

### TENTANG PENULIS



**SRI HANDINI** dilahirkan di Madiun, menyelesaikan studi Pendidikan Program Sarjana (S1) di Sekolah Tinggi Keuangan Surabaya pada Tahun 1985, Mengikuti Program Magister Manajemen di Universitas Gajah Mada Yogyakarta dengan Konsentrasi Keuangan dan selesai pada tahun 1996, Pada tahun 2011 melanjutkan Program Doktor Ilmu Ekonomi Bidang Keuangan di Universitas 17 Agustus 45 Surabaya dan selesai pada tahun 2014.

Kariernya di Bidang pendidikan dimulai pada tahun 1989 sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis (S1) dan sebagai pengajar di Program Pascasarjana Universitas Dr. Soetomo Surabaya sampai sekarang serta sebagai tenaga pengajar program Pascasarjana di beberapa PTS di Surabaya dan sebagai Peneliti.



**SUKESI** dilahirkan di Pacitan, menyelesaikan studi Pendidikan Program Sarjana (S1) di FKIP Universitas Dr. Soetomo Surabaya Surabaya pada Tahun 1990, Mengikuti Program Magister Manajemen di Universitas 17 Agustus 45 Surabaya dengan Konsentrasi Manajemen Sumberdaya Manusia dan selesai pada tahun 1999, Pada tahun 2000 melanjutkan Program Doktor Ilmu Ekonomi bidang Manajemen Sumber daya Manusia di Universitas 17 Agustus 45 Surabaya dan selesai pada tahun 2004.

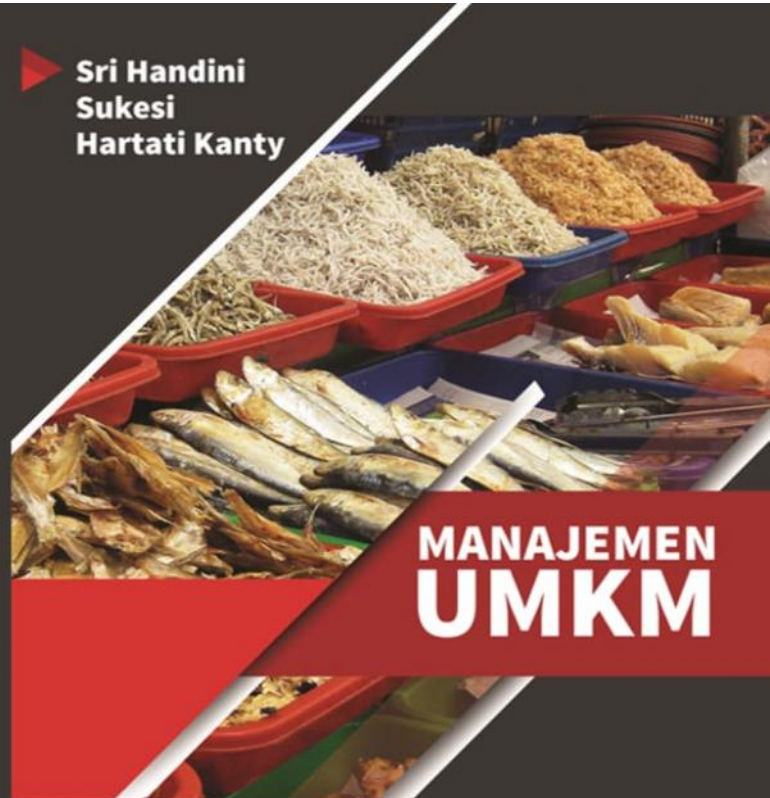
Kariernya di Bidang pendidikan dimulai pada tahun 1989 sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis (S1) dan sebagai pengajar di Program Pascasarjana Universitas Dr. Soetomo Surabaya sampai sekarang serta sebagai tenaga pengajar program Pascasarjana di beberapa PTS di Surabaya dan sebagai Peneliti.



**HARTATI KANTY** dilahirkan di Solo, menyelesaikan studi Pendidikan Program Sarjana (S1) Manajemen di Universitas Pembangunan Nasional (UPN) Surabaya pada Tahun 1984, Mengikuti Program Magister Manajemen di Universitas 17 Agustus 45 Surabaya dengan Konsentrasi Manajemen dan selesai pada tahun 1996.

Kariernya di Bidang pendidikan dimulai pada tahun 1989 sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi (S1) di Universitas WR. Supratman Surabaya sampai sekarang serta sebagai Peneliti.

**Sri Handini  
Sukesni  
Hartati Kanty**



**MANAJEMEN  
UMKM**

**Model Manajemen  
Sentra Industri UMKM  
pada Wilayah Pesisir Jawa Timur**

 **PENERBIT  
UNITOMO PRESS**  
Jl. Semolowura No. 94  
Surabaya, 60233  
E-mail : [press@unitomo.ac.id](mailto:press@unitomo.ac.id)  
Telp. (031) 9823979  
Fax. (031) 2628033



 **UNITOMO PRESS**

**SRI HANDI  
SUKESI  
HARTATI KANTY**

# **MANAJEMEN UMKM**

**MODEL MANAJEMEN SENTRA INDUSTRI UMKM  
PADA WILAYAH PESISIR JAWA TIMUR**



# MANAJEMEN UMKM

MODEL MANAJEMEN SENTRA INDUSTRI UMKM  
PADA WILAYAH PESISIR JAWA TIMUR

SRI HANDI  
SUKESI  
HARTATI KANTY

© 2018

DITERBITKAN OLEH:



JL. SEMOLOWARU NO. 84  
SURABAYA 60283  
JAWA TIMUR, INDONESIA  
E-MAIL :  
PRESS@UNITOMO.AC.ID  
TELP : (031) 592 5970  
FAX : (031) 593 8935

CETAKAN PERTAMA, 2018

HAK CIPTA DILINDUNGI UNDANG – UNDANG

DILARANG MEMPERBANYAK KARYA TULIS INI DALAM BENTUK DAN  
DENGAN CARA APAPUN TANPA IZIN TERTULIS DARI PENERBIT.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunianya sehingga Buku Manajemen UMKM Model Manajemen Sentra Industri UMKM dapat diselesaikan.

Terimakasih disampaikan kepada kepada semua pihak yang telah bekerja dan membantu penulis sehingga buku ini bias sampai selesai dan diterbitkan.

Kami menyadari masih terdapat kekurangan dalam buku ini untuk itu kritik dan saran terhadap penyempurnaan buku ini sangat diharapkan. Semoga buku ini dapat memberi manfaat bagi mahasiswa, dosen, dan yang lainnya khususnya dan bagi semua pihak yang membutuhkan.

Sekian dan terimakasih.

Surabaya, Oktober 2018

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI .....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR .....	v
BAB.1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar belakang .....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan Penyusunan Model .....	7
1.4. Manfaat Penyusunan Model .....	7
BAB.2. METODE DAN PENDEKATAN MODEL.....	9
2.1. Pendekatan Model.....	9
2.2. Obyek Dan Nara Sumber.....	10
2.3. Instrumen Penelitian.....	10
2.4. Sampel Sumber Data.....	11
2.5. Teknik Pengumpulan Data .....	12
2.6. Teknik Pengujian Keabsahan Data .....	13
2.7. Fokus Amatan .....	15
2.8. Teknik Perumusan Model.....	15
2.8.1. Rancangan dan Metode Perumusan Model.....	17
2.8.2. Langkah-langkah Perumusan Model .....	20
BAB.3. GAMBARAN UMUM OBYEK.....	22
3.1. Gambaran Umum Obyek.....	22
3.2. Karakteristik Manajemen Sentra UMKM Pesisir .....	23
3.2.1. Pelaku Usaha UMKM Pesisir.....	23
3.2.2. Lokasi UMKM Pesisir .....	24
3.2.3. Produk Barang Dagangan.....	25
3.2.4. Infrastruktur Wilayah Pesisir Pantai .....	26
BAB 4. RUMUSAN MODEL.....	28
4.1. Tahapan Perumusan Model .....	28
4.1.1. Identifikasi Manajemen Sentra UMKM .....	29
4.1.2. Pemetaan Model Manajemen Sentra UMKM Wilayah Pesisir .....	40
4.1.3. Merumuskan Model Manajemen Sentra UMKM Wilayah Pesisir .....	52

4.1.4.	Pengujian Efektifitas Model Manajemen Sentra UMKM wilayah pesisir .....	54
4.1.5.	Mengevaluasi Efektifitas Rumusan Model Manajemen Sentra UMKM Wilayah Pesisir.....	62
4.1.6.	Deskripsi Model Manajemen Sentra UMKM bersifat Non Pisik .....	64
4.1.7.	Model Manajemen Sentra UMKM bersifat Pisik....	76
4.1.8	Kebutuhan Pengembangan Model Manajemen Dari <i>Peran Stakeholder</i> .....	85
BAB.5 PENUTUP .....		99
5.1.	Rekomendasi.....	99
5.2.	Implikasi .....	100

DAFTAR PUSTAKA  
TENTANG PENULIS

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Rancangan dan Metode Rumusan Model .....	18
Tabel 4.1	Sampel .....	30
Tabel 4.2	Kriteria Skor .....	32
Tabel 4.3	Jawaban Pertanyaan Responden Manajemen Sumber Daya Manusia .....	32
Tabel 4.4	Tanggapan Responden Mengenai Faktor Manajemen Sumber Daya Manusia .....	33
Tabel 4.5	Jawaban Pertanyaan Responden Manajemen Produksi dan Operasi .....	34
Tabel 4.6	Tanggapan Responden Mengenai Faktor Manajemen Produksi dan Operasi .....	35
Tabel 4.7	Jawaban Pertanyaan Responden Manajemen Pemasaran .....	36
Tabel 4.8	Tanggapan Responden Mengenai Faktor Manajemen Pemasaran .....	36
Tabel 4.9	Jawaban Pertanyaan Responden Manajemen Keuangan .....	37
Tabel 4.10	Tanggapan Responden Mengenai Faktor Manajemen Keuangan.....	38
Tabel 4.11	Jawaban Pertanyaan Responden Kelembagaan .....	39
Tabel 4.12	Tanggapan Responden Mengenai Faktor Kelembagaan.....	39
Tabel 4.13	Pemetaan Manajemen Sumber Daya Manusia .....	41
Tabel 4.14	Pemetaan Manajemen Produksi dan Operasi .....	43
Tabel 4.15	Pemetaan Manajemen Pemasaran .....	45
Tabel 4.16	Pemetaan Manajemen Keuangan.....	47
Tabel 4.17	Pemetaan Kelembagaan .....	49
Tabel 4.18	Hasil Perhitungan T Skor .....	51
Tabel 4.19	Sampel.....	55
Tabel 4.20	Persepsi Responden Atas Model Manajemen Sentra UMKM Wilayah Pesisir yang bersifat Non Pisik.....	56
Tabel 4.21	Persepsi Responden Atas Model Manajemen Sentra UMKM Wilayah Pesisir yang bersifat Pisik .....	61

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1.	Model Manajemen Sentra UMKM-Bersifat Non Pisik .....	53
Gambar 4.2.	Model Manajemen Sentra UMKM-Bersifat Non-Pisik .....	54
Gambar 4.3.	Model Pengelolaan Sentra UMKM.....	66
Gambar 4.4.	Pengembangan Model Manajemen dan Peran Stakeholder	86



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Permasalahan**

Berdasarkan aspek geografis masyarakat pesisir merupakan masyarakat yang hidup, tumbuh dan berkembang di kawasan pesisir. Masyarakat ini bergantung hidup dengan mengelola sumber daya alam yang tersedia dilingkungannya yaitu perairan dan pulau-pulau kecil.

Secara umum sumber ekonomi mereka adalah sumber daya perikanan yang menjadi sumber daya yang sangat penting dan sumber daya ini menjadi penggerak dinamika ekonomi lokal di desa-desa pesisir. Dalam konteks tersebut, masyarakat pesisir merupakan pelaku utama yang ikut serta menentukan dinamika ekonomi lokal. Kondisi masyarakat pesisir kini, merupakan hasil dari kebijakan pembangunan di sektor perikanan. Dengan kebijakan yang bertumpu pada produktivitas ini telah melahirkan berbagai perubahan yang sangat penting di bidang social, ekonomi dan ekologi di masyarakat pesisir.

