitator, pemerintah daerah mempunyai peran dalam hal memfasilitasi UMK guna mendorong pengembangan dan kemajuan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). UU No.20 tahun 2008 pasal 1 menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya yang dilakukan oleh Pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat untuk memberdayakan UMKM melalui pemberian fasilitas, pendampingan,

²⁰⁷ Hario Tamtomo and Nor Qomariyah, "Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Jambi," *Journal Development* 4, no. 2 (December 19, 2016): 104–21, <https://doi.org/10.53978/jd.v4i2.39>.

²⁰⁸ Erlisa Nur Arofah, Endang Indartuti, and Supri Hartono, "Peran Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Mikro dalam Mengembangkan UMKM di Kabupaten Sidoarjo (Studi Kasus UMKM Sandal dan Sepatu Wedoro)," n.d.

bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan, meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM.²⁰⁹

Secara umum fasilitas sendiri terdapat tiga indikator yaitu Sarana dan prasarana, pelatihan SDM dan promosi atau pemasaran. Dalam hal ini, fasilitas dalam kegiatan pengembangan UMK gula semut aren Sipirok belum terlaksana sama sekali baik sarana maupun prasarana. Untuk pelatihan SDM, pemberian pelatihan SDM pada pelaku usaha gula semut aren sendiri beserta karyawan belum pernah dilaksanakan oleh pemerintah setempat.

Hamalik dalam (Boe) menyatakan bahwa pelatihan adalah suatu proses serangkaian upaya yang dilakukan dengan sengaja dalam bentuk pemberian bantuan kepada tenaga kerja yang bertujuan untuk meningkatkan efektivitas dan produktivitas pada suatu organisasi.²¹⁰ Pelaku usaha gula semut Sobar Bulu Mario mendapat pelatihan hanya dari Bapak Fahmi Simatupang pemilik usaha gula semut Rizky hingga berhasil memproduksi gula semut dengan baik. Meski demikian, harapan adanya pelatihan SDM dari pemangku kepentingan setempat masih digaungkan oleh pemilik usaha gula semut Sobar. Sedangkan pemilik usaha gula semut Rizky telah pernah mengikuti pelatihan ke pulau Jawa selama satu bulan lamanya.

Promosi atau pemasaran produk pada produk gula semut aren Sipirok telah dilakukan melalui media *online*. Untuk fasilitas promosi dari pemerintah

²⁰⁹ Marantika Fibrianti Sumadi and Ananta Prathama, "View of Peran Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) 'Handycraft' Limbah Kayu Jati Sebagai Produk Unggulan Kabupaten Bojonegoro," Mei 2021, hlm 2327, <https://jurnal.syntaxliterate.co.id/index.php/syntax-literate/article/view/2701/2110>.

²¹⁰ Isménia Boe, "Pengaruh Program Pelatihan dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Negeri Sipil di Kantor Kepresidenan Republik Timor Leste," *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 2014.

setempat hanya diadakan beberpa kali saja lewat pameran bazar dan festival produk unggulan daerah seperti festival kopi Sipirok.²¹¹ Melalui fasilitasi kegiatan pameran atau festival baik tingkat nasional maupun internasional akan memberikan wawasan atau informasi bagi pengrajin.

Pemerintah berperan sebagai katalisator yaitu dimana pemerintah berperan sebagai pihak simultan untuk mempercepat proses pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Katalisator sendiri merupakan sesuatu yang menyebabkan terjadinya perubahan dan menimbulkan reaksi atau kejadian baru yang mempercepat proses suatu peristiwa.²¹² Berperan sebagai katalisator, pemerintah dalam hal ini hanya sebagai faktor mempercepat saja.

Pemerintah dapat melakukan beberapa langkah seperti pemberian penghargaan terhadap UMK gula semut dengan produ terbaik, melakukan pemberdayaan komunitas kreatif usaha gula semut aren untuk produktif, prasarana intelektual dan sebagainya.

c. Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan Pengawasan Pemerintah

Koperasi Unit Desa adalah suatu koperasi serba usaha yang beranggotakan penduduk desa dan berlokasi di daerah pedesaan yang daerah

²¹¹ Rambe, Wawancara dengan Pemilik selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sipirok.

²¹² Giovanni Malemta Purba and Purwoko, "Peran Pemerintah Dalam Memebrdayakan UMKM Di Kota Semarang (Studi Kasus Kampung Batik Kota Semarang)," *Journal of Politic and Government Studies* 7, no. 04 (September 25, 2018): 191–200.

kerjanya mencakup satu wilayah kecamatan.²¹³ Maria dan Winarsih berpendapat, Koperasi Unit Desa (KUD) merupakan koperasi di wilayah pedesaan yang bergerak dalam penyediaan kebutuhan masyarakat.²¹⁴ KUD digolongkan dalam ekonomi kerakyata karena sifatnya yang mandiri dan merupakan usaha bersama.²¹⁵

Instruksi presiden Republik Indonesia No.4 Tahun 1984 pasal 1 ayat (2) menyebutkan bahwa pengembangan KUD diarahkan agar koperasi unit desa dapat menjadi pusat layanan kegiatan perekonomian daerah pedesaan.²¹⁶ Pembentukan KUD ini merupakan program bantuan pemerintah agar masyarakat dapat menikmati kemakmuran secara merata dengan tujuan masyarakat yang adil dan makmur. KUD dapat memberdayakan pengembangan produk pertanian, khususnya tumbuhan aren yang perlu diberdayakan sebagai bahan baku produk gula semut aren. Selain itu, membangun toko pupuk dengan harga bersaing dengan pasar.

²¹³ Yanti Saleh and Siska Ismail, "Strategi Pengembangan Koperasi Unit Desa (KUD) Berkat Telaga Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo," *Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah* 2, no. 4 (April 3, 2015): hlm 217, <https://doi.org/10.22437/ppd.v2i4.2618>.

²¹⁴ Sinta Maria Lia Winarsih, "Perancangan Sistem Informasi Keanggotaan Pada Koperasi Unit Desa (KUD) Kusuma Bakti Berbasis Web," *Jurnal Intra Tech* 6, no. 1 (April 30, 2022): 63–75, <https://doi.org/10.37030/jit.v6i1.110>.

²¹⁵ Sirilius Nafanu, "Model Pengembangan Koperasi Unit Desa (KUD) Berbasis Agribisnis di Pedesaan Swapraja Biboki," *AGRIMOR* 1, no. 02 (April 15, 2016): hlm 30, <https://doi.org/10.32938/ag.v1i02.103>.

²¹⁶ Presiden RI, "Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 1984 Tentang Pembinaan Dan Pengembangan Koperasi Unit Desa (KUD)," n.d., accessed September 23, 2023.

Pembangunan KUD didasari oleh adanya potensi desa, antara lain masyarakat petani, pengusaha kecil dan industri rumah tangga, dengan dasar kebutuhan bersama potensi tersebut harus dikembangkan melalui KUD dan menjadi anggota KUD pada masing-masing jenis usaha atau kegiatannya.²¹⁷ Dalam hal ini masyarakat petani dimaksudkan yaitu petani aren dan pengusaha kecil yaitu UMK gula semut aren Sipirok.

Melalui pembentukan KUD di daerah Sipirok, para petani aren dan pengusaha gula semut aren dapat meningkatkan kapasitas dan keterampilan diri dalam berbagai aspek bisnis gula semut. Keterampilan tersebut seperti teknik pertanian aren yang lebih efektif, pengolahan gula semut yang efisien, manajemen keuangan, pemasaran dan lain sebagainya. Peran pemerintah dalam pembangunan KUD sangat penting dan tidak boleh terhenti. Peran pemerintah dalam gerakan koperasi antara lain:²¹⁸

- 1) Memberi bimbingan berupa penyuluhan, pendidikan serta bantuan konsultasi terhadap permasalahan koperasi.

²¹⁷ Nafanu, "Model Pengembangan Koperasi Unit Desa (KUD) Berbasis Agribisnis di Pedesaan Swapraja Biboki," hlm 31.

²¹⁸ "Peran Pemerintah Dalam Pembinaan Koperasi" (Universitas Esa Unggul, n.d.), hlm 4, https://lmsparalel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?file=%2F94786%2Fmod_resource%2Fcontent%2F2%2FModul%20Kuliah%20Online%2013-MNJ%20Koperasi%20dan%20UKM.pdf.

- 2) Melakukan pengawasan termasuk perlindungan terhadap koperasi berupa penetapan bidang kegiatan ekonomi yang telah berhasil diusahakan oleh koperasi untuk tidak diusahakan oleh badan usaha lainnya.
- 3) Memberikan fasilitas berupa kemudahan permodalan serta pengembangan jaringan usaha dan kerja sama.

Membangun koperasi adalah tugas dan tanggungjawab pemerintah dan seluruh rakyat. Sesuai dengan tujuannya untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, koperasi perlu dibangun menjadi kuat dan mandiri berdasarkan prinsip koperasi. Koperasi yang kuat dan mandiri akan mampu berperan sebagai sokoguru perekonomian nasional.²¹⁹

E. Keterbatasan Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini disusun dengan langkah-langkah yang sesuai kaidah ilmiah dengan pendekatan ANP. Akan tetapi dalam proses penelitian dalam mendapatkan hasil yang memuaskan sangatlah sulit, hal ini dikarenakan dalam pelaksanaan penelitian, peneliti memiliki keterbatasan, namun peneliti berupaya agar keterbatasan ini tidak mengurangi makna dan nilai dari hasil penelitian ini. Adapun keterbatasan penelitian ini adalah :

²¹⁹ Presiden RI, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian,” n.d., <https://www.dpr.go.id/dokjdih/document/uu/783.pdf>.

1. Subjek penelitian terbatas hanya pada daerah Sipirok Tapanuli Selatan saja dengan jumlah responden pakar yang belum maksimal, sehingga perolehan data penelitian masih belum sempurna dan akan lebih baik jika dikembangkan lagi dengan jumlah responden pakar yang lebih banyak untuk perolehan data yang lebih sempurna.
2. Keterbatasan referensi atau bahan materi berupa buku dan jurnal yang membahas tentang model pengembangan UMK gula semut aren.
3. Keterbatasan informasi yang dibutuhkan dari para responden yang cukup sulit untuk dimintai keterangan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa permasalahan-permasalahan yang menjadi penghambat pengembangan UMK gula semut aren Sipirok yaitu terbagi atas dua faktor. Permasalahan yang berasal dari faktor internal perusahaan dan faktor eksternal perusahaan. Diantara masalah internal terdapat permodalan sebagai masalah yang paling dominan, dan minimnya kemitraan menjadi masalah yang paling dominan di antara masalah eksternal.

Untuk penyelesaian masalah yang menjadi penghambat pengembangan UMK gula semut aren tersebut ditemukan solusi dominan dari solusi masalah internal dan solusi masalah eksternal. Prioritas solusi atas permasalahan internal yaitu mengikuti pelatihan, penyuluhan dan pendampingan. Untuk prioritas solusi eksternal yaitu dukungan serta bantuan sarana dan prasarana oleh pemerintah. Prioritas strategi untuk penyelesaian masalah UMK gula semut aren Sipirok melalui solusi yaitu pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi.

B. Implikasi Hasil Penelitian

Implikasi adalah konsekuensi langsung atau hasil temuan sebuah penelitian ilmiah. Hasil penelitian ini mengenai Model Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok Dengan Pendekatan Analytical Network Process (ANP).