Dengan melihat pentingnya masyarakat pesisir yang dapat menopang perekonomian suatu daerah maka perlu kiranya dari Pemerintah daerah atau pemerintah Pusat untuk mengelola wilayah Pesisir dan pulau-pulau kecil sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 27 tahun 2007 tentang pengelolaan wilayah Pesisir dan Pulau-Pulau Kecil dimana pada Pasal 5 Bab III pada undang-undang tersebut menyatakan :

“Pengelolaan wilayah pesisir dan Pulau-pulau kecil meliputi kegiatan perencanaan, pemanfaatan, pengawasan dan pengendalian terhadap interaksi manusia dalam memanfaatkan Sumber Daya Pesisir dan Pulau-Pulau Kecil serta proses alamiah secara berkelanjutan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan Masyarakat dan menjaga keutuhan Negara Kesatuan Republik Indonesia.“

Wilayah pesisir pantai timur dan utara di Jawa Timur merupakan kawasan pantai yang memiliki potensi ekonomi yang sangat besar, namun masih belum optimum kontribusinya bagi kesejahteraan masyarakat pesisir, hal ini disebabkan oleh berbagai kendala yang terkait dengan karakteristik masyarakat. Peluang usaha terbuka sangat luas, namun masih belum optimal peranannya dalam mengungkit perekonomian warga yang berdomisili di sepanjang pesisir pantai. Lima kota yang memiliki wilayah pesisir pantai di sebelah timur dan utara Jawa timur diantaranya kota Sidoarjo, Surabaya, Gresik, Lamongan dan Tuban dengan bentangan pantai yang menyambung dari ujung timur Sidoarjo sampai ujung utara kota Lamongan dan Tuban.

Untuk memperlancar pengelolaan wilayah pesisir yang terdapat di wilayah Jawa Timur sesuai dengan “Peraturan Daerah Provinsi Jawa Timur Nomer 6 Tahun 2012 tentang Pengelolaan dan Rencana Zonasi Wilayah Pesisir dan Pulau-Pulau Kecil tahun 2012-2032”.

Dengan Pengelolaan wilayah pesisir yang telah diatur oleh Pemerintah pusat dan pemerintah daerah maka perlu kiranya kita memberikan suatu solusi untuk peningkatan pemberdayaan dan kesejahteraan pada masyarakat pesisir dengan membentuk sentra-sentra UMKM di wilayah pesisir tersebut, memang dalam peningkatan suatu kesejahteraan masyarakat memerlukan suatu pembenahan dalam hal manajemen yang sesuai dengan karakteristik masyarakat di masing- masing wilayah pesisir.

Salah satu sektor unggulan dalam pembangunan di Jawa Timur yang mendorong Perekonomian masyarakat adalah melalui Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dimana kontribusi UMKM dalam membangun perekonomian Jawa Timur melalui share di PDRB sekitar 52,99%.

Jumlah UMKM yang tersebar di lima kota ini sebanyak 1.077.151 tentu hal ini akan menjadi modal untuk mendorong pertumbuhan perekonomian

masyarakat namun realitanya masih belum menunjukkan kontribusi yang cukup signifikan karena keberadaan UMKM-nya masih belum optimum.

Kendala pengembangan sentra UMKM di Wilayah Pesisir Jawa Timur masih tetap pada hal yang bersifat klasik yaitu: a) kualitas sumberdaya manusia yang rendah, b) akses yang terbatas, c) model manajemen yang tidak memadai, d) peluang usaha dan akses informasi rendah dan e) program pengembangan usaha yang tidak konsisten. Tata kelola usaha sentra UMKM membutuhkan model manajemen yang aplikatif, sederhana dan mudah, karena pelaku sektor UMKM memiliki karakteristik yang bersifat spesifik dan unik. Keberadaan sentra UMKM di lima kota ini memiliki peran yang strategis bagi perekonomian Jawa Timur mengingat pelaku sektor ini melibatkan berbagai strata kehidupan masyarakat baik dari lapisan bawah, menengah sampai lapisan atas, khususnya masyarakat yang berdomisili di pedesaan dan sepanjang pesisir pantai, namun potensi yang cukup besar ini masih belum didukung oleh pengelolaan sentra UMKM dan pemberdayaan masyarakat secara memadai dan selaras dengan karakteristik masyarakatnya, oleh karena itu diperlukan peran *stakeholder* agar turut memainkan peranannya dalam upaya pengembangan manajemen sentra UMKM yang mandiri, modern dan terbuka sehingga sentra UMKM dapat menjadi kekuatan ekonomi alternatif di tengah-tengah persaingan masyarakat ekonomi Asean yang kian nyata dan transparan.

Sentra UMKM juga menghadapi kendala tujuh aspek fungsi manajemen yaitu: (a) aspek pengadaan bahan baku untuk produksi, (b) aspek teknologi produksi, (c) aspek pemasaran produk, (d) aspek ketenagakerjaan, (e) aspek permodalan, (f) aspek sarana dan prasarana dan (g) aspek manajerial. Ketujuh aspek tersebut sampai saat ini belum memperoleh solusi secara holistik baik dari kalangan birokrasi/pemerintah, perguruan tinggi dan penggiat UMKM, oleh karena itu perlu dilakukan penelitian agar mampu

“merumuskan model manajemen sentra UMKM yang efektif melalui pemberdayaan masyarakat, sehingga mendorong pengembangan sentra UMKM dan memberi kontribusi riil terhadap pengentasan kemiskinan sekaligus dapat meningkatkan kemandirian dan kesejahteraan bagi warga pesisir pantai di Jawa Timur”. Lokasi Penelitian ini dilakukan pada kelompok sentra UMKM dan warga pesisir pantai yang tersebar pada lima wilayah kota dan kabupaten di Jawa Timur yaitu Sidoarjo, Surabaya, Gresik, Lamongan dan Tuban.

sektor usaha koperasi dan UMKM diharapkan akan lebih berkembang dan memiliki kinerja yang baik serta akan lebih memiliki daya saing dalam kancah persaingan global sekarang ini.

Program pemberdayaan sektor usaha koperasi dan UMKM yang dapat dilaksanakan diantaranya, antara lain meliputi :

#### 1. Program Pemberdayaan Usaha Skala Mikro

Pada usaha skala mikro, program ini bertujuan meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal berskala mikro, melalui upaya peningkatan kapasitas usaha, sehingga menjadi unit usaha yang lebih mandiri, berkelanjutan, dan siap untuk tumbuh dan bersaing.

#### 2. Program Pengembangan Kewirausahaan dan Keunggulan Kompetitif Usaha Kecil Menengah.

Program ini bertujuan mengembangkan jiwa dan semangat kewirausahaan, dan meningkatkan daya saing UKM, sehingga pengetahuan serta sikap wirausaha baru semakin berkembang, produktivitas meningkat, wirausaha baru berbasis pengetahuan dan teknologi meningkat jumlahnya, dan ragam produk-produk unggulan semakin berkembang. Program ini untuk mendukung sasaran Meningkatnya Standarisasi UMKM dan Produk UMKM.

### 3. Program Peningkatan Manajemen Usaha Koperasi

Program ini bertujuan untuk memberikan dukungan terhadap upaya penguatan kapasitas usaha koperasi sektor pertanian, perikanan dan perdagangan Koperasi dan anggotanya, termasuk pasar ekspor, melalui pengembangan lembaga pemasaran, jaringan usaha termasuk kemitraan usaha, dan pengembangan sistem transaksi usaha yang bersifat on-line, terutama bagi komoditas unggulan berdaya saing tinggi. Program ini bertujuan untuk mewujudkan sasaran Meningkatnya Produktivitas Koperasi.

### 4. Program Pengembangan Sistem Pendukung Usaha bagi UMKM

Program ini bertujuan mempermudah, memperlancar dan memperluas akses UMKM kepada sumber daya produktif agar mampu memanfaatkan kesempatan yang terbuka, dan potensi sumber daya lokal, serta menyesuaikan skala usahanya sesuai tuntutan efisiensi. Program ini bertujuan untuk mewujudkan sasaran meningkatnya Kinerja Koperasi Simpan Pinjam. Sasaran ini bertujuan untuk mewujudkan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) yang sehat.

Arah dan tujuan program pemberdayaan sektor usaha koperasi dan UMKM seperti yang diuraikan diatas, semata-mata didalam kerangka untuk memperbaiki dan meningkatkan fungsi manajemen bagi para pelaku usaha sektor koperasi dan UMKM agar kinerjanya dapat lebih baik dan usaha yang dijalankannya dapat lebih berdaya saing.

Namun demikian, manakala kita lihat kondisi usaha koperasi dan UMKM pada umumnya di lapangan masih memiliki kinerja yang sangat rendah. Hal ini disebabkan karena berbagai macam alasan, diantaranya kurang didasari dengan prinsip-prinsip kewirausahaan, tidak didasarkan atas fungsi menejemen yang baik dalam pengelolaan usahanya, minimnya

kompetensi yang dimiliki oleh karyawan, kurangnya memiliki akses pasar, dan lain-lain.

Fungsi manajemen yang dihadapi pelaku sektor koperasi dan UMKM masih pada tujuh aspek yaitu: (a) aspek pengadaan bahan baku untuk produksi, (b) aspek teknologi produksi, (c) aspek pemasaran produk, (d) aspek ketenagakerjaan, (e) aspek permodalan, (f) aspek sarana dan prasarana dan (g) aspek manajerial. Ketujuh aspek tersebut sampai saat ini belum memperoleh solusi secara holistik baik dari kalangan birokrasi/pemerintah, perguruan tinggi dan penggiat koperasi dan UMKM, sedangkan yang dilakukan saat sekarang adalah solusi yang bersifat parsial dan tidak dilakukan secara konsisten dan berkesinambungan sehingga permasalahan yang terjadi tidak dapat tuntas, oleh karena itu perlu dilakukan penelitian secara holistik agar mampu “merumuskan model pelatihan manajemen dan pengembangan usaha koperasi dan sentra UMKM melalui efektivitas pemberdayaan masyarakatnya, sehingga mampu memberi kontribusi yang riil bagi pengembangan koperasi dan sentra UMKM dalam meningkatkan kemandirian usaha dan kesejahteraan bagi masyarakat di Jawa Timur”. Lokasi Penelitian ini di lakukan pada sektor koperasi dan sentra UMKM yang tersebar pada lima wilayah kota dan kabupaten di Jawa Timur (Surabaya, Sidoarjo, Mojokerto, Kediri dan Madiun). Pemilihan lokasi penelitian ini pada dasarnya di prioritaskan pada banyaknya pelaku usaha sektor koperasi dan UMKM.

Supeni dan Sari (2011) menemukan bahwa manajemen usaha kecil dari usaha para dampingan Pusat Studi Wanita Universitas Muhamadiyah Jember secara garis besar meliputi empat aspek sebagai berikut : 1) Keuangan 2) Produksi/Operasional 3) Pemasaran 4) Sumber daya manusia. Karena seringkali pelaku UMKM masuk karena faktor ketidaksengajaan sehingga

pelaku tidak memiliki pengetahuan yang memahami tentang bagaimana menjalankan usaha.

Pelaku UMKM perlu memiliki pengetahuan manajemen sehingga memiliki keluasan wawasan dalam manajemen usahanya. Setiarso (2006) mengemukakan bahwa terdapat sejumlah factor yang diperlukan untuk kesuksesan penerapan strategi *Knowledge Management* sebagai berikut : 1) Scanning lingkungan, 2) Kondisi dan praktek bisnis, 3) Operasional Pesaingnya, 4) Memasukkan Knowledge sebagai asset 5) Budaya perusahaan 6) pengelolaan asset perusahaan.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang tersebut diatas, dapat peneliti kemukakan rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

“Bagaimanakah Model Manajemen Sentra UMKM yang Efektif di Wilayah Pesisir Pantai Jawa Timur?”

## **1.3. Tujuan Penyusunan Model**

Melihat rumusan masalah tersebut diatas, dapat dikemukakan tujuan dari Penyusunan model adalah sebagai berikut :

**“Merumuskan Model Manajemen Sentra UMKM yang Efektif pada Warga Pesisir Pantai di Jawa Timur”.**

## **1.4. Manfaat Perumusan Model**

Manfaat dari perumusan model adalah sebagai berikut :

1. **Bagi Peneliti**, memberikan alternative pemikiran dan memberikan solusi atas berbagai permasalahan dan isu-isu yang sedang berkembang saat ini, khususnya yang terkait dengan UMKM wilayah Pesisir di Jawa Timur. Mengingat Wilayah pesisir merupakan daerah yang sangat potensial untuk

dikembangkan dan dapat memberikan kontribusi peningkatan perekonomian pada daerah / kota sekitar pesisir sekaligus dapat menyerap tenaga kerja yang produktif. Sehingga membentuk model manajemen dikawasan pesisir pantai sangat diperlukan dan dikembangkan.

2. **Bagi Masyarakat**, memberikan model manajemen yang tepat untuk menumbuhkan pelaku-pelaku usaha baru dan meningkatkan usaha serta keuntungan dan pengembangan bagi pelaku usaha yang sudah lama
3. **Bagi Pemerintah Daerah Setempat**, memberikan suatu solusi dalam rangka pengembangan pelaku usaha UMKM wilayah pesisir menjadi lebih efektif dan berdaya saing tinggi sehingga dapat meningkatkan kontribusi dalam menyejahterakan masyarakat wilayah pesisir.
4. **Bagi Pelaku Usaha** UMKM wilayah Pesisir, memberikan alternative model manajemen yang lebih efektif sehingga dapat digunakan sebagai pedoman dalam bidang manajemen / pengaturan dalam rangka mendorong meningkatnya usaha menjadi tumbuh berkembang serta meningkatkan daya saing usahanya lebih unggul.



## **BAB II**

### **METODE DAN PENDEKATAN MODEL**

#### **2.1 Pendekatan Model**

Perumusan model termasuk jenis penelitian deskriptif kualitatif, dengan alasan bahwa perumusan model ini ingin menyelesaikan suatu permasalahan yang terkait dengan pengetrapan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir yang bersifat holistik, oleh karena itu tindakan fokus terhadap permasalahan menjadi sangat penting. Penelitian ini memerlukan pendalaman dengan nara sumber secara langsung sehingga tidak mungkin dilakukan dengan pendekatan kuantitatif. Pelaku usaha yang berada pada wilayah pesisir dilibatkan secara langsung sebagai pelaku, tempat dan aktivitasnya, agar mampu mengungkap hal tersebut secara lengkap dengan usaha saat dilakukan amatan.

Penentuan fokus menjadi penting, agar penelitian dapat mengarah pada target yang diinginkan yaitu merumuskan model manajemen sentra UMKM yang efektif pada wilayah pesisir yang terdiri aspek klinik manajemen, pelatihan manajemen, pengembangan manajemen selanjutnyadiimplementasikan, dimonitoring dan di evaluasi sehingga model manajemen sentra UMKM yang efektif dapat digunakan sebagai panduan bagi pelaku usaha sentra UMKM wilayah pesisir untuk mengelola usahanya menjadi lebih baik sehingga dapat memberi kontribusi pada peningkatan pemberdayaan dan kesejahteraan masyarakat.

## **2.2 Obyek dan Nara Sumber**

Obyek dalam penelitian ini adalah situasi sosial yang terdiri dari tiga elemen yaitu tempat, pelaku dan aktivitas (Spradley dalam Sugiyono, 2009: 215), dengan demikian yang menjadi obyek penelitian adalah model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir pantai yang diterapkan oleh kelompok pelaku UMKM yang berada pada wilayah pesisir di Jawa Timur yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban.

Nara sumber atau informan merupakan pihak yang terkait dengan obyek penelitian, oleh karena itu penentuan nara sumber menjadi sangat penting untuk menjamin validitas data yang diperlukan. Kualitas nara sumber ditentukan oleh sampel sumber datanya yaitu bagaimana memilih nara sumber yang menguasai dan layak memberikan data yang diperlukan untuk mengungkap model manajemen sentra UMKM yang diterapkan oleh pelaku usaha yang berada pada Wilayah Pesisir di Jawa Timur.

## **2.3 Instrumen Penelitian**

Instrumen dalam penelitian ini adalah peneliti itu sendiri, oleh karena itu peneliti harus memenuhi kriteria validasi yaitu sejauhmana peneliti siap untuk melakukan penelitian lapangan, memahami metode penelitian, memahami obyek penelitian baik secara akademik maupun logika. Instrumen penelitian ini terbagi menjadi dua kelompok peneliti yaitu instrumen peneliti dari kalangan pelaku usaha yang berada di wilayah pesisir. Sedangkan instrumen peneliti kedua dari kalangan akademisi dalam hal ini diwakili oleh Universitas Dr. Soetomo khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang lebih banyak berperan dalam mendesain konsep penelitian, menyiapkan kerangka berpikir, menentukan obyek dan nara sumber serta melakukan pengumpulan data dan analisis data.

Instrumen penelitian harus tertuang dalam organisasi yang jelas, agar penelitian ini dapat berjalan sesuai dengan mekanisme kerja dan jadwal yang telah ditentukan. Peneliti dari kalangan akademisi harus bermitra dan berkolaborasi untuk menghasilkan suatu penelitian kerjasama, agar permasalahan yang bersifat holistik dapat dipecahkan secara komprehensif, karena kedua pihak memiliki kompetensi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan permasalahan sosial tersebut.

Kedua pihak peneliti akan melakukan fungsi penelitian sesuai dengan domain yang dikuasainya, sehingga dapat dihasilkan penelitian yang sangat besar manfaatnya yaitu berupa perumusan model manajemen sentra UMKM yang efektif pada wilayah pesisir pantai di Jawa Timur yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban.

#### **2.4 Sampel Sumber Data**

Sampel sumber data merupakan proses pemilihan sumber data yang bagaimana cara menentukan orang-orang yang akan menjadi sumber data. Sumber data adalah pihak-pihak yang akan diamati dan digali informasinya dan di pandang layak mengetahui tentang situasi sosial yang diamati. Sampel sumber data dilakukan secara *purposive* yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu.

Sampel sumber data dalam penelitian ini adalah para pelaku usaha yang mengetahui dengan benar tentang proses penerapan manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir. Dalam sampel ini tidak ditentukan jumlah orang tetapi sejauhmana data dianggap valid untuk menjelaskan berbagai aspek yang terkait dengan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir. Sampel data diperlukan untuk memperoleh data yang valid, oleh karena itu sumber data harus berasal dari pelaku usaha sentra UMKM wilayah pesisir. Kompilasi kedua sumber data tentu akan memberikan

gambaran yang komprehensif tentang bagaimana merumuskan model manajemen sentra UMKM yang efektif pada wilayah pesisir di Jawa Timur.

## 2.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan tahapan penting dalam penelitian karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Pengumpulan data dalam hal ini menggunakan setting alamiah (*natural setting*) yaitu pengumpulan data dilakukan dengan cara langsung dari nara sumber yang relevan. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data diperoleh melalui empat metode yaitu:

1. **Observasi** yaitu memperoleh data dengan cara mengamati langsung terhadap hal-hal yang terkait dengan penelitian yakni mengamati manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir di lima lokasi, sehingga dapat diperoleh gambaran secara alami tanpa adanya intervensi dari manapun.
2. **Dokumentasi**, yaitu mengumpulkan data tertulis yang berasal dari dokumen yang dimiliki oleh pelaku usaha yang berada di sentra UMKM atau dokumen lainnya yang relevan dengan keperluan data. Metode dokumentasi dilakukan untuk memperoleh data sekunder, yakni dengan mempelajari dan menganalisa sejumlah bahan-bahan tertulis, baik pendapat dari para ahli, dari aturan yang berlaku serta literatur-literatur yang dianggap memiliki relevansi dengan penelitian dan dokumen yang terkait dengan masalah yang dikaji.
3. **Wawancara**, yaitu pengumpulan data melalui wawancara terstruktur yaitu dengan menggunakan panduan kuesioner yang telah disediakan guna untuk memperoleh data kuantitatif serta dilakukan pendalaman melalui wawancara agar dapat menggali informasi lebih dalam dengan kuesioner terbuka untuk memperoleh data kualitatif.

4. **Triangulasi**, yaitu cara pengumpulan data melalui penggabungan tiga metode tersebut di atas dengan harapan akan terjadi *crosscek* data dan dihasilkan data yang berkualitas dan valid.

Nara sumber dalam penelitian adalah pelaku usaha di sentra UMKM terutama pihak yang dipandang mumpuni dan layak untuk memberikan informasi atau data yang diperlukan untuk memecahkan permasalahan yang diteliti.

## 2.6 Teknik Pengujian Keabsahan Data

Untuk menjamin tingkat kepercayaan data yang telah dikumpulkan dengan teknik-teknik tertentu, maka langkah selanjutnya adalah melakukan pengecekan terhadap keabsahan data. Tohirin (2012: 71) menyatakan bahwa kebenaran data penelitian kualitatif dapat ditentukan melalui cara: 1) *credibility* 2) *transferability*, 3) *dependability* dan 4) *confirmability*.

### 1. **Credibility (derajat kepercayaan)**

Kredibilitas adalah suatu kriteria yang harus dipenuhi agar data yang diperoleh peneliti benar-benar mengandung kebenaran, kredibilitas dapat diperoleh melalui kegiatan memeriksa keabsahan data sampai seberapa jauh tingkat kepercayaan suatu data melalui *caramember check* (pengecekan anggota), *triangulation* (triangulasi), dan diskusi teman sejawat. Kegiatan pengecekan anggota adalah kegiatan memeriksa kembali catatan lapangan yang peneliti berikan, baik berupa hasil observasi maupun wawancara agar data yang diberikan menjadi lebih sesuai dengan apa yang dimaksud kemudian diperiksa, diperbaiki, ditambah dan dikurangi setelah itu responden menandatangani hasil wawancara. Untuk menjamin validitas data di uji dengan "*triangulasi data*". Dalam penelitian ini peneliti menggunakan: 1) triangulasi metode, yaitu data yang sama dicari dengan metode yang berbeda, 2)

triangulasi sumber yaitu data yang sama dicari dengan sumber yang berbeda. Diskusi dengan teman sejawat dilakukan dengan membicarakan data dari temuan-temuan yang didapat dengan rekan sejawat.

## **2. *Transferability* (keteralihan)**

Transferabilitas, yaitu sejauh mana hasil penelitian dapat dialihkan pada situasi lain atau suatu hasil penelitian berpeluang untuk dialihkan pada konteks lain. Peneliti akan mencari dan mengumpulkan kejadian empiris sehingga tersedia data deskriptif tentang situasi penelitian yang dilakukan secara menyeluruh, utuh, lengkap, mendalam dan terinci. Melalui cara yang sama kejadian empiris ditempat yang berbeda diharapkan memiliki deskriptif tentang situasi yang relatif sama.

## **3. *Dependability* (ketergantungan)**

*Dependability*, pada penelitian kualitatif konsep *dependability* menjadi pertimbangan dalam menilai keilmiahannya suatu penelitian kualitatif, yaitu sejauh mana temuan kualitatif memperlihatkan konsistensi hasil temuan ketika hal yang sama dilakukan oleh peneliti lain dengan waktu yang berbeda tetapi dilakukan dengan metode yang sama. Agar penelitian ini dapat dipertahankan, dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka dalam pelaksanaannya memerlukan uji keakuratan perolehan penelitian yang akan memberikan pertimbangan khusus. Dependabilitas digunakan untuk menilai proses yang telah ditempuh dan dilakukan oleh *dependent auditor*.

## **4. *Confirmability* (kepastian)**

Konfirmability, dalam penelitian kualitatif lebih diartikan sebagai konsep intersubjektivitas atau konsep transparansi, yaitu kesediaan peneliti untuk mengungkapkan secara terbuka tentang proses dan elemen-elemen penelitiannya sehingga memungkinkan pihak lain atau peneliti lain melakukan penilaian tentang hasil-hasil temuannya. Beberapa peneliti

kualitatif lebih mengarahkan kriteria konfirmabilitas dalam rangka menemukan kesamaan pandangan dan pendapat terhadap topik yang diteliti atau menitikberatkan pada pertanyaan sejauh mana dapat diperoleh persetujuan diantara beberapa peneliti mengenai aspek yang sedang dipelajari (Long & Jhonson, 2000).