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMK gula semut aren Sipirok dapat dikatakan bahwa semakin tinggi permodalan yang ada, tersedianya bahan baku yang stabil, penerapan manajemen usaha dan peningkatan SDM akan mendorong percepatan pengembangan UMK gula semut aren Sipirok.

Hal di atas akan berimplikasi terhadap kenaikan nilai produksi, efisiensi dan efektifitas kinerja baik. Implikasi tersebut nantinya akan berdampak pada kenaikan omset penjualan. Naiknya nilai omset akan berimplikasi pada meningkatnya keuntungan (*profit*) pada usaha gula semut aren Sipirok.

Selain hal yang telah disebutka di atas, kenaikan nilai produksi juga akan berimplikasi terhadap penyerapan tenaga kerja tambahan. Penyerapan tenaga kerja tambahan yang dilakukan usaha nantinya secara langsung akan mengurangi tingkat penganggura pada daerah tersebut. Dengan berkurangnya tingkat pengangguran di daerah Sipirok, Tapanuli Selatan akan berdampak pada nilai perekonomian yang semakin baik dan kesejahteraan masyarakat.

C. Saran

Adapun saran yang hendak disampaikan atas hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk penelitian selanjutnya dengan pendekatan yang sama yaitu ANP disarankan supaya menggunakan lebih banyak responden lagi dari pihak-pihak terkait yang benar-benar kompeten dibidangnya dalam masalah pengembangan UMK gula semut aren.

2. Diharapkan kepada pemangku kepentingan dan praktisi gula semut aren Sipirok menjadikan hasil penelitian ini menjadi rujukan dalam mengambil keputusan untuk pengembangan UMK gula semut aren.
3. Melalui penelitian ini, diharapkan menjadi suatu jalan bagi pemangku kepentingan untuk memperhatikan pelaku usaha gula aren di daerah lain yang potensial agar didorong untuk berinovasi atas produk gula cetak menjadi gula semut yang memiliki nilai lebih.
4. Model penelitian ini merinci masalah dan solusi serta strategi dalam pengembangan UMK gula semut aren Sipirok. Belum melihat kepada aspek peluang, tantangan, biaya dan resiko dari pengembangan UMK ini. Dari itu penelitian ini masih bisa dikembangkan oleh peneliti selanjutnya yang terkait dengan model ANP BOCR.
5. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memperluas kajian penelitian akademik terkait pengembangan UMK gula semut aren di Sipirok. Prioritas masalah, solusi dan strategi dalam pengembangan UMK gula semut aren Sipirok layakanya bisa memberi masukan kepada seluruh pihak terkait, masalah mana yang seharusnya lebih dulu diselesaikan dan solusi serta strategi mana yang paling tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdhul, Yusuf. "Perbedaan Sarana dan Prasarana: Pengertian dan Contoh." *Deepublish Store* (blog), August 13, 2021. <https://deepublishstore.com/blog/perbedaan-sarana-prasarana/>.
- Abdilla, Mohammad. "Literasi Keuangan Dan Literasi Digital UMKM Kuliner Kota Padang Sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi Masa Pandemi Global Covid 19." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, January 1, 2022. https://www.academia.edu/85237896/Literasi_Keuangan_dan_Literasi_Digital_UMKM_Kuliner_Kota_Padang_Sebagai_Penggerak_Pemulihan_Ekonomi_Masa_Pandemi_Global_Covid_19.
- Abdullah, Ma'aruf. *Manajemen bisnis syariah*. Edited by Budi Rahmat Hakim. Cetakan 1. Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014.
- Adiwinansa, Praditya Reza. "Strategi Pengembangan UMKM Gula Semut Di Desa Hargotirto Kecamatan Kokap Kabupaten Kulon Progo." *Journal of Public Policy and Administration Research* 1, no. 5 (October 9, 2016): 942–54.
- Afifuddin. *Pengantar Administrasi Pembangunan : Konsep, Teori Dan Implikasinya Di Era Reformasi*. 3rd ed. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Agency, ANTARA News. "Ekonomi Masyarakat Mulai Tumbuh Sepanjang Jalinsum Pal XI - Kantor Bupati Tapsel - ANTARA News Sumatera Utara." Antara News. Accessed June 2, 2023. <https://sumut.antaranews.com/berita/405370/ekonomi-masyarakat-mulai-tumbuh-sepanjang-jalinsum-pal-xi-kantor-bupati-tapsel>.
- Alyas, and Muhammad Rakib. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros Di Kabupaten Maros)." *Sosiohumaniora* 19, no. 2 (2017): 114–20.
- Amanullah. "Perilaku Inovatif Dalam Berwirausaha Dan Keuntungannya." Ormawa Universitas STEKOM, 2021. <https://ormawa.stekom.ac.id/berita/perilaku-inovatif-dalam-berwirausaha-dan-keuntungannya>.
- Amri, Fahimul. "Permasalahan UMKM: Strategi dan Kebijakan." *Prosiding Pluralisme Dalam Ekonomi Dan Pendidikan*, 2017. <http://ekp.fe.um.ac.id/wp-content/uploads/2017/06/30.-Fahimul-Amri.pdf>.
- Andrianti, Fitri, and Renny Oktafia. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Media Online Desa Karangpoh Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo (Tinjauan Pemasaran Islam)." *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* 8, no. 1 (January 26, 2021): 43. <https://doi.org/10.20473/vol8iss20211pp43-54>.
- Anjaningrum, Widiya Dewi, and Agus Purnomo Sidi. "Kreatifitas dan Inovasi Produk Industri Kreatif," 2018.
- Anoraga, Pandji. *Pengantar Bisnis : Pengelolaan Bisnis Era Globalisasi*. Jakarta: Rieneka Cipta, 2007.

- Apriyanti, Hani Werdi. "Menyoal Urgensi Manajemen Keuangan UMKM." *Universitas Islam Sultan Agung* (blog), March 2021. <https://unissula.ac.id/menyoal-urgensi-manajemen-keuangan-umkm/>.
- Arofah, Erlisa Nur, Endang Indartuti, and Supri Hartono. "Peran Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Mikro dalam Mengembangkan UMKM di Kabupaten Sidoarjo (Studi Kasus UMKM Sandal dan Sepatu Wedoro)," n.d.
- Arto, Ali, and Budi Susetyo Hutomo. "'Enam Pilar Insektisida' Kebijakan Pengembangan Dan Penguatan UMKM Berbasis Kerjasama Kemitraan Dengan Pola CSR Sebagai Strategi Peningkatan Peran Pemerintah Dan Perusahaan Untuk Menjaga Eksistensi UMKM Dalam MEA 2015." *Economics Development Analysis Journal* 2, no. 2 (2013). <https://doi.org/10.15294/edaj.v2i2.1393>.
- Aryanti, Faadhilla Putri, Fachradita Nurhalizah, and Hayatull Jannah. "Pengaruh Kontribusi Pembiayaan Mikro Modal Kerja Di Dalam Lembaga Keuangan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Palembang (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KC Demang)." *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 6, no. 2 (September 26, 2022): 699–709. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v6i2.566>.
- Ascarya. "Analytic Network Process ANP): Pendekatan Baru Studi Kualitatif." Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia, 2005.
- . "The Lack of Profit-and-Loss Sharing Financing in Indonesia's Islamic Banks Revisited." *Center of Education and Central Banking Studies, Bank Indonesia* 1, (1) (November 2010).
- . "The Persistence of Low Profit and Loss Sharing Financing in Islamic Banking: The Case of Indonesia "review of Indonesian Economic and Business Studies"." *LIPI Economic Research Center Vol 1* (2011).
- Awaluddin, Sri Prilmayanti, Nurlaela, Muntasir Muntasir, and Pius Weraman. "Pelatihan Pengelolaan SDM Di Era Digital Pada UMKM Binaan Dinas Koperasi Dan Usaha Kecil Provinsi Sulawesi Selatan." *SABAJAYA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 2 (March 29, 2023): 92–97. <https://doi.org/10.59561/sabajaya.v1i2.30>.
- B, Rajindra, Wahba G, and Febrianti D. "Pengaruh Modal Kerja Dan Kemampuan Produksi Terhadap Kinerja Keuangan UMKM." *Jurnal Sinar Manajemen* 5, no.1 (2018): 9–23.
- Bayazit, Ozden, and Birsen Karpak. "An Analytical Network Process-Based Framework for Successful Total Quality Management (TQM): An Assessment of Turkish Manufacturing Industry Readiness." *International Journal of Production Economics* 105, no. 1 (January 2007): 79–96. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2005.12.009>.
- Bidasari, Bidasari, Sahrir Sahrir, Goso Goso, and Rahmad Solling Hamid. "Peran Literasi Keuangan dan Literasi Digital dalam Meningkatkan Kinerja UMKM." *Owner* 7, no. 2 (April 1, 2023): 1635–45. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i2.1404>.
- Bisnis, Harian Medan. "Kisah Sukses Fahmi Simatupang, Pengusaha Gula Semut dari Arse Tapsel." Ikhwan Nasution - MedanBisnisDaily.com. Accessed

June 11, 2023.

- <https://medanbisnisdaily.com:443/news/online/read/2022/03/17/152636/ki-sah-sukses-fahmi-simatupang-pengusaha-gula-semut-dari-arse-tapsel/>.
- Boe, Isménia. “Pengaruh Program Pelatihan dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Negeri Sipil di Kantor Kepresidenan Republik Timor Leste.” *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 2014.
- BPS. *Kecamatan Sapirook Dalam Angka 2020*. BPS Kabupaten Tapanuli Selatan, 2020.
- Budiarto, Rachmawan, Susetyo Hario, Hempri Suyatna, Puji Astuti, Harwin, Ridwan, and Bambang Susilo. *Pengembangan UMKM Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktis*. 1st ed. Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2015.
- Damayanti, Rhosalina, and Adrian Izaak Rompis. “Penguatan Peran UMKM melalui Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan.” *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 3 (August 7, 2021): 379–90. <https://doi.org/10.24246/jms.v1i32021p379-390>.
- Didi, Kurniawan. *Mengembangkan Ekonomi Kerakyatan Dengan Akselerasi Sektor Riil Dan UKM.*, n.d. <http://didikurniawan.web.id/2009/04/29/mengembangkan-ekonomi-kerakyatan-dengan-akselerasi-sektor-riil-dan-ukm/> Diakses tanggal 5 Juni 2010.
- Dinas Koperasi, Usaha Kecil & Menengah Provinsi Jawa Tengah. “Pentingnya Pembukuan Bagi UMKM.” Accessed July 14, 2023. <https://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/news/view/967>.
- Eko Putro, Widoyoko. *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014.
- Farwitawati, Reni. “Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.” *Prosiding Sembadha* 1 (2018): 225–29.
- Febrian, Lukas Dwi, and Ika Kristianti. “Identifikasi Faktor Eksternal dan Internal Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM (Studi Kasus Pada Umkm di Kabupaten Magelang).” *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology* 3, no. 1 (February 20, 2020): 23–35. <https://doi.org/10.32500/jematech.v3i1.799>.
- Fibrilliani, Siska. “Peluang Ekspor Gula Semut.” Kementerian Perdagangan RI, 2017. http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/admin/docs/publication/9501519022481.pdf.
- Firmansyah, Irman, Agus Ahmad, and Lina Marlina. “Model Pengembangan Wirausaha Kreatif Berbasis Syariah Di Kota Tasikmalaya Melalui Pendekatan Metode ANP,” no. Prosiding Seminar Nasional seri ke 5 “Menuju Masyarakat Madani” (Desember 2015).
- Halik, Rizky Ariesty Fachrysa, Amzul Rifin, and Siti Jahroh. “Pengaruh Kemitraan Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil Tahu di Indonesia.” *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)* 8, no. 2 (December 8, 2020): 164–74. <https://doi.org/10.29244/jai.2020.8.2.164-174>.