## **2.7 Fokus Amatan**

Penelitian kualitatif lebih bersifat holistik, oleh karena itu perlu dibatasi masalah penelitiannya dengan cara menentukan fokus amatannya: a) Identifikasi model manajemen sentra UMKM yang diterapkan pelaku usaha pada wilayah pesisir b) Mengkaji rumusan Model manajemen sentra UMKM yang Efektif bagi pelaku usaha pada wilayah pesisir, oleh karena itu fokus penelitian ini meliputi empat kajian yang terkait dengan model manajemen sentra UMKM yaitu: a) Manajemen (manajemen sumberdaya manusia, manajemen produksi dan operasi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, dan kelembagaan, b) implementasi model manajemen, c) pengembangan model manajemen disamping itu peneliti juga mengamati Lokasi/tempat usaha dan infrastruktur . Dari beberapa aspek tersebut bukan berdiri sendiri tetapi saling melengkapi dalam rangka mengembangkan model manajemen yang efektif.

## **2.8 Teknik Perumusan Model**

Perumusan suatu model harus dilakukan melalui tahapan analisis data agar model dapat dirumuskan secara sistematis, logis dan empiris, oleh karena itu di perlukan tahapan yang jelas dan terstruktur. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis atas data yang diperoleh dari hasil observasi, dokumentasi dan wawancara di lapangan, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit,

melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, menseleksi data yang perlu dipelajari dan membuat suatu simpulan.

Analisis data kualitatif bersifat induktif yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh selanjutnya dikembangkan menjadi suatu hipotesis. Jika hal ini dapat diuji dengan berulang ulang dan hasil yang diuji tetap konsisten, maka hipotesis akan berkembang menjadi teori (Nasution dalam Sugiyono, 2009: 244)

Analisis data dalam perumusan model ini dilakukan dengan menggunakan model analisis domain yaitu memberikan gambaran yang umum dan menyeluruh tentang pola manajemen sentra UMKM yang diterapkan oleh pelaku usaha di wilayah pesisir. Analisis data bertujuan untuk mendeskripsikan obyek yang diteliti secara kuantitatif maupun kualitatif, sehingga diperoleh gambaran obyek secara holistik.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas terhadap tahapan analisis data, maka dapat peneliti sajikan tahapan analisis secara detail dan rinci agar memudahkan dalam pengumpulan data, mendiskripsikan hasil penelitian, menganalisis data, membuat kesimpulan/saran serta membuat rekomendasi bagi pengambilan kebijakan maupun bagi kelanjutan penelitian dimasa mendatang dan pengembangan model baru.

Tahapan perumusan model meliputi: a) mengidentifikasi manajemen sentra UMKM yang diterapkan pelaku usaha pada wilayah pesisir di Jawa Timur, (b) memetakan model manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir, (c) mengembangkan model manajemen sentra UMKM yang efektif pada wilayah pesisir (d) menguji efektivitas model manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir, (e) mengevaluasi kembali model manajemen sentra UMKM melalui *focus group discussion* guna melakukan penyempurnaan model yang lebih aplikatif (f) memperbaiki rumusan model



pengelolaan sentra UMKM yang lebih layak untuk diimplementasikan pada wilayah pesisir di Jawa Timur.

### **2.8.1 Rancangan dan Metode Perumusan Model**

Secara rinci tahapan pelaksanaan dan perumusan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir pantai di Jawa Timur meliputi enam aspek pengamatan dan tiga langkah tahapan yaitu: a) rancangan penelitian, b) metode penelitian dan c) indikator capaian. Tahapan ini menguraikan secara detail langkah-langkah yang harus dilakukan agar dapat menghasilkan rumusan model yang efektif yang dapat diuraikan dalam tabel sebagai berikut:

**Tabel 2.1. Rancangan dan Metode Rumusan Model**

<b>Aspek yang diteliti</b>	<b>Rancangan Penelitian</b>	<b>Metode Penelitian</b>	<b>Indikator Capaian</b>
a. <b>Identifikasi model manajemen</b> sentra UMKM pada wilayah pesisir	Desain kuesioner untuk mengidentifikasi model manajemen yang dilakukan oleh kelompok usaha sentra UMKM pada wilayah pesisir	Menentukan 54 responden secara acak pada pelaku usaha di lima lokasi sentra UMKM yang tersebar di 5 lokasi wilayah pesisir ( Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban )	Dapat diidentifikasi model manajemen sentra UMKM yang diterapkan pelaku usaha pada wilayah pesisir.
b. <b>Memetakan model manajemen</b> sentra wilayah pesisir	Mengelompokkan model usaha sentra UMKM sesuai dengan karakteristik jenis usahanya.	Memetakan model pengelolaan sentra UMKM sesuai dengan karakteristik jenis usaha yang ada di 5 lokasi wilayah pesisir ( Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban )	Dapat diidentifikasi karakteristik model manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir )
c. <b>Merumuskan efektifitas model manajemen</b> sentra UMKM pada wilayah pesisir	Merumuskan model manajemen sentra UMKM yang efektif sesuai dengan karakteristik usaha di wilayah pesisir	Menentukan skoring model pengelolaan sentra UMKM dengan kriteria tertentu agar dapat dipilih model yang efektif.	Dapat dirumuskan suatu model manajemen sentra yang efektif pada wilayah pesisir
d. <b>Pengujian atas efektivitas model manajemen</b> sentra UMKM pada wilayah pesisir	Menentukan sampel pelaku usaha pada sentra UMKM untuk menguji efektivitas model manajemen sentra UMKM di wilayah pesisir	Menentukan 28 responden dengan cara tertentu untuk dijadikan sampel pengujian atas efektivitas model manajemen sentra UMKM.	Dapat diketahui tingkat efektivitas rumusan model manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir di Jawa Timur.
e. <b>Evaluasi efektivitas model manajemen</b> sentra UMKM pada wilayah pesisir	Melakukan evaluasi atas efektivitas model manajemen sentra UMKM yang telah diujikan pada pelaku usaha pada sentra UMKM	Melakukan evaluasi atas efektivitas model manajemen sentra UMKM melalui FGD dari akademisi yang memiliki minat kajian UMKM.	Dapat diidentifikasi kelemahan model dan melakukan penyempurnaan model melalui focus group discussion dan dirumuskan model manajemen sentra UMKM baru

<b>Aspek yang diteliti</b>	<b>Rancangan Penelitian</b>	<b>Metode Penelitian</b>	<b>Indikator Capaian</b>
f. <b>Membakukan model manajemen</b> sentra UMKM yang diimplementasikan pada wilayah pesisir.	Merumuskan perbaikan model manajemen UMKM dan sosialisasi model pada pelaku usaha sentra UMKM pada wilayah pesisir	Merumuskan dan melakukan perbaikan model pengelolaan sentra UMKM serta melakukan sosialisasi model manajemen sentra UMKM pada stakeholder yang pada lima pelaku usaha sentra UMKM di 5 lokasi wilayah pesisir ( Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban )	Dapat dilakukan penyempurnaan rumusan model manajemen sentra UMKM yang efektif sesuai dengan karakteristik usaha di 5 lokasi wilayah pesisir ( Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban )

## **2.8.2 Langkah-langkah Perumusan Model**

Uraian secara detail langkah-langkah perumusan model manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir pantai dapat diuraikan sebagai berikut:

### **a. Identifikasi model manajemen Sentra UMKM**

Tahapan ini melakukan identifikasi terhadap manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir pantai dengan cara mendesain kuesioner yang menekankan pada aspek manajemennya yang meliputi manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan kelembagaan. Kuesioner disebarakan pada 54 responden/orang di lima lokasi wilayah pesisir (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban) secara acak/bebas sehingga dapat diidentifikasi model manajemen sentra UMKM yang diterapkan oleh pelaku usaha UMKM di wilayah pesisir

### **b. Memetakan Model Manajemen Sentra UMKM**

Tahapan ini dilakukan pemetakkan/mapping manajemen sentra UMKM yang diterapkan oleh pelaku usaha UMKM wilayah pesisir pantai. *Mapping* akan menggambarkan model sesuai dengan karakteristik manajemen sentra UMKMM, sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam merumuskan model yang efektif, dengan cara mengelompokkan jawaban dari 54 responden pelaku usaha di 5 lokasi wilayah pesisir (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban)

### **c. Merumuskan Efektivitas Model Manajemen Sentra UMKM**

Tahap ini diawali dengan mengelompokkan karakteristik manajemen sentra UMKM, selanjutnya memberi kriteria penilaian dari setiap indikator model manajemen sentra UMKM, sehingga dapat dirumuskan model manajemen sentra UMKM yang dianggap efektif dan sesuai dengan karakteristik dari pelaku usaha pada 5 lokasi wilayah pesisir (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban)

#### **d. Pengujian Efektivitas Model Manajemen Sentra UMKM**

Tahap ini diawali dengan menentukan 28 responden dari 5 lokasi wilayah pesisir (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban) yang dipilih sebagai sampel untuk menguji kelayakan model manajemen sentra UMKM. Pengujian ini untuk menggali informasi terkait kekurangan dan kelemahan model yang telah dirumuskan sehingga dapat di peroleh gambaran mengenai tingkat efektivitas model sentra UMKM yang selaras dan sesuai dengan karakteristik pelaku usaha UMKMM di 5 lokasi wilayah pesisir (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban)

#### **e. Evaluasi Efektivitas Model Manajemen Sentra UMKM**

Tahap ini mengkaji dan mengidentifikasi kelemahan terkait efektivitas model manajemen sentra UMKM dengan mengevaluasi secara mendalam terhadap sikap/pandangan dari 28 responden yang berasal dari 5 lokasi wilayah pesisir (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban) melalui kajian *focus group discussion* (FGD) dari kalangan akademisi sehingga dapat diketahui adanya kekurangan yang terjadi serta dapat dijadikan acuan dalam merumuskan perbaikan model yang lebih aplikatif dan selaras dengan karakteristik pelaku UMKM

#### **f. Membakukan Model Manajemen Sentra UMKM dan Implimentasinya**

Tahap ini melakukan rumusan kembali atas model manajemen sentra UMKM yang lebih tepat sesuai dengan karakteristik usaha di 5 lokasi wilayah pesisir (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban). Hasil rekomendasi dari *focus group discussion* menjadi rujukan/acuan dalam merumuskan model manajemen sentra UMKM yang lebih efektif selanjutnya disosialisasikan untuk diimplementasikan untuk pengelolaan sentra UMKM di 5 lokasi wilayah pesisir (Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban) dan daerah pesisir lainnya di Jawa Timur yang memiliki karakteristik yang sama.

## **BAB 3**

### **GAMBARAN UMUM OBYEK**

#### **3.1 Gambaran Umum Obyek**

Pengamatan obyek penelitian dalam perumusan model manajemen sentra UMKM pada wilayah pesisir pantai di Jawa Timur yang meliputi lokasi: Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban. Pengunjung dalam hal ini adalah konsumen tersebut telah menginspirasi masyarakat sekitar wilayah pesisir pantai untuk mengambil peluang yang ada melalui berbagai kegiatan usaha dalam rangka memenuhi kebutuhan berbagai keperluan pengunjung baik berupa sentra souvenir, jasa kuliner, hasil ikan laut, hasil ikan tambak, ikan asap dan hasil olah yang semua berasal dari ikan serta kebutuhan lainnya.

Keberadaan sentra UMKM wilayah pesisir pantai tidak dinampakkan karena adanya pengunjung pada wilayah tersebut, oleh karena itu sudah selayaknya jika para pelaku UMKM pada wilayah pesisir pantai tersebut mampu memahami karakteristik pengunjung, memahami apa yang menjadi keinginan dan kebutuhannya, melalui penyediaan barang/jasa yang superior melebihi dari apa yang diinginkan. Hal ini memberi suatu gambaran bahwa satu lokasi wilayah pesisir ternyata memiliki keterkaitan dengan pengunjung pada lokasi lainnya terutama yang memiliki lokasi yang berdekatan.

Karakteristik pengunjung yang datang pada sentra UMKM wilayah pesisir pantai tentunya memiliki preferensi apa yang diinginkan dan apa yang dibutuhkan selama berada di tempat kunjungannya, oleh karena itu orientasi pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM harus relevan dengan apa yang diinginkan oleh pengunjung agar terjadi interaksi pembeli dan penjual karena terpenuhinya kebutuhan antara kedua pihak tersebut, Hal ini memberi

gambaran bahwa pengunjung yang singgah di suatu lokasi pesisir pantaihampir tidak terkait dengan pengunjung lokal yang berkunjung ke wilayah pesisir pantai, tetapi lebih terkait dengan urusan lainnya (bisnis, keluarga, kegiatan lainnya), oleh karena itu *stakeholder* harus menyusun program secara *terintegrated* agar limpahan pengunjung lokal ini mampu memberi kontribusi riil bagi pengunjung, pelaku usaha UMKM dan masyarakat setempat.