- Handayani, Tuti Tri, and Rini Apriyani. "Faktor-Faktor Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kabupaten Ogan KOomering Ulu." *KOLEGIAL* 7, no. 2 (2019): 119–34. <https://doi.org/10.55744/kolegial.v7i2.97>.
- Haque-Fawzi, Marissa Grace, Ahmad Syarief Iskandar, Heri Erlangga, Nurjaya, and Denok Sunarsi. *Strategi Pemasaran Konsep, Teori Dan Implementasi*. Tangerang: Pascal Books, 2021.
- Harahap, Darwis, Ahmad Afandi, and Try Mahendra Siregar. "The Islamic Banking Customers' Intention to Use Digital Banking Services : An Indonesian Study." *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance* 9, no. 3 (September 2, 2023). <https://doi.org/10.21098/jimf.v9i3.1673>.
- Harahap, Darwis, Ferry Alfadri, and Ayu Damayanti. "Small and Medium Enterprises Business Strategy in Pandemic COVID-19." *Jurnal Iqtisaduna* 1, no. 1 (September 21, 2020): 95. <https://doi.org/10.24252/iqtisaduna.v1i1.16057>.
- Harahap, Parmanoan, Rosmayati, Erwin Masrul Harahap, Darmadi Erwin Harahap, and Fitra Syawal Harahap. "Eksplorasi dan Identifikasi Tanaman Aren (*Arenga pinnata* Merr) di Kabupaten Tapanuli Selatan." *Jurnal Pertanian Tropik* 5, no. 3 (January 1, 1970): 423–27. <https://doi.org/10.32734/jpt.v5i3.3115>.
- Harahap, Yuliana Duti, Budi Santoso, and Mujiono Hafidh Prasetyo. "Pendirian Perseroan Terbatas Perseorangan Serta Tanggung Jawab Hukum Pemegang Saham Berdasarkan Undang-Undang Cipta Kerja." *Notarius* 14, no. 2 (December 31, 2021): 725–38.
- Harini, Sri, Sudarijati Sudarijati, and Apendi Arsyad. "Analysis Of The Effects Of Goverment Policy And The Involvement Of Stakeholders On The Performance Of MSMEs." *Matrik : Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 2018, 15. <https://doi.org/10.24843/MATRIK:JMBK.2018.v12.i01.p02>.
- Harsono. "Fasilitas Peranan Sarana dan Prasarana terhadap Produktivitas Kerja UKM di Kota Magelang." *Jurnal Bina Praja* 04, no. 04 (December 2012): 237–42. <https://doi.org/10.21787/JBP.04.2012.237-242>.
- Hartono, and Deny Dwi Hartomo. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta." *Jurnal Bisnis dan Manajemen* 14, no. 1 (December 23, 2016): 15. <https://doi.org/10.20961/jbm.v14i1.2678>.
- Hendrawaty, Ernie, Nairobi, Agrianti Komalasari, Sri Hasnawati, and Sri Suningsih. "Pemanfaatan Produk Fintech bagi UMKM di Bandar Lampung." *I-Com: Indonesian Community Journal* 3, no. 1 (March 9, 2023): 236–42. <https://doi.org/10.33379/icom.v3i1.2245>.
- Herawati, Is Eka. "Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditi Gula Aren Semut Pada Koperasi Usaha Bersama (KUB) Mitra Mandala Kabupaten Lebak Provinsi Banten," 2016.
- Herman, Bahtiar, and Mursalim Nohong. "Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) | JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan

- Informatika),” June 23, 2022.
<http://journal.unhas.ac.id/index.php/jbmi/article/view/18575>.
- Hidayat, Arif. “Mengenal Program Pembinaan UMKM Kemenkeu Satu Tahun 2023.” Accessed July 2, 2023.
<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/15879/Mengenal-Program-Pembinaan-UMKM-Kemenkeu-Satu-Tahun-2023.html>.
- <https://web.facebook.com/saparuddin.siregar>. “Sejarah Kain Tenun Khas Sipirok yang Mulai Terlupakan - Start News,” May 12, 2023.
<https://startnews.co.id/sejarah-kain-tenun-khas-sipirok-yang-mulai-terlupakan/>.
- Huda, Nurul, Aliah Pratiwi, and Aris Munandar. “Pengaruh Literasi Keuangan dan Literasi Digital Terhadap Kinerja UMKM Kota Bima.” *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 6, no. 1 (June 14, 2023): 216–24.
<https://doi.org/10.46576/bn.v6i1.3324>.
- humas-unesa. “Forum Bincang Kompas: Dosen FEB UNESA Tekankan Kolaborasi Sebagai Kunci Kemajuan UMKM.” Universitas Negeri Surabaya, June 16, 2021. [//www.unesa.ac.id/forum-bincang-kompas-dosen-feb-unesa-tekankan-kolaborasi-sebagai-kunci-kemajuan-umkm](http://www.unesa.ac.id/forum-bincang-kompas-dosen-feb-unesa-tekankan-kolaborasi-sebagai-kunci-kemajuan-umkm).
- Ikhsani, Mastur Mujib, and Selamat Eko Budi Santoso. “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Banyumas.” *LPPM – Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 2020.
- Ilarrahmah, Monica Dewi, and Susanti - -. “Pengaruh Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan, Literasi Keuangan Dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja UMKM.” *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)* 5, no. 1 (June 21, 2021): 51–64.
<https://doi.org/10.29408/jpek.v5i1.3327>.
- Indriana, Indriana, Hanna Trusty Satila, Bramastya Datum Alwi, and Mursyid Fikri. “Fintech Equity Crowdfunding Syariah Sebagai Solusi Akses Permodalan UMKM.” *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 10, no. 1 (June 3, 2022): 1. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v10i1.13142>.
- Irawati, Rina. “Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil.” *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia* 12, no. 1 (February 1, 2018): 74–84. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v12i1.18>.
- Islamiyah, Syahmidarni Al. “Strategi Pengembangan Industri Gula Merah Lontar Sebagai Resource Based Industry di Kabupaten Jeneponto.” *AGRITEKNO: Jurnal Teknologi Pertanian* 10, no. 1 (April 24, 2021): 36–44. <https://doi.org/10.30598/jagritekno.2021.10.1.36>.
- Jauhari, Jaidan. “Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce.” *Jurnal Sistem Informasi* 2, no. 1 (2010).
- Jayanti, Esih, and Nandang Bakti Karnowati. “Digitalisasi UMKM dan Literasi Keuangan Untuk Keberlanjutan UMKM di Kabupaten Cilacap.” *Kajian Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha* 31, no. 1 (January 25, 2023): 51–64. <https://doi.org/10.32477/jkb.v31i1.504>.
- Kabupaten Tapanuli Selatan Dalam Angka Tapanuli Selatan Regency in Figures 2021*. Vol. 14,8 cm x 21 cm. BPS Kabupaten Tapanuli Selatan/BPS-

- Statistics of Tapanuli Selatan Regency, n.d.
<https://tapanuliselatankab.bps.go.id/publication/2021/02/26/c7904874152b524cd6f0536d/kabupaten-tapanuli-selatan-dalam-angka-2021.html>.
- Kadeni, and Ninik Srijani. "Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat." *Equilibrium* 8, no. 2 (July 2020).
- Kartawinata, Budi, Candra Wijayangka, Dabinda Hanansa, and Salma Aprilia. "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus UMKM Kabupaten Bandung)." *eCo-Buss* 2, no. 2 (2020).
- Kecamatan Sipirok Dalam Angka 2021*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Tapanuli selatan, 2021.
<file:///C:/Users/acer/Downloads/Kecamatan%20Sipirok%20Dalam%20Angka%202021.pdf>.
- Kheybari, Siamak, Fariba Mahdi Rezaie, and Hadis Farazmand. "Analytic Network Process: An Overview of Applications." *Applied Mathematics and Computation* 367 (February 2020): 124780.
<https://doi.org/10.1016/j.amc.2019.124780>.
- Kismono, Gugup. *Bisnis Pengantar*. 2nd ed. Yogyakarta: BPFE, 2012.
- "Kolaborasi Pemerintah dan Swasta Dukung Pengembangan dan Keberlanjutan Usaha para Pelaku UMKM - Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia." Accessed July 17, 2023.
<https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/3921/kolaborasi-pemerintah-dan-swasta-dukung-pengembangan-dan-keberlanjutan-usaha-para-pelaku-umkm>.
- kompas.id. "Ini 5 Manfaat UMKM Gabung Komunitas Bisnis," July 26, 2022.
https://www.kompas.id/baca/adv_post/ini-5-manfaat-umkm-gabung-komunitas-bisnis.
- "Kriteria UMKM Berdasarkan Hasil Penjualannya Menurut PP 7 Nomor 2021 | Databoks," 2023.
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/05/19/inilah-kriteria-umkm-berdasarkan-hasil-penjualannya-menurut-pp-7-nomor-2021>.
- Kuncoro, Mudrajat. *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Kusuma, Hesti, Abdul Juli, and Abdullah Said. "Peran Dinas Koperasi Dan UKM Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Kota Malang (Studi Pada Dinas Koperasi Dan UKM Kota Malang)." *Administrasi Publik (JAP)* 1, no. 2 (n.d.): 213–20.
- Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, Tim Kebijakan Peningkatan Kapasitas Ekonomi Sekretariat TNP2K. *Pemetaan Program Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)*. Pertama. Jakarta Pusat: Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan, 2021.
- Lexy J, Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012.

- Lexy, Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005.
- Lia Winarsih, Sinta Maria. "Perancangan Sistem Informasi Keanggotaan Pada Koperasi Unit Desa (KUD) Kusuma Bakti Berbasis Web." *Jurnal Intra Tech* 6, no. 1 (April 30, 2022): 63–75. <https://doi.org/10.37030/jit.v6i1.110>.
- Ling, Ay. "Pengelolaan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Deskriptif pada Rumah Makan Palembang Asri Surabaya)" 1, no. 1 (2013).
- Lofian, Budi, and Sisno Riyoko. "Identifikasi Faktor Eksternal dan Faktor Internal Yang Berpengaruh Terhadap Kinerja UKM Mebel Rotan di Jepara" 5 (2014): 8.
- Ludiya, Eka, and Aam Rachmat Mulyana. "Pengaruh karakteristik wirausaha dan inovasi terhadap kinerja usaha pada umkm fashion di kota cimahi." *K I N E R J A*, 2020.
- M, Enny Susilowati, and Guruh Taufan. "Pengembangan Jejaring Wirausaha dan Pembelajaran Eksploratif Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Perekonomian Unit Usaha Kecil Menengah di Semarang." *Semantik* 3, no. 1 (November 16, 2013). <https://publikasi.dinus.ac.id/index.php/semantik/article/view/812>.
- Mahallizikri, Irawan Fakhruddin. "Perpaduan Antara Pandangan Ekonomi Islam Konvensional Dengan Ekonomi Syariah," Agustus 2018. <https://www.stiesyariahbangkalis.ac.id/kolompikiran-11-perpaduan-antara-pandangan-ekonomi-konvensional-dengan-ekonomi-syariah-melahirkan-sebuah-paham-ekonomi-yang-baru-dari-sebuah-sistem-yang-telah-ada.html>.
- Martini, Tina, Suhadi Suhadi, and Amirus Sodik. "Model Pengembangan UMKM dengan Pendekatan KBK (Kluster Bordir Dan Konveksi) di Desa Padurenan Kudus." *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 7, no. 1 (June 19, 2019): 31. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v7i1.4904>.
- Maruli. Wawancara dengan Staff Fungsional Bidang Pengembangan UMKM, Dinas Perdagangan, Koperasi UKM Tapanuli Selatan, July 3, 2023.
- Mashdurohatun, Anis. "Tantangan Ekonomi Syariah dalam Menghadapi Masa Depan Indonesia di Era Globalisasi." *Jurnal Dinamika Hukum* 11, no. Edsus 11, (March 11, 2011). <https://doi.org/10.20884/1.jdh.2011.11.Edsus.264>.
- Menita, Herza Ayu. "Pemikiran Abdul Mannan Tentang Ekonomi Islam." *Al-Intaj* 3, no. 1 (2017).
- Menteri Koperasi dan UKM RI. "Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia No. 18/PER/ M.KUKM/IX/2015." Kementerian Koperasi dan UKM RI, n.d.
- MM, Dr Sri Handini. *Buku Ajar : Manajemen Keuangan*. Scopindo Media Pustaka, 2020.
- Monetera, Ferren Chintya, and Pusvita Yuana. "Analisis Strategi Bisnis Sebagai Pengembangan Usaha Pada Usaha Mimiko," n.d.

- Muheramtohad, Singgih. "Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia." *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 8, no. 1 (June 1, 2017): 65. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v8i1.65-77>.
- Mukoffi, Ahmad. "Analisis Kebijakan Pemerintah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Kabupaten Malang (UMKM)." *JAMSWAP : Jurnal Akuntansi Dan Manajemen STIE Walisongo Pasuruan* 3, no. 2 (April 10, 2018): 63–72.
- Mulianti, Titin. "Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Nasabah BRI Unit Ampenan Perspektif Ekonomi Islam." *Jurnal Econetica* 2, no.1 (2020).
- Muttalib, Abdul. "Pola Karakteristik Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram." *Business Management* 1, no. 1 (February 3, 2022). <https://doi.org/10.58258/bisnis.v1i1.3077>.
- Nafanu, Sirilius. "Model Pengembangan Koperasi Unit Desa (KUD) Berbasis Agribisnis di Pedesaan Swapraja Biboki." *AGRIMOR* 1, no. 02 (April 15, 2016): 30–31. <https://doi.org/10.32938/ag.v1i02.103>.
- Ningrum, Hilma Yuniar Widya, and Deden Gandana Madjakusumah. "Strategi Pengembangan Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay" 1, no. 1 (2022).
- Nitisusastro, Mulyadi. *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*. Alfabeta, 2010.
- NU Online. "Makna Hadits 'Bekerjalah untuk Duniamu seolah Kauhidup Selamanya.'" Accessed July 22, 2023. <https://islam.nu.or.id/ilmu-hadits/makna-hadits-bekerjalah-untuk-duniamu-seolah-kauhidup-selamanya-hwmYf>.
- Panduarsa, Sella. "Ekspor Gula Semut Indonesia Naik 27 Persen." *Antaraneews.Com*, Mei 2018. <https://lampung.antaraneews.com/berita/304007/ekspor-gula-semut-indonesia-naik-27-persen>.
- Pattimahu, Terezia Valency, Novalien Carolina Lewaherilla, and Gerrit Mathias Pentury. "Model Pengembangan UMKM Berbasis Triple Helix: Tendensi Peran Akademisi Perguruan Tinggi" 06, no. 01 (2023).
- "Peran Pemerintah Dalam Pembinaan Koperasi." Universitas Esa Unggul, n.d. https://lms-paralel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?file=%2F94786%2Fmod_resource%2Fcontent%2F2%2FModul%20Kuliah%20Online%2013-MNJ%20Koperasi%20dan%20UKM.pdf.
- Prasmatiwi, Fembriarti Erry, Rusdi Evizal, and Asyifa Rahmita Zahra. "Pengadaan Bahan Baku Nira dan Nilai Tambah Pengolahan Gula Aren di Desa Air Kubang, Air Nainingan Kabupaten Tanggamus." *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 8, no. 2 (August 4, 2022): 1188. <https://doi.org/10.25157/ma.v8i2.7863>.

- Presiden RI. "Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 1984 Tentang Pembinaan Dan Pengembangan Koperasi Unit Desa (KUD)," n.d. Accessed September 23, 2023.
- . "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian," n.d. <https://www.dpr.go.id/dokjdih/document/uu/783.pdf>.
- Purba, Giovanni Malemta, and Purwoko. "Peran Pemerintah Dalam Membrdayakan UMKM Di Kota Semarang (Studi Kasus Kampung Batik Kota Semarang)." *Journal of Politic and Government Studies* 7, no. 04 (September 25, 2018): 191–200.
- Purnama Yahya, Mahendra, Bambang Santoso, and Alfi Hariswanto. "Implementasi Program Bantuan Pemerintah Dalam Upaya Pengembangan Wirausaha Pemula di Kementerian Koperasi dan UKM (Studi Pada Kabupaten Lombok Tengah)." *Profit* 12, no. 02 (August 1, 2018): 31–37. <https://doi.org/10.21776/ub.profit.2018.012.02.4>.
- Puspaningrum, Astrid. "Factors Affecting The Development of Small and Medium Industry Business in Malang City." *Faculty of Economics of University of Brawijaya Jurnal Aplikasi Manajemen* 17, no. 2 (June 1, 2019): 328–35. <https://doi.org/10.21776/ub.jam.2019.017.02.16>.
- Putri Angelia, Nanda, and Sinarti. "Analisis Hubungan Kinerja Keuangan Berdasar Akuntansi Dan Kinerja Keuangan Berdasar Pasar Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII) Dengan Pengungkapan CSR Sebagai Variabel Moderasi." *Jurnal Of Applied Managerial Accounting* 2, no. 1 (2018): 88–96.
- Putri, Lollie Agustina P, Mahyuni Khairiyah, and Yusuf Husni. "Kajian Awal: Identifikasi Plasma Nutfah Aren Sumatera Utara Dengan Marka RAPD," n.d.
- Rachman, Meisya Azzahra. "Teori Produksi pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah." *Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*, n.d.
- Rahmiyanti, Desi, and Deanita Sari. "Pengaruh Pelatihan, Pendampingan, Dan Pembinaan PLUT-KUMKM Kota Kupang Terhadap Peningkatan UMKM." *Jurnal Al-Buhuts* 18, no. 1 (2022).
- Ramadan, Muhammad Rauuf. "Merger Bank Syariah dan Pengembangan UMKM di Indonesia." *Jurnal Syntax Transformation* 2, no. 06 (June 23, 2021): 830–42. <https://doi.org/10.46799/jst.v2i6.290>.
- Rambe, Iran. Wawancara dengan Pemilik selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sipirok, June 3, 2023.
- . Wawancara dengan Pemilik Selaku Kepala Produksi Usaha Gula Semut Aren Sobar, Sipirok, June 30, 2023.
- Ranatiwi, Mitsha, and Mulyana Mulyana. "Dampak Jejaring Kolaborasi dan Kapabilitas Inovasi Terhadap Kinerja." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 19, no. 1 (January 11, 2018): 49. <https://doi.org/10.30659/ekobis.19.1.49-58>.
- Redaksi Dokter Sehat. "10 Manfaat Gula Aren (Gula Merah) Bagi Kesehatan Tubuh." *DokterSehat.Com*, December 10, 2018. <https://doktersehat.com/gaya-hidup/gizi-dan-nutrisi/manfaat-gula-aren/>.

- Rina, Fiati, and Zulyanti. "Strategi Pengembangan Jaringan Usaha UMKM Pigura Kaligrafi Memasuki Pasar Ekspor." *Jurnal DIANMAS* 5, no. 1 (April 2016).
- Risnaningsih. "Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro dengan Economic Entity Concept." *Jurnal Analisa Akuntansi dan Perpajakan* 1, no. 1 (June 20, 2017). <https://doi.org/10.25139/jaap.v1i1.97>.
- Rizki Primadani, Nadia. "Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Pasca Pemberlakuan Qanun Lembaga Keuangan Syariah No. 11 Tahun 2018 Di Aceh (Studi Penelitian Di Kota Banda Aceh)." Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2022.
- Rofiudin, Mohammad, and Imam Muttaqin. "Penelitian Dan Pengembangan Sistem Mutu Pengelolaan Sumber Daya Manusia Dan Pemasaran Pada UMKM Kriuk-Kriuk Di Malang." *STIE Indocakti Malang*, n.d.
- Rosmadi, Maskarto Lucky. "Analisis Faktor-faktor Penunjang Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)." *SNEB : Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis Dewantara* 1, no. 1 (September 2, 2019): 41–48. <https://doi.org/10.26533/sneb.v1i1.410>.
- Rosy, Moch Mahrus Fathur, Refita Avitriani Rizalina, and Mega Ayu Ningtyas. "Pengembangan Usaha Kecil Menengah di Tanggulangin Sidoarjo." *Maliyah : Jurnal Hukum Bisnis Islam* 8, no. 2 (December 15, 2018): 198–217. <https://doi.org/10.15642/maliyah.2018.8.2.50-69>.
- Rukiah. "Strategi Pengembangan SDM Syariah Menghadapi Pasar Global." *Jurnal At-Tijarah* 1, no. 2 (2015).
- Rukiah, and Zulaika Matondang. *Islamic Human Capital in Financial Institution*. Bypass, 2021.
- Rumbianingrum, Wahyu, and Candra Wijayangka. "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM." *Almana : Jurnal Manajemen Dan Bisnis* 2, no. 3 (December 27, 2018): 156–64. <https://doi.org/10.36555/almana.v2i3.162>.
- Ruscitasari, Zulfatun, Febriani Wahyusari Nurcahyanti, and Rifqi Syarif Nasrulloh. "Analisis Praktik Manajemen Keuangan UMKM Di Kabupaten Bantul." *NUSANTARA : Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial* 9, no. 4 (April 22, 2022): 1375–82. <https://doi.org/10.31604/jips.v9i4.2022.1375-1382>.
- Rusydiana, Aam S, and Abrista Devi. "Aplikasi Metode Analytical Network Process (ANP) Untuk MenguraiI Problem Pengembangan Baitul Maal Wat-Tamwiil (BMT) di Indonesia," n.d.
- Rusydiana, Aam Slamet, and Abrista Devi. "Mengembangkan Industri Keuangan Non-Bank Syariah: Manakah Prioritas Utama?" *Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance* 1, No.2 (2018): 1–14.
- Rusydiana, Slamet. "Aplikasi Metode Analytical Network Process (ANP) Untuk Mengurai Problem Pengembangan Bitul Maal Wat-Tamwiil (BMT) Di Indonesia." Accessed December 31, 2022. https://www.academia.edu/5769858/Aplikasi_Metode_ANALYTIC_NETWORK_PROCESS_ANP_Untuk_Mengurai_Problem_Pengembangan_Bitul_Maal_Wat_Tamwiil_BMT_di_Indonesis.