### **3.2 Karakteristik Sentra UMKM Wilayah Pesisir**

Sentra UMKM yang berada pada lima lokasi di Jawa Timur yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban memiliki karakteristik keunikan tersendiri dibanding sentra UMKM lain, terutama yang terkait dengan pelaku UMKM, lokasi usaha, komoditi barang dagangannya, dan siklus pembelinya. Keberadaan sentra UMKM di wilayah pesisir pantai berbeda dengan sentra UMKM ditempat lain, karena lebih didasarkan pada produk hasil unggulan di masing-masing lokasi tersebut, oleh karena itu nilai kearifan lokal dan karakter pengunjung turut mewarnai keberadaan dari sentra UMKM di wilayah pesisir pantai. Beberapa karakteristik sentra UMKM wilayah pesisir ini dapat diuraikan sebagai berikut:

#### **3.2.1 Pelaku Usaha Sentra UMKM**

Pelaku usaha pada sentra UMKM wilayah pesisir umumnya berasal dari masyarakat sekitar kawasan. Sejak lama mereka bertempat tinggal di lokasi tersebut dan penduduk asli bahkan usaha yang dilakukan sudah turun temurun sejak dari nenek moyangnya, hal ini yang menjadi obsesi mereka berbisnis (melanjutkan usaha keluarga) sehingga sulit mengembangkan usahanya lebih besar dan lebih baik lagi.

Peran birokrasi dan tokoh dari masyarakat seharusnya mampu memberdayakan potensi wilayah pesisir pantai ini menjadi kekuatan riil

dibidang ekonomi, meningkatkan kontribusi dalam memacu perkembangan bisnisditempatnya, sehingga keberadaan pelaku usaha UMKM wilayah pesisir di Jawa Timur dapat dioptimalkan manfaatnya secara riil bagi kesejahteraan masyarakat. Pelaku usaha sentra UMKM wilayah pesisir pantai pada umumnya dilakukan oleh kelompok usaha non formal artinya dilakukan oleh kelompok masyarakat yang tidak memiliki status usaha badan hukum. Pelaku usaha dikawasan ini menjadikan aktivitas usahanya hanya sumber mata pencaharian saja, belum berorientasi bisnis sehingga karakteristik pengelolaannya juga dilakukan secara sederhana, belum memanfaatkan pengetahuan manajemen sebagai alat pengembangan usahanya, oleh karena itu masih membutuhkan pelatihan, pendampingan dan pengembangan usahanya dari kalangan birokrasi, kalangan bisnis serta penggiat UMKM sehingga kedepannya nanti pelaku UMKM di wilayah pesisir pantai ini dapat berkembang secara mandiri dan menjadikan UMKM sebagai alternatif mesin penggerak dalam perekonomian di Jawa Timur.

### **3.2.2 Lokasi Sentra UMKM Wilayah Pesisir**

Lokasi sentra UMKM wilayah pesisir pantai umumnya berada di sekeliling pantai, lokasi ini sulit dikelola dan ditata secara memadai karena berada di pemukiman warga, status tanah yang sulit dibebaskan, seandainya dikembangkan menjadi kawasan modern membutuhkan keberanian dari birokrasi, menghadapi tantangan dari masyarakat serta membutuhkan alokasi dana yang cukup besar.

Namun jika tidak ditata dan dikelola secara memadai tentu keberadaan sentra UMKM di wilayah pesisir pantai tidak mampu menjadi kekuatan ekonomi yang besar dan tidak berkontribusi secara riil bagi perkembangan UMKM setempat, khususnya dalam upaya memberdayakan dan untuk mensejahterakan masyarakat sekitar kawasan sera kontribusi riil bagi penerimaan daerah. Lokasi sentra UMKM wilayah pesisir pantai seharusnya



tidak menghalangi atau mengganggu jalannya para pengunjung, karena memang tujuan utama mereka ke lokasi hanya untuk berbelanja atau membeli hasil unggulan di masing-masing lokasi tersebut, bukan untuk tujuan yang lain. Oleh karena itu lokasi sentra UMKM pada wilayah pesisir pantai harus didesain secara indah, aman dan nyaman, agar para pengunjung yang datang dapat leluasa melakukan kegiatan untuk datang, membeli barang yang ditawarkan karena mereka merasa aman dan nyaman.

Dampak kenyamanan para pengunjung tentu akan memberi manfaat bagi pelaku UMKM pada wilayah pesisir pantai, minimal lokasi sentra UMKM harus ikut menciptakan suasana indah, nyaman dan tertib lingkungan, sehingga keberadaan pengunjung dan lokasi sentra UMKM menjadi kesatuan yang *ter-integrated* yang dapat meningkatkan layanan yang lebih layak bagi pengunjung yang datang serta menjadikan wilayah pesisir pantai ini sebagai wilayah pesisir pantai secara terpadu yaitu menyatukan wilayah pesisir pantai dengan kawasan bisnis secara *ter-integrated* baik menghadirkan suasana kearifan lokal dari masyarakat setempat maupun menghadirkan suasana baru yang ramah lingkungan, sehingga memberi suasana bertambah nyaman dan bersifat alami.

### **3.2.3 Produk Barang Dagangan**

Pengunjung umumnya memiliki karakteristik yang bersifat sangat unik, mengingat tujuan orang/konsumen berkunjung kesentra UMKM wilayah pesisir pantai lebih berorientasi pada pemenuhan kebutuhan barang unggulan yang ditawarkan, bukan sekedar datang melihat saja bahkan umumnya pengunjung yang datang adalah pelanggan tetap sehingga pada saat datang barang yang dipesan sudah disiapkan tentu hal ini membuat antusias pelaku usaha UMKMWilayah pesisir pantai di Jawa Timur. Ciri khas pengunjung ini tentunya memiliki kebutuhan pemenuhan barang yang sangat diperlukan dengan harga yang lebih murah, oleh karena itu komoditi barang yang

ditawarkan atau yang diperdagangkan di sentra UMKM wilayah pesisir pantai lebih pada produk unggulannya.

Umumnya sentra UMKM wilayah pesisir pantai ini lebih banyak dipenuhi dengan barang dagangan yang terkait dengan keperluan pengunjung (kulakan), makanan yang memiliki historis dengan daerah masing-masing bahkan pusat kuliner dan souvenir yang berciri-khas kearifan lokal dari masing-masing lokasi. Hal ini yang seharusnya dimunculkan dalam pengembangan sentra UMKM secara terpadu, yang seharusnya dapat menginspirasi pelaku UMKM dan industri kreatif untuk menggali dan mengembangkan nilai kearifan lokal yang ada serta menuangkannya menjadi komoditi yang nilai keekonomiannya tinggi, agar masyarakat pelaku UMKM dan masyarakat dapat memperoleh manfaat yang diinginkannya.

#### **3.2.4 Infrastruktur Wilayah Pesisir Pantai**

Infrastruktur yang meliputi sarana dan prasarana pendukung tentu memiliki andil yang sangat besar dalam pengembangan sentra UMKM wilayah pesisir pantai, oleh karena itu para pemangku kepentingan dan masyarakat harus memikirkan infrastruktur yang layak dalam rangka mendukung pengembangan Sentra UMKM tersebut agar pengunjung merasa aman dan nyaman. Infrastruktur tidak mungkin dapat disediakan oleh pelaku UMKM sendiri dan mandiri tetapi harus dipikirkan secara bersama oleh seluruh penggiat kepentingan pengembangan sentra UMKM dan para pemangku kepentingan baik dari kalangan birokrasi, bisnis dan kalangan akademik (perguruan tinggi). Secara umum infrastruktur meliputi fasilitas umum, fasilitas sentra UMKM, lembaga keuangan, transportasi, fasilitas komunikasi dan teknologi informasi.

Infrastruktur didalam wilayah pesisir pantai umumnya masih sangat terbatas, karena pengelolaan wilayah pesisir pantai kebanyakan dilakukan oleh lembaga masyarakat setempat, lembaga masyarakat yang

aksesnya sangat terbatas, sedangkan cakupan pengelolaan wilayah pesisir pantai sangat luas kaitannya dengan pihak lain, oleh karena itu banyak alternatif untuk mengembangkan wilayah pesisir pantai di Jawa Timur, tinggal bagaimana tanggungjawab dan kepedulian dari para *stakeholder* dalam mengelola sentra UMKM tersebut. Keterlibatan secara terintegrasi dari pihak manapun merupakan hal yang tidak dapat ditawar lagi, oleh karena itu pemerintah daerah harus menginisiasi bagaimana memfasilitasi infrastruktur yang lebih layak, baik infrastruktur wilayah pesisir pantai atau jalan menuju lokasi sentra UMKM maupun infrastruktur pendukung lainnya agar daya tarik pengunjung ini dapat memberi nilai keekonomian yang lebih tinggi dan memberi manfaat secara riil bagi pengembangan sentra UMKM yang berada pada wilayah pesisir pantai sehingga dapat meningkatkan, pendapatan masyarakat setempat, pendapatan asli daerah serta menciptakan kesejahteraan bagi masyarakat.

## **BAB 4**

### **RUMUSAN MODEL**

Manajemen sentra UMKM merupakan suatu seni dalam manajemen yang harus digunakan atau diterapkan untuk mengelola bisnis yang ada di wilayah pesisir pantai agar semua aktifitas dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan tujuan yang diharapkan oleh pelaku usaha oleh karena itu manajemen sentra UMKM yang beradapada suatu komunitas dapat dirumuskan modelnya sesuai dengan karakteristik usaha, dan lokasinya. Merumuskan model manajemen memerlukan suatu kajian yang mendalam dan focus agar dapat dirumuskan suatu model manajemen UMKM yang efektif yang selanjutnya dapat diimplementasikan sesuai dengan karakteristik nya. Perumusan model yang baik harus memperhatikan beberapa aspek yang antara lain meliputi : 1) Memahami masalah yang ada dilapangan dalam hal ini adalah wilayah pesisir pantai 2) Mereduksi permasalahan yang ada dilapangan kedalam permasalahan yang memiliki nilai manfaat relevan dengan kondisi riil yang ada di lokasi amatan 3) Merumuskan model 4) Implementasi model 5) Mengevaluasi model dan 6) membakukan model

#### **4.1. Tahapan Perumusan Model**

Model yang baik adalah model yang dapat dirumuskan melalui tahapan-tahapan dan terencana dengan tujuan agar dapat ditentukan model yang aplikatif dan dapat diimplementasikan pada pengguna model tersebut tentunya yang sesuai dengan karakteristik usaha dan masyarakatnya . Model Manajemen sentra UMKM wilayah pesisir yang meliputi :

1. Mengidentifikasi model manajemen sentra UMKM
2. Memetakan model manajemen sentra UMKM
3. Mengembangkan model manajemen sentra UMKM

4. Menguji efektifitas model sentra UMKM
5. Mengevaluasi model sentra UMKM
6. Membakukan model manajemen sentra UMKM

Tahapan-tahapan perumusan model yang nantinya akan diimplementasikan pada wilayah pesisir pantai di Jawa Timur . Secara detail Tahapan perumusan model adalah sbb :

#### **4.1.1. Identifikasi Model Manajemen Sentra UMKM**

Mengidentifikasi terhadap pengetrapan manajemen sentra UMKM di lima lokasi yang menjadi obyek penelitian yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban yang merupakan wilayah pesisir serta untuk menggali satuan kajian dan indikator yang dapat mengungkapkan riilnya manajemen sentra UMKM pada lima lokasi tersebut yang selanjutnya akan digunakan sebagai kuesioner yang dibagikan kepada pelaku usaha sebagai responden.

Dari hasil observasi lapang di lima Lokasi dengan menggunakan sampel amatan sebanyak 54 responden dengan pertimbangan tertentu (*purposive sampling*) agar dapat mencerminkan karakteristik dari sentra UMKM serta yang menjadi obyek penelitian yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban, dari lima lokasi penelitian tersebut peneliti mengambil masing-masing lokasi satu desa dalam satu kecamatan yaitu :  
1) Desa Lerang Kulon kecamatan Palang Kabupaten Tuban, 2) Desa Brondong Kecamatan Brondong Kabupaten Lamongan, 3) Desa Lumpur Kecamatan Gersik Kabupaten Gersik, 4) Desa Bulak Kecamatan Kenjeran Kota Surabaya, 5) Desa Tambak Cemandi Kecamatan Sedati Sidoarjo. Pemilihan lokasi penelitian ini didasarkan pada pertimbangan bahwa kelima Desa dari kelima kecamatan dan Lima Kota tersebut berada di Wilayah pesisir lokasi penelitian tersebut termasuk desa yang memiliki wilayah pesisir, dengan jumlah KK terbesar dimana wilayah pesisir ini terletak pada lokasi yang

relatif terpencil sehingga sangat diperlukan upaya pemberdayaan bagi kelompok usaha produktif di wilayah tersebut.