- S, Bambang A. "Perbedaan Model Dan Teori Dalam Ilmu Komunikasi." *Humaniora* 5, no. 2 (October 30, 2014): 1153–60. <https://doi.org/10.21512/humaniora.v5i2.3255>.
- Saaty, Thomas L. "The Analytic Network Process." In *Decision Making with the Analytic Network Process*, 95:1–26. International Series in Operations Research & Management Science. Springer US, 2006. https://doi.org/10.1007/0-387-33987-6_1.
- Saaty, Thomas L., and Luis G. Vargas. *Decision Making with the Analytic Network Process: Economic, Political, Social and Technological Applications with Benefits, Opportunities, Costs and Risks*. International Series in Operations Research & Management Science 95. New York: Springer, 2006.
- Saleh, Yanti, and Siska Ismail. "Strategi Pengembangan Koperasi Unit Desa (KUD) Berkat Telaga Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo." *Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah* 2, no. 4 (April 3, 2015): 217–22. <https://doi.org/10.22437/ppd.v2i4.2618>.
- Sari, Delima, and Zulaika Matondang. "Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran di Kota Panyabungan." *Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan*, 2019, 79.
- Sari, Nurma, and Eka Komalasari. "Peran Pemerintah Dalam Pembinaan Usaha Kecil Dan Menengah Menghadapi Revolusi Industri 4.0 Kota Pekanbaru." *JPAP: Jurnal Penelitian Administrasi Publik* 7, no. 2 (October 29, 2021). <https://doi.org/10.30996/jpap.v7i2.5572>.
- S.E, Apip Alansori, and Erna Listyaningsih Ph.D S. E. , M. Si. *Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. Penerbit Andi, 2020.
- Septiana, Nurul Izzati, A. Fakhrrur Rozi, and Romli Muar. "Analisis Masalah dan Solusi Prioritas Pengembangan UMKM." *Jihbiz : Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (January 22, 2019): 1–16. <https://doi.org/10.33379/jihbiz.v3i1.785>.
- Setiawan, Achma Hendra. "Fleksibelitas Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah." *Jurnal Dinamika Pembangunan* 1, no. 2 (Desember 2004).
- Sholeh, Muhammad. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008.
- Siagian, Mauli, Putu Hari Kurniawan, and Hikmah Hikmah. "Analisis Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja UMKM di Kota Batam." *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)* 2, no. 2 (May 25, 2019): 265–71. <https://doi.org/10.36778/jesya.v2i2.107>.
- Sihombing, Novfitri Landong Namora. "Pendampingan UKM Di Kota Tangerang Selatan" 01 (2018).
- Simatupang, Fahmi. Wawancara dengan Pemilik Usaha Gula Semut Rizky, Arse Sipirok, June 3, 2023.
- "Sipirok, Tapanuli Selatan." In *Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas*, February 15, 2023. https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Sipirok,_Tapanuli_Selatan&oldid=22953945.

- Solang, Margaretha, Yurnia Ningsih N. Ismail, and Wirnangsih D. Uno. "Komposisi Proksimat dan Indeks Glikemik Nira Aren." *Biospecies* 13, no. 2 (July 29, 2020): 1–9. <https://doi.org/10.22437/biospecies.v13i2.8761>.
- Soviana, Sulvi. "Tim Dosen Unair Kenalkan Gula Kelapa Semut Atau Gula Aren Ke Ranah Internasional - Suryamalang.Com," 2020. <https://suryamalang.tribunnews.com/2020/11/14/tim-dosen-unair-kenalkan-gula-kelapa-semut-atau-gula-aren-ke-ranah-internasional>.
- Suastini, Ketut Eny. "Pengaruh Kualitas Sumber Daya Manusia dan Ukuran Usaha Terhadap Pemahaman UMKM dalam Menyusun Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha* 9, no. 3 (2018).
- Subagyo, Ahmad. *Studi Kelayakan : Teori & Aplikasi*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2008.
- Subroto, Setyowati, Hafsari, and Yanti Puji. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes." In *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan PKM Sosial, Ekonomi Dan Humaniora*, 337–44, 2016.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kualitatif - Kuantitatif Dan R&D)*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- . *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif*. 1st ed. Bandung: Alfabeta, 2018.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta, 2017.
- Suharsimi, Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Sumadi, Marantika Fibrianti, and Ananta Prathama. "View of Peran Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) 'Handycraft' Limbah Kayu Jati Sebagai Produk Unggulan Kabupaten Bojonegoro," Mei 2021. <https://jurnal.syntaxliterate.co.id/index.php/syntax-literate/article/view/2701/2110>.
- Surepi, Lenda, Azwar Rahmat, and Resi Julita. "Peranan Administrasi Bisnis dalam Strategi Pengembangan." *Jurnal Aghinya STIESNU Bengkulu* 4, no. 1 (2021).
- Surya, Awang. "Analisis Faktor Penghambat UMKM di Kecamatan Cileungsi." *Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen* 11, no. 2 (September 28, 2021): 342–50. <https://doi.org/10.37932/j.e.v11i2.354>.
- Suryana. *Kewirausahaan : Kiat dan Proses menuju Sukses*. Salemba Empat, 2017. [//perpus.wates.uny.ac.id/index.php?p=show_detail&id=1907](http://perpus.wates.uny.ac.id/index.php?p=show_detail&id=1907).
- Susilo, Y Sri. "Peran Perbankan dalam Pembiayaan UMKM di Provinsi DIY." *Jurnal Keuangan dan Perbankan* 14, no. 3 (September 2010): 467–78.
- Syardiansah, Martahadi, and Amalia Suri. "The Strategy Model of Small Industry Development on Woven Business of Pandanus Mat." *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)* 3,

- no. 4 (November 2020): 2677–85.
<https://doi.org/10.33258/birci.v3i4.1278>.
- T, Mardikanto. *Sistem Penyuluhan Pertanian*. Surakarta (ID): UNS Press, 2009.
- Tambunan, Tulus. “Development Of Small And Medium Enterprises in Indonesia,” n.d.
- Tamtomo, Hario, and Nor Qomariyah. “Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Jambi.” *Journal Development* 4, no. 2 (December 19, 2016): 104–21. <https://doi.org/10.53978/jd.v4i2.39>.
- Tanjung, Ahmad Albar, Kartika Sari Lubis, Riandani Rezki Prana, and Muliyani Muliyani. “Pemulihan Ekonomi melalui Pengembangan UMKM di Masa New Normal Covid-19: Pendekatan ANP-BCOR.” *Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS)* 3, no. 4 (May 30, 2022): 724–28. <https://doi.org/10.47065/ekuitas.v3i4.1533>.
- Tanjung, Rahman, Hendar Hendar, Juhadi Juhadi, and Opan Arifudin. “Pengembangan UKM Turubuk Pangsit Makanan Khas Kabupaten Karawang.” *Jurnal Karya Abdi Masyarakat* 4, no. 2 (August 31, 2020): 323–32. <https://doi.org/10.22437/jkam.v4i2.10561>.
- Tim Harian Kompas. “Ada (Impor) Gula, Ada ‘Semut.’” *Tutur Visual - Kompas.id* (blog), July 20, 2020. <https://interaktif.kompas.id/baca/imporgula/>.
- Tim Riset PRKKEK-BRIN. “Definisi Dan Model UMKM Naik Kelas (Scaling Up1).” *Organisasi Riset Tatakelola Pemerintahan, Ekonomi Dan Kesajahteraan Masyarakat Pusat Riset Koperasi, Korporasi, Dan Ekonomi Kerakyata*, n.d. https://fiskal.kemenkeu.go.id/files/berita-kajian/file/1672296348_studireferensimodelumkmnaikkelasbrinbkf.pdf
- Tjiptono, Fandy. “Strategi Pemasaran,” 1995. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=309878>.
- Tubastuvi, Naelati. “An Analytical Network Process Approach for Strategy Priority in Islamic Microfinance.” In *Proceedings of the 5th International Conference on Community Development (AMCA 2018)*. Quezon City, Philippines: Atlantis Press, 2018. <https://doi.org/10.2991/amca-18.2018.102>.
- Umar, Husein. *Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000.
- vally, and Vely Sia. “7 Tips Terapkan Manajemen Usaha untuk Bisnis Kecil.” *Mekari Jurnal*, September 21, 2022. <https://www.jurnal.id/id/blog/tips-terapkan-manajemen-usaha-untuk-bisnis-kecil/>.
- Xu, Jicang, Linlian Li, and Ming Ren. “A Hybrit ANP Method for Evaluation of Goverment Data Sustainability.” *Article Sustainability* 14 (January 13, 2022). <https://doi.org/10.3390/Su14020884>.
- Yeni, Rokhma. “Peranan Dan Keberhasilan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Di Kabupaten Pesawaran.” Universitas Lampung, 2023.
- Yusuf, Sri Dewi. “Pemikiran Eknomi Islam M. Umar Chapra” 3 (2022).
- Yusup, Deni Kamaludin, Ayi Yunus Rusyana, and Irna Fitriyaningsih. “Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Manajemen Pemasaran

Produk Gula Semut Berbasis Kemitraan Di Desa Binangun Kecamatan Pataruman Kota Banjar.” *Al-Khidmat* 1, no. 1 (2018): 35.

Yusvita Aprilyan, Elin Erlina Sasanti, and Isnawati. “Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Lombok Barat.” *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi* 2, no. 2 (June 22, 2022): 292–306. <https://doi.org/10.29303/risma.v2i2.216>.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

Lampiran 1

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Nurhidayah Siregar
2. NIM : 2150200024
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Tempat/ Tgl. Lahir : Padangsidempuan, 27 Juli 1992
5. Anak Ke : 5 dari 6 Bersaudara
6. Kewarganegaraan : Indonesia
7. Status : Belum Menikah
8. Agama : Islam
9. Alamat Lengkap : Palopat PK
10. Telp. Hp : 082370431822
11. Email : nurhidayahsrg27@gmail.com



II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD Negeri 200211 Padangmatinggi
2. SMP Negeri 5 Padangsidempuan
3. SMA Negeri 3 Padangsidempuan
4. Universitas Graha Nusantara Padangsidempuan
5. UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan

III. IDENTITAS ORANG TUA

1. Nama Ayah : Purnama Siregar
2. Pekerjaan : Petani
3. Nama Ibu : Khoiriah Pulungan
4. Pekerjaan : Petani

Lampiran 2

Daftar Wawancara Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sapirook

Terhadap Praktisi atau Pengusaha Gula Semut Aren Sapirook.

1. Apa saja permasalahan atau kesulitan-kesulitan yang menjadi kendala pengembangan usaha gula semut aren Sapirook?
 - a. Bahan baku : Apakah bahan baku untuk produk gula semut aren mudah didapat dan tersedia secara berkelanjutan?
 - b. Kualitas bahan baku : Bagaimana memastikan kualitas bahan baku yang digunakan untuk produksi gula semut aren?, apakah ada alat atau metode pengujian atau standar tertentu yang harus dipenuhi?
 - c. Proses produksi : Bagaimana proses produksi gula semut aren dijalankan?, apakah sudah menggunakan teknologi yang tepat dan efisien?
 - d. Skala produksi : Berapa banyak produksi gula semut aren per hari?, apakah kapasitas produksi sudah mencukupi permintaan pasar?
 - e. Pasar : Siapa target pasar dari gula semut aren yang diproduksi?, bagaimana teknik pemasaran yang dilakukan untuk mencapai target pasar?
 - f. Harga : Berapa harga jual yang ditawarkan untuk produk gula semut aren?, apakah sudah sesuai dengan kondisi pasar dan biaya produksi?
 - g. Persaingan: Bagaimana posisi UMK gula semut aren dalam persaingan pasar? Apakah sudah ada keunggulan yang dapat diandalkan?

2. Apa saja peraturan dari pemerintah daerah Sipirok untuk mendukung pengembangan UMK gula semut aren?
 - a. Sertifikat : Apakah UMK gula semut aren Sipirok sudah memperoleh sertifikat dari instansi yang berwenang? Seperti sertifikat Halal dan BPOM?
 - b. Apakah ada dukungan sarana dan prasarana dari pemerintah setempat? Seperti peralatan produksi, gudang penyimpanan produk, akses jalan, akses listrik atau penerangan?
3. Bagaimana pengelolaan keuangan UMK gula semut aren Sipirok?, apakah sudah ada perencanaan keuangan dan pengelolaan risiko yang tepat?, sudahkah melakukan pembukuan atau pencatatan?
4. Apakah ada rencana pengembangan produk gula semut aren, seperti varian rasa atau kemasan yang lebih menarik?
5. Adakah kerjasama atau kemitraan dengan lembaga keuangan setempat, pengusaha besar atau universitas?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
TERHADAP RESPONDEN DARI DINAS PERTANIAN TAPANULI SELATAN.

1. Adakah pemberian pelatihan dan pendampingan terhadap UMK gula semut aren dan petani aren untuk meningkatkan produksi dan produktivitasnya? Seperti memberikan pelatihan tentang teknik produksi yang baik dan pemasaran yang efektif, penggunaan pupuk dan pestisida yang tepat bagi petani terhadap tumbuhan aren?

2. Apakah ada dilakukan budidaya pohon aren untuk memastikan pasokan nira tetap stabil agar pelaku usaha gula aren tidak kesulitan mendapatkan bahan baku untuk pembuatan produk gula semut?
3. Adakah bantuan peralatan atau sarana produksi yang diberikan? Berupa mesin-mesin pengolahan aren, alat pengukur kualitas nira dan gula semut aren, serta sarana transportasi untuk memudahkan distribusi produk.
4. Adakah membantu meningkatkan kerjasama antara UMK gula semut aren dengan pemasok bahan baku, ataupun kelompok tani untuk memastikan pasokan bahan baku yang tetap stabil dan berkualitas?
5. Apakah ada dilakukan pemantauan untuk kualitas produk gula semut aren? Seperti uji kualitas produk serta memberikan masukan dan saran kepada UMK gula semut aren terkait peningkatan kualitas produk.
6. Apakah ada bantuan mengenai promosi dan pemasaran produk gula semut aren?, seperti pengadaan pameran atau bazar produk, atau dukungan memasarkan gula semut aren melalui media sosial.

Dengan adanya dukungan dari Dinas Pertanian Tapanuli Selatan, UMK gula semut aren akan dapat berkembang dengan baik dan mampu bersaing di pasar lokal maupun internasional.

Terhadap Responden dari Dinas Perdagangan dan UKM Tapanuli Selatan

1. Adakah bantuan teknis atau pelatihan yang diberikan kepada para pelaku UMK gula semut aren?, seperti pelatihan pengolahan bahan baku dan penggunaan mesin-mesin pengolahan gula semut aren serta masalah kemasan dan pengemasan pada produk.

2. Adakah pelatihan dan pendampingan yang diberikan terhadap pelaku usaha gula semut aren mengenai penggunaan teknologi yang dapat mendukung pengembangan UMK gula semut aren?
3. Apakah ada bantuan penyediaan sarana dan prasarana dalam mendukung pertumbuhan UMK gula semut aren? Seperti kemudahan dalam mendapatkan sertifikasi halal, merk produk dan izin edar BPOM?
4. Apakah ada bantuan berupa program untuk meningkatkan akses pasar dan mempromosikan produk gula semut aren?, seperti mengadakan pameran produk atau program pemasaran lainnya.
5. Adakah membantu meningkatkan kerjasama antara UMK gula semut aren dengan pemasok bahan baku untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas?
6. Apakah ada bantuan keuangan melalui program-program pembiayaan untuk meningkatkan modal kerja UMK gula semut aren?
7. Adakah membantu sebagai perantara untuk menjalin kemitraan dengan berbagai pihak seperti lembaga riset dan perguruan tinggi, untuk mengembangkan teknologi dan inovasi dalam pengolahan gula semut aren?
8. Apakah pihak Dinas ada melakukan pengawasan dan pengecekan terhadap pelaku UMK gula semut aren yang menerima sarana dan prasarana serta terhadap produk layak konsumsi atau tidak?

Melalui peran yang efektif dari Dinas Perdagangan dan UKM Tapanuli Selatan, UMK gula semut aren Sipirok dapat tumbuh dan berkembang dengan

lebih baik, serta dapat memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal dan nasional.

Terhadap Responden atau Pakar dari Akademisi.

1. Adakah pelatihan dan pendidikan yang diberikan kepada pemilik UMK gula semut aren mengenai teknik-teknik pengolahan gula semut aren yang lebih efektif? (membantu UMK meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka, sehingga mereka dapat berinovasi dan menghasilkan produk yang lebih baik).
2. Apakah ada penelitian dan pengembangan teknologi terbaru yang dilakukan dalam pengolahan gula semut aren? (yang mana hal tersebut dapat membantu UMK dalam memproduksi produk dengan lebih efisien dan efektif).
3. Adakah konsultasi dan dukungan yang diberikan kepada pelaku UMK dalam hal manajemen baik keuangan maupun pemasaran dan pengembangan bisnis? (hal ini akan membantu UMK mengoptimalkan operasi dan meningkatkan daya saing mereka di pasar).
4. Apakah ada bantuan terhadap UMK dalam mengembangkan kemitraan dengan institusi pendidikan, lembaga riset dan perusahaan? (ini akan membantu UMK meningkatkan akses ke sumber daya dan jaringan yang dapat membantu mereka tumbuh dan berkembang).
5. Adakah bantuan yang diberikan dalam pengembangan sumber daya manusia dengan melatih karyawan maupun pengusaha agar lebih berkualitas? (hal ini membantu UMK meningkatkan produktivitas dan efisiensi mereka).

Dalam hal ini, kolaborasi yang baik antara akademisi dan UMK sangat penting untuk mendukung pengembangan UMK gula semut aren Sapiro.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

Lampiran 3

Nama-nama Responden dalam Penelitian

1. Nama : Iran Rambe
Profesi : Pelaku usaha gula semut aren UD. Sobar
Alamat : Desa Bulu Mario, Kecamatan Sipirok, Tapanuli Selatan, Sumatera Utara
2. Nama : Fahmi Anto Simatupang
Profesi : Pelaku usaha gula semut aren UD. Rizky
Alamat : Lumban Lobu, Kelurahan Arse Nauli, Kecamatan Arse, Kabupaten Tapanuli Selatan, Sumatera Utara
3. Nama : Maruli Nasution
Profesi : Staff Ahli di bidang Perdagangan dan UMKM pada Kantor Dinas Perdagangan, UMKM Tapanuli Selatan, Sumatera Utara
Alamat Kantor : Jl. Prof. Lafran Pane, Dano Situmba, Kec. Sipirok, Kabupaten Tapanuli Selatan, Sumatera Utara
4. Nama : Anna Marito
Profesi : Staff Fungsional di bidang Perkebunan pada Kantor Dinas Pertanian Tapanuli Selatan, Sumatera Utara
Alamat Kantor : Jl. Prof. Lafran Pane, Dano Situmba, Kec. Sipirok, Kabupaten Tapanuli Selatan, Sumatera Utara
5. Nama : Dr. Utari
Profesi : Dosen pada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Sumatera Utara
Alamat Kantor : Jl. T. Rizal Nurdin, Sihitang, Kec. Padangsidempuan Tenggara, Kota Padangsidempuan, Sumatera Utara

Lampiran 4

Kuisisioner ANP Perbandingan Berpasangan atas Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok

Berilah nilai pada pernyataan di bawah berikut dengan skala perbandingan satu (1) hingga sembilan (9). Melalui perbandingan pernyataan antar node kluster dengan node kluster dan antara node dalam satu kluster.

Skala Perbandingan

<i>Definition</i>	<i>Intensity of Importance</i>
Lemah (<i>Weak</i>)	1
Sama Penting (<i>Equal Importance</i>)	2
Kepentingan Sedang (<i>Moderate importance</i>)	3
Lebih Penting (<i>Moderate Plus</i>)	4
Sangat Penting (<i>Strong Importance</i>)	5
Lebih Kuat (<i>Strong Plus</i>)	6
Sangat Kuat (<i>Very Strong</i>)	7
Sangat Kuat Sekali (<i>Very very Strong</i>)	8
Amat Sangat Penting (<i>Extreme Importance</i>)	9

Responden : Iran Rambe

Alamat : Desa Bulu Mario, Sipirok

Goal (pengembangan UMK Gulsem) → masalah internal	Faktor	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Permodalan		5
Manajemen keuangan dan akuntansi		8
Bahan baku		9
SDM		9

Goal (pengembangan UMK Gulsem) → Faktor masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Infrastruktur teknis	9
Minimnya kemitraan	8
Peran lembaga keuangan syariah	5

Node faktor masalah internal

Permodalan → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Bahan baku	9
Manajemen keuangan dan akuntansi	5
SDM	5

SDM → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Bahan baku	7
Manajemen keuangan dan akuntansi	9
Permodalan	5

Manajemen keuangan dan akuntansi → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Bahan baku	5
Permodalan	7

SDM	7
-----	---

Bahan baku → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Permodalan	9
Manajemen keuangan dan akuntansi	4
SDM	5

Node Faktor masalah Eksternal

Infrastruktur teknis → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Minimnya kemitraan	7
Peran lembaga keuangan syariah	4
Minimnya kemitraan → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Peran lembaga keuangan syariah	5
Infrastruktur teknis	6

Peran lembaga keuangan syariah → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Minimnya kemitraan	6
Infrastruktur teknis	5

Faktor masalah internal ke faktor masalah eksternal

Bahan baku → Faktor masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Infrastruktur teknis	7
Minimnya kemitraan	7
Peran lembaga keuangan	4

Manajemen keuangan dan akuntansi → Faktor masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Infrastruktur teknis	6
Minimnya kemitraan	7
Peran lembaga keuangan	6

Permodalan → Faktor masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Infrastruktur teknis	5
Minimnya kemitraan	9
Peran lembaga keuangan	7

SDM → Faktor masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Infrastruktur teknis	5
Minimnya kemitraan	6
Peran lembaga keuangan	4