Unit analisis (sampel) dalam penelitian tersebut adalah para pelaku usaha yang menjadi ketua/anggota kelompok usaha produktif baik yang masih aktif maupun mereka yang pernah menjadi anggota kelompok usaha produktif kemudian mereka sudah tidak aktif lagi atau kelompoknya sudah tidak berproses. Di wilayah pesisir Desa Lereng Kulon, Brondong, Lumpur, Bulak dan Tambak Cemandi.

**Tabel 4.1**  
**Sampel**

No.	Daerah	Jumlah Sampel
1	Desa Bulak, Surabaya	11 orang
2	Desa Tambak Cemandi, Sidoarjo	11 orang
3	Desa Brondong, Lamongan	11 orang
4	Desa Leren Kulon, Tuban	11 orang
5	Desa Lumpur, Gresik	10 orang
Total		54 orang

Sumber : Peneliti (2018)

Dari hasil observasi lapang di sentra UMKM wilayah pesisir dan indeptinterview dengan ketua kelompok, ketua paguyupan, pelaku usaha dan pengunjung dapat diketahui variable atau satuan kajian yang meliputi :1) manajemen sumberdaya manusia, 2) manajemen produksi dan operasi, 3) manajemen pemasaran, 4) manajemen keuangan dan 5) kelembagaan . Satuan kajian atau variabelamatan tersebut memerlukan pendalaman lebih lanjut untuk menemukan indikator yang dapat digunakan untuk mengukur atau mengungkapkan lebih dalam dari masing- masing satuan kajian yang diamati. Variabel-variabel tersebut selanjutnya dilakukan pendalaman yang diarahkan pada unsur indikatornya selanjutnya dikembangkan menjadi kuesioner yang nantinya disebarakan pada 54 responden (*purposive sampling*). Disain dalam penelitian tersebut menggunakan skala pengukuran yang

bertujuan untuk memperoleh jawaban yang tegas dari responden dengan memberi jawaban “YA” dan “TIDAK” untuk setiap butir pertanyaan sedangkan hasil pengukurannya menggunakan skala ratio. Selanjutnya jawaban tersebut akan ditabulasi sesuai dengan variabel yang dikaji untuk mendapatkan hasil indikator-indikator yang digunakan dalam kuesioner sudah tepat atau belum untuk diterapkan dalam manajemen sentra UMKM wilayah pesisir pantai di Jawa Timur. Kuesioner model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur yang memiliki beberapa sikap pengetahuan mengenai manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi dan operasi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan kelembagaan. Kelima aspek tersebut digunakan untuk menyusun kuesioner bentuk pertanyaan berupa pilihan tunggal dengan pilihan ya dan tidak kemudian responden diminta untuk memilih salah satu dari pilihan jawaban tersebut. Selanjutnya jawaban yang ya diberi nilai 1 dan jawaban yang tidak diberi nilai 0. Menurut Arikunto (2010) skala pengukuran dilakukan skor setiap pilihan berdasarkan tingkatan sikap pengetahuan yaitu (1) berpengetahuan kurang jika jawaban ya kurang dari 56%, (2) pengetahuan cukup jika jawaban ya 56-75% dan (3) baik jika jawaban ya 76-100%. Untuk interpretasi data, diprosentasikan dengan menggunakan rumus:

$$P = \frac{\text{Skor yang diperoleh}}{\text{Skor Total}} \times 100.0\%$$

Setelah data diprosentasikan, maka hasil penelitian akan menggunakan tingkat sikap pengetahuan sebagai berikut :

**Tabel 4.2**  
**Kriteria Skor**

<b>Skor</b>	<b>Kriteria</b>
< 56%	Kurang
56-75%	Cukup
76-100%	Baik

Sumber :Arikunto (2010)

Untuk lebih jelasnya, maka berikut ini merupakan hasil dari tanggapan responden mengenai pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur yang diukur dari faktor manajemen sumber daya.

Untuk mengetahui variabel yang digunakan dan yang dikembangkan dan terkait dengan kondisi riil pengetrapan manajemen sentra UMKM dijelaskan sbb :

### **1. Faktor Manajemen Sumber Daya Manusia**

Tanggapan responden pada faktor manajemen sumber daya manusia dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur diukur dari 3 aspek yaitu: (aspek perencanaan pelaku usaha, aspek motivasi, aspek pengembangan dan pelatihan), adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Jawaban Pertanyaan Responden Manajemen Sumber Daya Manusia**

<b>No</b>	<b>Item Pernyataan</b>	<b>Status Jawaban Responden</b>			
		<b>Ya</b>	<b>%</b>	<b>Tdk</b>	<b>%</b>
1	Apakah Saudara dalam menjalankan usaha membuat perencanaan?	0	0	54	100
2	Apakah Saudara ada motivasi dalam menjalankan usaha?	0	0	54	100
3	Apakah Saudara dalam menjalankan usaha secara kebetulan?	0	0	54	100
4	Apakah tempat usaha yang Saudara gunakan layak (kebersihan, infrastrukturnya sudah memadai) ?	22	41	32	59



5	Apakah tempat usaha yang Saudara gunakan (sarana dan prasarananya) di fasilitasi oleh pemerintah daerah setempat ?	21	39	33	61
6	Apakah tempat usaha yang Saudara gunakan (sarana dan prasarananya) di fasilitasi oleh Kepala Desa/Kecamatan?	31	57	23	43
7	Apakah tempat usaha yang Saudara gunakan (sarana dan prasarananya) atas inisiatif Warga (Gotong royong) ?	11	20	43	80
8	Apakah Saudara pernah mengikuti Pelatihan tentang mengembangkan produk yang diselenggarakan oleh dinas terkait ?	22	41	32	59
9	Apakah Saudara memandang perlu diadakan pelatihan manajemen untuk mengembangkan usaha ?	44	81	10	19
10	Apakah Saudara memandang perlu ada program pendampingan dari Dinas terkait ?	44	81	10	19
11	Apakah Saudara memandang perlu ada program pendampingan dari akademisi (Kampus) untuk pengembangan usaha ?	33	61	21	39
12	Apakah kompetensi yang Saudara miliki cukup untuk mendukung pengelolaan usaha ?	52	96	2	4
13	Apakah Penataan Lokasi usaha sudah sesuai dengan standard?	34	63	20	37
14	Apakah Saudara memandang perlu adanya pembenahan manajemen dalam berusaha di wilayah pesisir ?	54	100	0	0

**Tabel 4.4**  
**Tanggapan Responden Mengenai Faktor Manajemen**  
**Sumber Daya Manusia**

<b>Skor</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Prosentase</b>
< 56% = Kurang	32	59.3
56-75% = Cukup	22	40.7
76-100% = Baik	0	0.0
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100.0</b>

Sumber: Data diolah (2018)

Berdasarkan jawaban responden pada Tabel 4.4 di atas, mayoritas responden menyatakan faktor manajemen sumber daya manusia berada pada kategori kurang dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra

UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 59.3 %, dan faktor manajemen sumber daya manusia berada pada kategori cukup dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 40.7%. Hal tersebut menunjukkan masih rendah faktor manajemen sumber daya manusia pada model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur.

## 2. Faktor Manajemen Produksi dan Operasi

Tanggapan responden pada faktor manajemen produksi dan operasi dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur diukur melalui 4 aspek yaitu: ((1) aspek proses produksi dan standard, (2) aspek keragaman produksi, (3) aspek ketersediaan barang, dan (4) aspek teknologi dan informasi), adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Jawaban Pertanyaan Responden Manajemen Produksi dan Operasi**

No	Item Pernyataan	Status Jawaban Responden			
		Ya	%	Tdk	%
1	Apakah bahan baku yang saudara gunakan dalam proses produksi selalu tersedia ?	54	100	0	0
2	Apakah bahan baku yang saudara gunakan dalam proses produksi musiman ?	0	0	54	100
3	Apakah Produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan selera konsumen/pengunjung ?	54	100	0	0
4	Apakah ramainya pengunjung setiap hari ?	0	0	54	100
5	Apakah Saudara selalu berinovasi dalam pengembangan produk yang dijual ?	35	65	19	35
6	Apakah produk yang dihasilkan sudah memenuhi standard ?	54	100	0	0
7	Apakah produk yang dihasilkan diolah dengan menggunakan teknologi ?	0	0	54	100
8	Apakah produk yang dihasilkan diolah dengan menggunakan alat tradisional ?	54	100	0	0
9	Apakah produk yang dijual mengolah sendiri ?	51	94	3	6
10	Apakah produk yang dijual didapat dari membeli barang yang sudah jadi ( yang siap dijual ) ?	33	15	21	39

11	Apakah produk yang dijual sudah bervariasi ?	41	76	13	24
12	Apakah produk yang dihasilkan hanya memenuhi kebutuhan konsumen yang datang ?	0	0	54	100

**Tabel 4.6**  
**Tanggapan Responden Mengenai Faktor Manajemen Produksi dan Operasi**

Skor	Frekuensi	Prosentase
< 56% = Kurang	15	27.2
56-75% = Cukup	39	72.8
76-100% = Baik	0	0.0
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100.0</b>

Sumber: Data diolah (2018)

Berdasarkan jawaban responden pada Tabel 4.6 di atas, mayoritas responden menyatakan faktor manajemen produksi dan operasi berada pada kategori cukup baik dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 72.8%, dan faktor manajemen produksi dan operasi berada pada kategori kurang baik dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 27.2%. Hal tersebut menunjukkan cukup baik atau sedang faktor manajemen produksi dan operasi pada model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur.

### **3. Faktor Manajemen Pemasaran**

Tanggapan responden pada faktor manajemen pemasaran dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur diukur melalui 4 aspek yaitu: ((1) aspek perilaku pembeli, (2) aspek sasaran pasar, (3) aspek akses potensial, dan (4) aspek kebijakan harga (kontingensi)), adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.7**  
**Jawaban Pertanyaan Responden Manajemen Pemasaran**

No	Item Pernyataan	Status Jawaban Responden			
		Ya	%	Tdk	%
1	Apakah Saudara melakukan promosi untuk menjual produk ?	0	0	54	100
2	Apakah harga produk yang Saudara jual dapat bersaing dengan penjual lain ?	38	70	16	30
3	Apakah kualitas produk yang Saudara hasilkan sudah sesuai dengan standard ?	48	89	6	11
4	Apakah Saudara menggunakan display dalam memasarkan produk yang dihasilkan ?	0	0	54	100
5	Apakah ada produk unggulan yang Saudara hasilkan?	33	61	21	39
6	Apakah ada tempat khusus untuk mendisplay produk yang dihasilkan ?	1	2	53	98
7	Apakah Saudara difasilitasi oleh Pemerintah daerah setempat untuk memasarkan produk yang dihasilkan?	11	20	43	80
8	Apakah Saudara menggunakan kemasan untuk produk yang dihasilkan ?	0	0	54	100
9	Apakah kemasan yang Saudara buat sudah sesuai dengan produk yang dihasilkan ?	0	0	54	100
10	Apakah Saudara memerlukan pelatihan dalam memasarkan produk ?	17	32	37	68
11	Apakah Saudara memerlukan ruang khusus untuk mempromosikan produk yang dihasilkan ?	13	24	41	76
12	Apakah Saudara memerlukan pendampingan dari akademisi untuk memasarkan produk ?	18	33	36	67

**Tabel 4.8**  
**Tanggapan Responden Mengenai Faktor Manajemen Pemasaran**

Skor	Frekuensi	Prosentase
< 56% = Kurang	54	100.0
56-75% = Cukup	0	0.0
76-100% = Baik	0	0.0
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100.0</b>

Sumber: Data diolah (2018)

Berdasarkan jawaban responden pada Tabel 4.8 di atas, mayoritas responden menyatakan faktor manajemen pemasaran berada pada kategori kurang baik dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 100.0%. Hal tersebut menunjukkan bahwa faktor manajemen pemasaran dinilai kurang baik pada model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur.