Faktor masalah eksternal ke faktor masalah internal

Infrastruktur teknis → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Permodalan	7
Manajemen keuangan dan akuntansi	4
Bahan baku	7
SDM	5

Minimnya kemitraan → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Permodalan	9
Manajemen keuangan dan akuntansi	9
Bahan baku	7
SDM	6

Peran lembaga keuangan syariah → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Permodalan	9
Manajemen keuangan dan akuntansi	7
Bahan baku	4
SDM	6

Faktor masalah internal ke solusi internal

Permodalan → Solusi masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
--------------------------------------	---------------------------

Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	5
Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	7
Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	8
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	5

Manajemen keuangan dan akuntansi → Solusi masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	7
Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	4
Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	6
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	9

Bahan baku → Solusi masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	6
Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	4
Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	9
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	4

SDM → Solusi masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	9

Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	5
Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	9
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	6

Faktor masalah eksternal ke Solusi eksternal

Infrastruktur teknis → Solusi masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	9
Membangun jaringan dan komunitas	7
Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	6

Minimnya kemitraan → Solusi masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	5
Membangun jaringan dan komunitas	6
Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	7

Peran lembaga keuangan syariah → Solusi masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	7
Membangun jaringan dan komunitas	5
Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	8

Solusi internal ke faktor masalah internal

Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan → faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Permodalan	9
Manajemen keuangan dan akuntansi	9
Bahan baku	6
SDM	7

Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah → faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Permodalan	9
Manajemen keuangan dan akuntansi	8
Bahan baku	5
SDM	5

Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat → Faktor masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Permodalan	7
Manajemen keuangan dan akuntansi	9
Bahan baku	9
SDM	5

Literasi keuangan dan penggunaan teknologi →	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
--	---------------------------

Faktor masalah internal	
Permodalan	9
Manajemen keuangan dan akuntansi	8
Bahan baku	7
SDM	7

Solusi eksternal ke Faktor masalah eksternal

Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana → Faktor masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Infrastruktur teknis	9
Minimnya kemitraan	9
Peran lembaga keuangan syariah	4

Membangun jaringan dan komunitas → Faktor masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Infrastruktur teknis	5
Minimnya kemitraan	7
Peran lembaga keuangan syariah	6

Menjalin hubungan dengan pihak akademisi → Faktor masalah eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Infrastruktur teknis	6
Minimnya kemitraan	9
Peran lembaga keuangan syariah	7

Masalah internal ke strategi

Bahan baku → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	9
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	7
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	9

Manajemen keuangan dan akuntansi → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	6
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	5
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	7
Permodalan → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	6
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	5
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	9

SDM → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	7
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	7

Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	6
---	---

Masalah eksternal ke strategi

Infrastruktur teknis → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	7
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	5
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	9

Minimnya kemitraan → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	9
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	7
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	6

Peran lembaga syariah → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	4
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	7
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	7

Solusi internal ke strategi

Bekerjasama dengan lembaga keuangan syariah → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	9
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	7
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	6

Literasi keuangan dan penggunaan teknologi → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	9
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	5
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	6

Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan pendampingan → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	8
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	4
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	7

Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
--	---------------------------

Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	7
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	7
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	6

Solusi eksternal ke strategi

Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	7
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	6
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	9

Menjalin hubungan dengan pihak akademisi → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	7
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	5
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	5

Membangun jaringan dan komunitas → Strategi	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	8
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	7

Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	9
---	---

Strategi ke solusi internal

Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah → Solusi masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	7
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	5
Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	4
Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	7

Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator → Solusi masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	6
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	5
Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	7
Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	6

Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi → Solusi masalah internal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	9
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	9
Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	7

Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	6
---	---

Strategi ke solusi eksternal

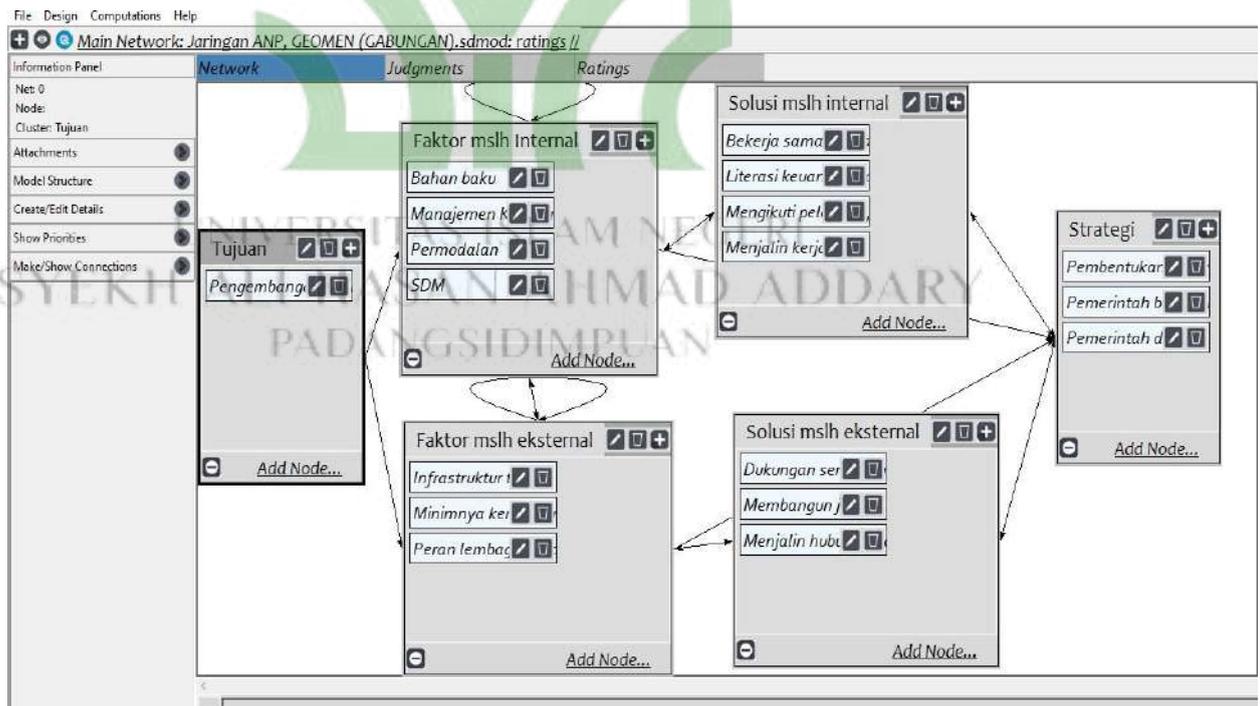
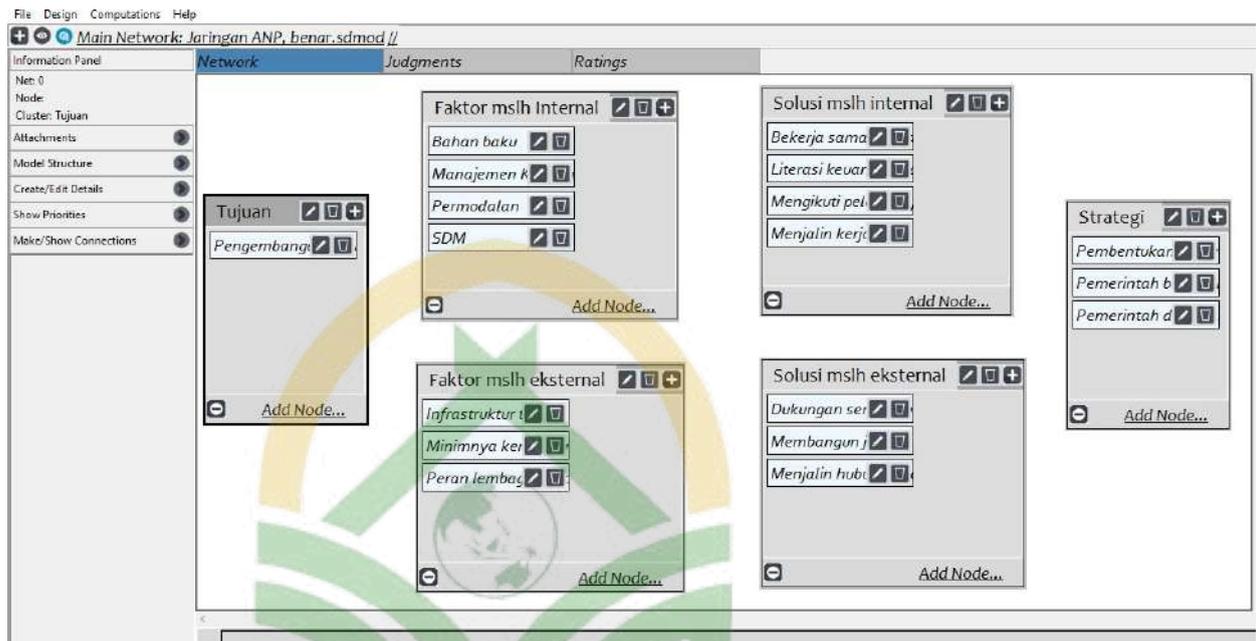
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah → Solusi eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	6
Membangun jaringan dan komunitas	7
Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	5

Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator → Solusi eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	9
Membangun jaringan dan komunitas	8
Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	5

Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi → Solusi eksternal	Nilai : 1,2,3,4,5,6,7,8,9
Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	7
Membangun jaringan dan komunitas	9
Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	7

Lampiran 5

Jaringan Analytical Network Process (ANP) Super Decision 3.2.0



Pairwise Comparison Instruments

Information Panel

Net: 0

Nodes: Pengembangan UMK Gula Ser

Cluster: Tujuan

Attachments

Model Structure

Create/Edit Details

Show Priorities

Make/Show Connections

1. Choose	2. Node comparisons with respect to Pengembangan UMK Gul~	3. Results																																																																																																																																						
<p>Node Cluster</p> <p>Choose Node</p> <p>Pengembangan U~</p> <p>Cluster: Tujuan</p> <p>Choose Cluster</p> <p>Faktor mslh In~</p>	<p>Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct</p> <p>Comparisons wrt "Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok" node in "Faktor mslh Internal" cl</p> <p>uster</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 8px;"> <tr> <td>1. Bahan baku</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>Manajemen Ke~</td> </tr> <tr> <td>2. Bahan baku</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>Permodalan</td> </tr> <tr> <td>3. Bahan baku</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>SDM</td> </tr> <tr> <td>4. Manajemen Ke~</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>Permodalan</td> </tr> <tr> <td>5. Manajemen Ke~</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>SDM</td> </tr> <tr> <td>6. Permodalan</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>SDM</td> </tr> </table>	1. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Manajemen Ke~	2. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Permodalan	3. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM	4. Manajemen Ke~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Permodalan	5. Manajemen Ke~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM	6. Permodalan	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM	<p>Normal</p> <p>Inconsistency: 0.00000</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 8px;"> <tr> <td>Bahan baku</td> <td>0.</td> </tr> <tr> <td>Manajemen~</td> <td>0.</td> </tr> <tr> <td>Permodalan</td> <td>0.</td> </tr> <tr> <td>SDM</td> <td>0.</td> </tr> </table> <p>Completed Comparison</p>	Bahan baku	0.	Manajemen~	0.	Permodalan	0.	SDM	0.
1. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Manajemen Ke~																																																																																																																				
2. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Permodalan																																																																																																																				
3. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM																																																																																																																				
4. Manajemen Ke~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Permodalan																																																																																																																				
5. Manajemen Ke~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM																																																																																																																				
6. Permodalan	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM																																																																																																																				
Bahan baku	0.																																																																																																																																							
Manajemen~	0.																																																																																																																																							
Permodalan	0.																																																																																																																																							
SDM	0.																																																																																																																																							