#### 4. Faktor Manajemen Keuangan

Tanggapan responden pada faktor manajemen Keuangan dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur diukur melalui 4 aspek yaitu (1) Aspek modal kerja dan pendanaan, (2) Aspek penentuan harga pokok produksi, (3) Aspek penyusunan laporan keuangan dan (4) Aspek penyusunan laporan keuangan (sederhana) bagi sentra UMKM, adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.9**  
**Jawaban Pertanyaan Responden Manajemen Keuangan**

No	Item Pernyataan	Status Jawaban			
		Ya	%	Tdk	%
1	Apakah Saudara menggunakan modal sendiri untuk menjalankan usaha ?	54	100	0	0
2	Apakah Saudara menggunakan modal pinjaman (Bank, Koperasi, Lembaga Keuangan dan Rentenir) ?	22	41	32	59
3	Apakah ada wadah Koperasi atau perbankan di wilayah pesisir tsb ?	0	0	54	100
4	Apakah Saudara memerlukan Koperasi sebagai wadah dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan keuangan ?	48	89	6	11
5	Apakah Usaha yang Saudara lakukan ada pencatatan keuangannya ( laporan keuangan ) ?	1	2	53	98
6	Apakah Saudara memerlukan pelatihan tentang menyusun laporan keuangan ?	36	67	18	33

7	Apakah Saudara memerlukan pelatihan untuk membuat proposal pengajuan kredit ke Bank pemerintah ?	36	67	18	33
8	Apakah Saudara memerlukan pendampingan dari Akademi untuk membuat dan menyusun laporan keuangan ?	26	48	28	52
9	Apakah Saudara mendapatkan fasilitas permodalan dari Pemerintah daerah setempat ?	1	2	53	98
10	Apakah Saudara sudah menjadi anggota koperasi pedagang di wilayah pesisir ?	0	0	54	100

**Tabel 4.10**  
**Tanggapan Responden Mengenai Faktor Manajemen Keuangan**

Skor	Frekuensi	Prosentase
< 56% = Kurang	40	74.1
56-75% = Cukup	14	25.9
76-100% = Baik	0	0.0
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100.0</b>

Sumber: Data diolah (2018)

Berdasarkan jawaban responden pada Tabel 4.10 di atas, mayoritas responden menyatakan faktor manajemen Keuangan berada pada kategori kurang baik dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 74.1% dan faktor manajemen Keuangan berada pada kategori cukup baik dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 25.9%. Hal tersebut menunjukkan bahwa faktor manajemen Keuangan dinilai kurang baik pada model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur.

## 5. Kelembagaan

Tanggapan responden pada faktor Kelembagaan dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur diukur melalui 2 aspek yaitu (1) Aspek sarana prasarana, dan (2) perizinan bagi sentra UMKM, adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.11**  
**Jawaban Pertanyaan Responden Kelembagaan**

No	Item Pernyataan	Status Jawaban Responden			
		Ya	%	Tdk	%
1	Apakah Usaha yang Saudara lakukan sudah memiliki Ijin yang legal ?	0	0	54	100
2	Apakah Saudara memiliki NPWP ?	0	0	54	100
3	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari pemerintah daerah setempat ?	38	70	16	30
4	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Dinas Kelautan dan perikanan ?	100	100	0	0
5	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Dinas Perdagangan ?	54	100	0	0
6	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Dinas UMKM ?	54	100	0	0
7	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Dinas Koperasi ?	54	100	0	0
8	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Paguyuban pedagang lokal?	42	78	12	32
9	Apakah Saudara memerlukan Pembinaan dan Pelatihan dari Dinas terkait ?	53	98	1	2
10	Apakah Saudara memerlukan pendampingan dari akademisi dalam penataan usaha yang dilakukan, sesuai dengan standard yang berlaku ?	34	63	20	37
11	Apakah Saudara memerlukan pengujian kompetensi sesuai dengan standard yang berlaku ?	54	100	0	0

**Tabel 4.12**  
**Tanggapan Responden Mengenai Faktor Kelembagaan**

Skor	Frekuensi	Prosentase
< 56% = Kurang	1	1.9
56-75% = Cukup	42	77.8
76-100% = Baik	11	20.4
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100.0</b>

Sumber: Data diolah (2018)

Berdasarkan jawaban responden pada Tabel 4.12 di atas, mayoritas responden menyatakan faktor Kelembagaan berada pada kategori cukup baik dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 77.8% dan faktor Kelembagaan berada pada kategori baik dalam membentuk pengembangan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur sebesar 20.4% dan untuk kategori kurang baik sebesar 1.9%. Hal tersebut menunjukkan bahwa faktor Kelembagaan dinilai cukup baik pada model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur.

#### **4.1.2. Memetakan Model Pengembangan Manajemen Sentra UMKM Wilayah Pesisir**

Pada Tahapan ini melakukan pemetaan atau mapping pengembangan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir di Jawa Timur yang meliputi Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan, dan Tuban.

Pemetaan ini bertujuan untuk menggambarkan model sesuai dengan karakteristik pengembangan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir, sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam merumuskan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir di Jawa Timur.

Jawaban pertanyaan “ YA” dari 54 Responden yang tersebar di 5 (lima) lokasi penelitian yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) katagori yaitu :

1.	Katagori <b>rendah</b> jika jawaban pertanyaan responden ” Ya ” < 56%
2.	Katagori <b>Cukup</b> jika jawaban pertanyaan responden ” Ya ” 56-75%
3.	Katagori <b>baik</b> jika jawaban pertanyaan responden ” Ya ” 76-100%



Katagoridiatas dapat di petakkan sesuai dengan 5 aspek sehingga dapat diketahui indicator yang dapat digunakan sebagai dasar dalam merumuskan model manajemen sentra UMKM di wilayah pesisir Jawa Timur. Untuk itu dapat kami tampilkan mapping untuk mengenali karakteristik dari aspek yang diteliti atau diamati. Untuk menggambarkan secara detail atas jawaban “Ya” dan mapping nya dapat disajikan berikut ini :

### 1. Manajemen Sumber Daya Manusia

Melihat tabel 4.12 di atas jawaban dari responden “Ya” maka dapat dikelompokkan menjadi 3 kategori yaitu rendah, cukup dan baik sehingga dapat diketahui pemetaan aspek sumber daya manusia.

**Tabel 4.13.**  
**Pemetaan Manajemen Sumber Daya Manusia**

No	Butir Pernyataan	Kondisi Riil		
		Rendah	Cukup	Baik
		≤56%	56-75%	>76%
1	Apakah Saudara dalam menjalankan usaha membuat perencanaan?	0%		
2	Apakah Saudara ada motivasi dalam menjalankan usaha?	0%		
3	Apakah Saudara dalam menjalankan usaha secara kebetulan?	0%		
4	Apakah tempat usaha yang Saudara gunakan layak (kebersihan, infrastrukturnya sudah memadai) ?	41%		
5	Apakah tempat usaha yang Saudara gunakan (sarana dan prasarananya) di fasilitasi oleh pemerintah daerah setempat ?	39%		
6	Apakah tempat usaha yang Saudara gunakan (sarana dan prasarananya) di fasilitasi oleh Kepala Desa/Kecamatan?		57%	
7	Apakah tempat usaha yang Saudara gunakan (sarana dan prasarananya) atas inisiatif Warga (Gotong royong) ?	20%		
8	Apakah Saudara pernah mengikuti Pelatihan tentang mengembangkan produk yang diselenggarakan oleh dinas terkait ?	41%		

9	Apakah Saudara memandang perlu diadakan pelatihan manajemen untuk mengembangkan usaha ?			81%
10	Apakah Saudara memandang perlu ada program pendampingan dari Dinas terkait ?			81%
11	Apakah Saudara memandang perlu ada program pendampingan dari akademisi (Kampus) untuk pengembangan usaha ?		61%	
12	Apakah kompetensi yang Saudara miliki cukup untuk mendukung pengelolaan usaha ?			96%
13	Apakah Penataan Lokasi usaha sudah sesuai dengan standard?		63%	
14	Apakah Saudara memandang perlu adanya pembenahan manajemen dalam berusaha di wilayah pesisir ?			100%

Sumber : Jawaban Kuesioner, data diolah peneliti

Berdasarkan tabel mapping jawaban responden pada aspek manajemen sumber daya manusia bagi pelaku usaha UMKM warga pesisir yang berlokasi di sentra UMKM pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur di atas yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban, mengindikasikan bahwa implementasi aspek manajemen sumberdaya manusia bagi para pelaku usaha UMKM yang berlokasi di sentra UMKM rata-rata berada pada nilai 89.5% atau kondisi riil yang ada menunjukkan kondisi yang tinggi. Hal ini berarti kemanfaatan implementasi aspek manajemen sumberdaya manusia yang ada selama ini memiliki peran yang sangat besar bagi pengembangan manajemen sentra UMKM bagi para pelaku UMKM yang berada di sentra UMKM. Hal tersebut terlihat dari butir jawaban pertanyaan responden 9,10, 12, 14, yang mana para pelaku usaha mengharapkan pengembangan dalam bidang manajemen sangat diharapkan melalui program pelatihan manajemen pengembangan usaha, pendampingan dari dinas terkait hal tersebut adalah untuk mengembangkan potensi kompetensi yang dimiliki oleh pelaku usaha dan besar harapan dari mereka untuk pembenahan manajemen sumber daya warga pesisir di Jawa Timur.

Pada persepsi jawaban responden atas item pernyataan nomor 1, 2, 3, 4, 5, 7, dan 8 yang mengindikasikan pada kondisi riil di lapangan rendah dengan nilai <56%, dan hal ini perlu menjadi perhatian dan pertimbangan dalam setiap menjalankan usahahal tersebut merupakan keinginan dan harapan dari para pelaku usahaUMKM warga pesisir dalam aspek manajemen adalah membuat perencanaan usaha agar termotivasi dalam menjalankan usahanya disamping itu perlu adanya pembenahan infrastuktur, sarana dan prasarana yang difasilitasi dari bantuan pemerintah setempat, dinas terkait, dan asosiasi atau lembaga swasta.

## 2. Manajemen Produksi dan Operasi

Melihat tabel 5.8 di atas jawaban dari responden “ Ya “ maka dapat dikelompokkan menjadi 3 kategori yaitu rendah, cukup dan baik sehingga dapat diketahui pemetakan aspek manajemen produksi dan operasi sebagai berikut :

**Tabel 4.14**  
**Pemetaan Manajemen Produksi dan Operasi**

No	Butir Pernyataan	Kondisi Riil		
		Rendah	Cukup	Baik
		≤56%	56-75%	>76%
1	Apakah bahan baku yang saudara gunakan dalam proses produksi selalu tersedia ?			100%
2	Apakah bahan baku yang saudara gunakan dalam proses produksi musiman ?	0		
3	Apakah Produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan selera konsumen/pengunjung ?			100%
4	Apakah ramainya pengunjung setiap hari ?	0		
5	Apakah Saudara selalu berinovasi dalam pengembangan produk yang dijual ?		65	
6	Apakah produk yang dihasilkan sudah memenuhi standard ?			100%
7	Apakah produk yang dihasilkan diolah dengan menggunakan teknologi ?	0		
8	Apakah produk yang dihasilkan diolah dengan menggunakan alat tradisional ?			100%

9	Apakah produk yang dijual mengolah sendiri ?			94%
10	Apakah produk yang dijual didapat dari membeli barang yang sudah jadi ( yang siap dijual ) ?	15%		
11	Apakah produk yang dijual sudah bervariasi ?			76%
12	Apakah produk yang dihasilkan hanya memenuhi kebutuhan konsumen yang datang ?	0		

Berdasarkan tabel mapping jawaban responden pada aspek manajemen produksi dan operasi bagi pelaku usaha UMKM warga pesisir yang berlokasi di sentra UMKM pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur di atas yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban, mengindikasikan bahwa implementasi aspek manajemen produksi dan operasi bagi para pelaku usaha UMKM yang berlokasi di sentra UMKM rata-rata berada pada nilai 95% atau kondisi riil yang ada menunjukkan kondisi yang tinggi. Hal ini berarti kemanfaatan implementasi aspek manajemen produksi dan operasi yang ada selama ini memiliki peran yang sangat besar bagi pengembangan manajemen sentra UMKM bagi para pelaku UMKM yang berada di sentra UMKM. Hal tersebut terlihat dari butir jawaban pertanyaan responden 1, 3, 6, 8, 9, 11, yang mana para pelaku usaha mengharapkan pengembangan dalam bidang manajemen produksi dan operasi sangat diharapkan karena tersedianya bahan baku produk yang dijual atau diolah didukung dengan kemampuan para pelaku usaha dalam memproduksi hasil olahan sesuai dengan selera konsumen dan sesuai dengan standard walaupun masih menggunakan peralatan yang tradisional.