Information Panel

Net: 0

Nodes: Pengembangan UMK Gula Ser

Cluster: Tujuan

Attachments

Model Structure

Create/Edit Details

Show Priorities

Make/Show Connections

1. Choose	2. Node comparisons with respect to Pengembangan UMK Gul~	3. Results																																																																																																																																						
<p>Node Cluster</p> <p>Choose Node</p> <p>Pengembangan U~</p> <p>Cluster: Tujuan</p> <p>Choose Cluster</p> <p>Faktor mslh In~</p> <p>Restore</p>	<p>Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct</p> <p>Comparisons wrt "Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok" node in "Faktor mslh Internal" cl</p> <p>uster</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 8px;"> <tr> <td>1. Bahan baku</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>Manajemen Ke~</td> </tr> <tr> <td>2. Bahan baku</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>Permodalan</td> </tr> <tr> <td>3. Bahan baku</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>SDM</td> </tr> <tr> <td>4. Manajemen Ke~</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>Permodalan</td> </tr> <tr> <td>5. Manajemen Ke~</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>SDM</td> </tr> <tr> <td>6. Permodalan</td> <td>>=9.5</td> <td>9</td> <td>8</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>>=9.5</td> <td>No comp.</td> <td>SDM</td> </tr> </table>	1. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Manajemen Ke~	2. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Permodalan	3. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM	4. Manajemen Ke~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Permodalan	5. Manajemen Ke~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM	6. Permodalan	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM	<p>Normal</p> <p>Inconsistency: 0.01914</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 8px;"> <tr> <td>Bahan baku</td> <td>0.2843</td> </tr> <tr> <td>Manajemen~</td> <td>0.1699</td> </tr> <tr> <td>Permodalan</td> <td>0.0728</td> </tr> <tr> <td>SDM</td> <td>0.4728</td> </tr> </table> <p>Completed Comparison</p> <p>Copy to clipboard</p>	Bahan baku	0.2843	Manajemen~	0.1699	Permodalan	0.0728	SDM	0.4728
1. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Manajemen Ke~																																																																																																																				
2. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Permodalan																																																																																																																				
3. Bahan baku	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM																																																																																																																				
4. Manajemen Ke~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Permodalan																																																																																																																				
5. Manajemen Ke~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM																																																																																																																				
6. Permodalan	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	SDM																																																																																																																				
Bahan baku	0.2843																																																																																																																																							
Manajemen~	0.1699																																																																																																																																							
Permodalan	0.0728																																																																																																																																							
SDM	0.4728																																																																																																																																							

Main Network: Jaringan ANP, Maruli.sdmod //

Information Panel

Net: 0
Node: Pengembangan UMK Gula Ser
Cluster: Tujuan

Attachments

Model Structure

Create/Edit Details

Show Priorities

Make/Show Connections

Network

1. Choose

Node Cluster

Choose Node

Manajemen Keu-

Cluster: Faktor mslh int-

Choose Cluster

Solusi mslh in-

Judgments

2. Node comparisons with respect to Manajemen Keuangan d~

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "Manajemen Keuangan dan akuntansi" node in "Solusi mslh internal" cluster
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi is moderately to strongly more important than Bekerja

1. Bekerja sama	>=0.5	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.5	No comp.	Literasi keu-
2. Bekerja sama	>=0.5	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.5	No comp.	Mengikuti pe-
3. Bekerja sama	>=0.5	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.5	No comp.	Menjaln ker-
4. Literasi keu-	>=0.5	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.5	No comp.	Mengikuti pe-
5. Literasi keu-	>=0.5	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.5	No comp.	Menjaln ker-
6. Mengikuti pe-	>=0.5	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.5	No comp.	Menjaln ker-

3. Results

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00772

Bekerja s-	0.08153
Literasi ~	0.35928
Mengikuti~	0.35928
Menjaln ~	0.19992

Completed Comparison

Copy to clipboard

Information Panel

Net: 0
Node: Pengembangan UMK Gula Ser
Cluster: Tujuan

Attachments

Model Structure

Create/Edit Details

Show Priorities

Make/Show Connections

Network

1. Choose

Node Cluster

Choose Node

Mengikuti pela-

Cluster: Solusi mslh int-

Choose Cluster

Faktor mslh in-

Judgments

2. Node comparisons with respect to Mengikuti pelatihan, ~

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan" node in "Faktor mslh internal" cluster

1. Bahan baku	>=0.6	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.6	No comp.	Manajemen Ke-
2. Bahan baku	>=0.6	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.6	No comp.	Pemodaln
3. Bahan baku	>=0.6	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.6	No comp.	SDM
4. Manajemen Ke-	>=0.6	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.6	No comp.	Pemodaln
5. Manajemen Ke-	>=0.6	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.6	No comp.	SDM
6. Pemodaln	>=0.6	3	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=0.6	No comp.	SDM

3. Results

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.01160

Bahan baku	0.16009
Manajemen~	0.27718
Pemodaln	0.09543
SDM	0.46730

Completed Comparison

Copy to clipboard

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

Output ANP with Super Decision

Main Network: Jaringan ANP, GEOMEN (GABUNGAN).sdmod: r... — □ ×

Here are the priorities.

Icon	Name	Normalized by Cluster	Limiting
No Icon	Infrastruktur teknis	0.33990	0.061800
No Icon	Minimnya kemitraan	0.38168	0.069397
No Icon	Peran lembaga keuangan syariah	0.27842	0.050621
No Icon	Bahan baku	0.25813	0.046932
No Icon	Manajemen Keuangan dan akuntansi	0.23350	0.042454
No Icon	Permodalan	0.28776	0.052320
No Icon	SDM	0.22062	0.040112
No Icon	Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	0.38220	0.069490
No Icon	Membangun jaringan dan komunitas	0.37355	0.067918
No Icon	Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	0.24426	0.044410
No Icon	Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	0.24770	0.045036
No Icon	Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	0.24616	0.044757
No Icon	Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	0.28051	0.051002
No Icon	Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan bisnis, dan lembaga keuangan syariah	0.22563	0.041023
No Icon	Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasaan	0.19600	0.053454
No Icon	Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan mitra	0.37560	0.102436
No Icon	Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta	0.42840	0.116837
No Icon	Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok	0.00000	0.000000

Lampiran 6

Output ANP dengan Super Decision

Keterangan Elemen/ Node pada klaster Masalah	NR	Prioritas
INTERNAL		
Bahan baku	0.25813	2
Manajemen Keuangan dan akuntansi	0.2335	3
Permodalan	0.28776	1
SDM	0.22062	4
EKSTERNAL		
Infrastruktur teknis	0.3399	2
Minimnya kemitraan	0.38168	1
Peran lembaga keuangan syariah	0.27842	3
Keterangan Elemen/ Node pada klaster Alternative Solusi	NR	Prioritas
INTERNAL		
Bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah	0.2477	2
Literasi keuangan dan penggunaan teknologi	0.24616	3
Mengikuti pelatihan, penyuluhan dan Pendampingan	0.28051	1
Menjalin kerjasama dengan pemerintah, perusahaan besar dan masyarakat	0.22563	4
EKSTERNAL		
Dukungan serta bantuan sarana dan prasarana	0.3822	1
Membangun jaringan dan komunitas	0.37355	2
Menjalin hubungan dengan pihak akademisi	0.24426	3
Keterangan Elemen/ Node klaster Alternative Strategi	NR	Prioritas
Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD) dan pengawasan pemerintah	0.196	3
Pemerintah berperan sebagai fasilitator dan katalisator	0.3756	2
Pemerintah daerah kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi	0.4284	1

Lampiran 7

Dokumentasi Penelitian



Produk Gula Semut Aren



Bubuk Gula Semut Aren



Tempat memasak air nira aren UD. Sobar



Tempat Memasak Nira Aren UD. Rizky



Alat Pengayak Gula Semut Aren
Semut Aren



Alat Pengkristal Gula



Wawancara dengan Bapak Maruli dari Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Tapanuli Selatan



Wawancara dengan Pakar dari Akademisi (Dr. Utari)



Wawancara dengan Bapak Iran Rambe



Pengisian Kuisisioner Oleh Bapak Iran



Pengisian Kuisisioner Oleh Bapak

Fahmi Pengisian Kuisisioner Oleh Ibu Anna



Bersama Bapak Kabid Koperasi, UMKM Dinas Pertanian Tapanuli Selatan dan Bapak Maruli (Regulator)



Lokasi Produksi Gula Semut Aren UD. Rizky Kec. Arse Nauli



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER

Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang Kota Padangsidimpuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022
Website: <http://pasca.iain-padangsidimpuan.ac.id>

Nomor : B-435/Un.28/AL/TL.00/05/2023
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Mohon Izin Riset**

22 Mei 2023

Yth. Kepala UKM Gula Semut Aren Sipirok

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Direktur Pascasarjana Program Magister Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan menerangkan:

Nama : Nurhidayah Siregar
NIM : 2150200024
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Tesis : Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Gula Semut Aren Sipirok dengan Pendekatan *Analytical Network Process*.

adalah benar sedang menyelesaikan tesis, maka dimohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat memberikan data sesuai dengan judul tesis tersebut.

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

an. Direktur
Wakil Direktur



Dr. Hikmah, S.Ag., M.Pd. AF
NIP 19720702 199703 2 003

SURAT KETERANGAN
Nomor : /UMK_Sobar/0723

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Iran Rambe

Jabatan : Pemilik sekaligus Kepala Produksi
Usaha Gula Semut Aren Sobar Bulu Mario, Sipirok

Menerangkan bahwa mahasiswa Program Studi Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Sumatera Utara, yang tersebut di bawah ini :

Nama : Nurhidayah Siregar

NIM : 2150200024

Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah selesai melakukan penelitian pada UMK Gula Semut Aren Sobar Bulu Mario Sipirok Tapanuli Selatan, terhitung mulai bulan Mei hingga bulan Juli 2023 dengan judul penelitian "Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok Dengan Pendekatan *Analytical Network Process (ANP)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan seperlunya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDEMPUNAN

Sipirok, 6 Juli 2023
Pemilik Usaha



Iran Rambe

SURAT KETERANGAN
Nomor : /UD_Rizky/0723

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Fahmi Simatupang

Jabatan : Pemilik Usaha Gula Semut Rizky Arse, Sipirok

Menerangkan bahwa mahasiswa Program Studi Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan Sumatera Utara, yang tersebut di bawah ini :

Nama : Nurhidayah Siregar

NIM : 2150200024

Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah selesai melakukan penelitian pada UD. Gula Semut Aren Rizky Arse Sipirok, terhitung mulai bulan Mei hingga bulan Juli 2023 dengan judul penelitian "Pengembangan UMK Gula Semut Aren Sipirok Dengan Pendekatan *Analytical Network Process (ANP)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan seperlunya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN

Sipirok, 18 Juli 2023
Pemilik Usaha



Fahmi
Fahmi Simatupang