Pada persepsi jawaban responden atas item pernyataan nomor 2, 4, 7 dan 10 yang mengindikasikan pada kondisi riil di lapangan rendah dengan nilai <56%, dan hal ini perlu menjadi perhatian dan pertimbangan dalam setiap menjalankan usaha. Hal tersebut merupakan keinginan dan harapan dari para pelaku usaha UMKM warga pesisir dalam aspek manajemen produksi dan operasi adalah membuat bahan olahan sendiri dengan menggunakan suatu teknologi yang lebih modern, hal tersebut dapat

meningkatkan jumlah produk yang dihasilkan dengan melihat usaha warga pesisir pantai tentunya mereka akan menjual produk dari hasil ikan tangkap langsung dari pantai atau dari tambak, dan jika menghasilkan produk olahan maka perlu suatu metode mengolah dari bahan baku menjadi barang yang siap dijual medengan menggunakan teknologi yang lebih modern. Hal tersebut memang perlu diadakan suatu perhatian khusus dari pemerintah daerah atau instansi terkait perguruan tinggi dan asosiasi atau lembaga swasta.

### 3. Manajemen Pemasaran

Melihat tabel 4.14 di atas jawaban dari responden “Ya” maka dapat dikelompokkan menjadi 3 kategori yaitu rendah, cukup dan baik sehingga dapat diketahui pemetakan aspek manajemen pemasaran sebagai berikut :

**Tabel 4.15**  
**Pemetaan Manajemen Pemasaran**

No	Butir Pernyataan	Kondisi Riil		
		Rendah	cukup	Baik
		≤56%	56-757%	>76%
1	Apakah Saudara melakukan promosi untuk menjual produk ?	0		
2	Apakah harga produk yang Saudara jual dapat bersaing dengan penjual lain ?		70%	
3	Apakah kualitas produk yang Saudara hasilkan sudah sesuai dengan standard ?			89%
4	Apakah Saudara menggunakan display dalam memasarkan produk yang dihasilkan ?	0		
5	Apakah ada produk unggulan yang Saudara hasilkan?		61%	
6	Apakah ada tempat khusus untuk mendisplay produk yang dihasilkan ?	2%		
7	Apakah Saudara difasilitasi oleh Pemerintah daerah setempat untuk memasarkan produk yang dihasilkan?	20%		
8	Apakah Saudara menggunakan kemasan untuk produk yang dihasilkan ?	0		
9	Apakah kemasan yang Saudara buat sudah sesuai dengan produk yang dihasilkan ?	0		

10	Apakah Saudara memerlukan pelatihan dalam memasarkan produk ?	32%		
11	Apakah Saudara memerlukan ruang khusus untuk mempromosikan produk yang dihasilkan ?	24%		
12	Apakah Saudara memerlukan pendampingan dari akademisi untuk memasarkan produk ?	33%		

Berdasarkan tabel mapping jawaban responden pada aspek manajemen produksi dan operasi bagi pelaku usaha UMKM warga pesisir yang berlokasi di sentra UMKM pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur di atas yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban, mengindikasikan bahwa implementasi aspek manajemen pemasaran bagi para pelaku usaha UMKM yang berlokasi di sentra UMKM rata-rata berada pada nilai 89% atau kondisi riil yang ada menunjukkan kondisi yang tinggi. Hal ini berarti kemanfaatan implementasi aspek manajemen pemasaran yang ada selama ini memiliki peran yang sangat besar bagi pengembangan manajemen sentra UMKM bagi para pelaku UMKM yang berada di sentra UMKM. Hal tersebut terlihat dari butir jawaban pertanyaan responden 3 yang mana para pelaku usaha mengharapkan pengembangan dalam bidang manajemen pemasaran sangat diharapkan karena para pelaku usaha mempunyai kemampuan dalam memproduksi produknya adalah kualitas produksinya sesuai dengan standard

Pada persepsi jawaban responden atas item pernyataan nomor 1,4, 6, 7, 8, 8, 9, 10, 11, dan 12 yang mengindikasikan pada kondisi riil di lapangan rendah dengan nilai <56%, dan hal ini perlu menjadi perhatian dan pertimbangan dalam setiap menjalankan usaha. Hal tersebut merupakan keinginan dan harapan dari para pelaku usaha UMKM warga pesisir dalam aspek manajemen pemasaran adalah adanya keterlibatan dari pemerintah daerah setempat, dinas terkait, Perguruan Tinggi dan asosiasi lembaga swasta yang turut serta dalam memberikan atau memfasilitasi pemasaran produk

yang dihasilkan hal tersebut dapat dilakukan dengan jalan membuat display ruang pameran, membuat kemasan yang dapat menarik konsumen memberikan pelatihan dalam memasarkan produk dan perlu adanya ruang khusus di sentra UMKM dari produk yang dihasilkan.

#### 4. Manajemen Keuangan

Melihat tabel 4.15 di atas jawaban dari responden “Ya” maka dapat dikelompokkan menjadi 3 kategori yaitu rendah, cukup dan baik sehingga dapat diketahui pemetaan aspek manajemen keuangan sebagai berikut :

**Tabel 4.16**  
**Pemetaan Manajemen Keuangan**

No	Butir Pernyataan	Kondisi Riil		
		Rendah	Cukup	Baik
		≤56%	56-75%	>76%
1	Apakah Saudara menggunakan modal sendiri untuk menjalankan usaha ?			100%
2	Apakah Saudara menggunakan modal pinjaman (Bank, Koperasi, Lembaga Keuangan dan Rentenir) ?	41%		
3	Apakah ada wadah Koperasi atau perbankan di wilayah pesisir tsb ?	0		
4	Apakah Saudara memerlukan Koperasi sebagai wadah dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan keuangan ?			89%
5	Apakah Usaha yang Saudara lakukan ada pencatatan keuangannya (laporan keuangan) ?	2%		
6	Apakah Saudara memerlukan pelatihan tentang menyusun laporan keuangan ?		67%	
7	Apakah Saudara memerlukan pelatihan untuk membuat proposal pengajuan kredit ke Bank pemerintah ?		67%	
8	Apakah Saudara memerlukan pendampingan dari Akademisi untuk membuat dan menyusun laporan keuangan ?	48%		
9	Apakah Saudara mendapatkan fasilitas permodalan dari Pemerintah daerah setempat ?	2%		
10	Apakah Saudara sudah menjadi anggota koperasi pedagang di wilayah pesisir ?	0		

Berdasarkan tabel mapping jawaban responden pada aspek manajemen produksi dan operasi bagi pelaku usaha UMKM warga pesisir yang berlokasi di sentra UMKM pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur di atas yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban, mengindikasikan bahwa implementasi aspek manajemen keuangan bagi para pelaku usaha UMKM yang berlokasi di sentra UMKM rata-rata berada pada nilai 94,5% atau kondisi riil yang ada menunjukkan kondisi yang tinggi. Hal ini berarti kemanfaatan implementasi aspek manajemen keuangan yang ada selama ini memiliki peran yang sangat besar bagi pengembangan manajemen sentra UMKM bagi para pelaku UMKM yang berada di sentra UMKM. Hal tersebut terlihat dari butir jawaban pertanyaan responden 1, 4 yang mana para pelaku usaha mengharapkan pengembangan dalam bidang manajemen keuangan sangat diharapkan karena para pelaku usaha menggunakan modal sendiri dalam menjalankan usaha, hal tersebut usaha mereka sulit untuk berkembang karena tidak ada suntikan dana atau pinjaman dari pihak lain dalam hal ini adalah per bank an atau koperasi. Sehingga para pelaku usaha tersebut menjalankan usaha dengan modal seadanya karena mereka juga tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan masalah keuangan dalam pengembangan usahanya.

Pada persepsi jawaban responden atas item pernyataan nomor 2, 3, 5, 8, 9, 10, yang mengindikasikan pada kondisi riil di lapangan rendah dengan nilai <56%, yaitu pada nilai 13,29% hal ini perlu menjadi perhatian dan pertimbangan dalam setiap menjalankan usaha. Hal tersebut merupakan keinginan dan harapan dari para pelaku usaha UMKM warga pesisir dalam aspek manajemen keuangan adalah adanya keterlibatan dari pemerintah daerah setempat, dinas terkait, Perguruan Tinggi, asosiasi lembaga swasta, koperasi yang turut serta untuk memberikan pelatihan-pelatihan dalam bidang keuangan hal tersebut dapat dilakukan melalui pelatihan-pelatihan



bidang keuangan yang sederhana yang mudah dipahami oleh pelaku usaha warga pesisir, seperti dalam membuat catatan keuangan, membuat laporan keuangan, membuat proposal pengajuan kredit ke bank atau koperasi. Para pelaku usaha juga perlu mendapatkan pemahaman atau pengertian, fungsi dari koperasi. Karena koperasi tersebut dapat juga difungsikan sebagai alat komunikasi antar anggota, sehingga apa yang dikehendaki oleh para pelaku usaha di pesisir pantai dapat terwujud dan terealisasi. Disamping itu dari pihak pemerintah turut serta dalam membantu permodalan para pelaku usaha tersebut, untuk mewujudkan pengembangan model manajemen agar menjadi lebih baik.

## 5. Kelembagaan

Melihat tabel 4.16 di atas jawaban dari responden “Ya” maka dapat dikelompokkan menjadi 3 kategori yaitu rendah, cukup dan baik sehingga dapat diketahui pemetaan aspek kelembagaan sebagai berikut :

**Tabel 4.17**  
**Pemetaan Kelembagaan**

No	Butir Pernyataan	Kondisi Riil		
		Rendah	Cukup	Baik
		≤56%	56-75%	>76%
1	Apakah Usaha yang Saudara lakukan sudah memiliki Ijin yang legal ?	0		
2	Apakah Saudara memiliki NPWP ?	0		
3	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari pemerintah daerah setempat ?		70%	
4	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Dinas Kelautan dan perikanan ?			100 %
5	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Dinas Perdagangan?			100 %
6	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Dinas UMKM ?			100 %
7	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir tsb ada keterkaitan pembinaan dari Dinas Koperasi ?			100 %
8	Apakah Usaha yang Saudara lakukan di wilayah pesisir			78%

	tsb ada keterkaitan pembinaan dari Paguyuban pedagang lokal?			
9	Apakah Saudara memerlukan Pembinaan dan Pelatihan dari Dinas terkait ?			98%
10	Apakah Saudara memerlukan pendampingan dari akademisi dalam penataan usaha yang dilakukan, sesuai dengan standard yang berlaku ?		63%	
11	Apakah Saudara memerlukan pengujian kompetensi sesuai dengan standard yang berlaku ?			100 %

Berdasarkan tabel mapping jawaban responden pada aspek manajemen produksi dan operasi bagi pelaku usaha UMKM warga pesisir yang berlokasi di sentra UMKM pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur di atas yaitu Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan dan Tuban, mengindikasikan bahwa implementasi aspek kelembagaan bagi para pelaku usaha UMKM yang berlokasi di sentra UMKM rata-rata berada pada nilai 93,85% atau kondisi riil yang ada menunjukkan kondisi yang tinggi. Hal ini berarti kemanfaatan implementasi aspek kelembagaan yang ada selama ini memiliki peran yang sangat besar bagi pengembangan manajemen sentra UMKM bagi para pelaku UMKM yang berada di sentra UMKM. Hal tersebut terlihat dari butir jawaban pertanyaan responden 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11 yang mana para pelaku usaha mengharapkan pengembangan dalam bidang kelembagaan sangat diharapkan karena para pelaku usaha mempunyai kemampuan dalam pengembangan model manajemen sentra UMKM ada pembinaan dari Dinas terkait dalam hal ini adalah Dinas perdagangan, Dinas koperasi dan UMKM, Dinas perikanan dan kelautan, disamping itu pembinaan dari paguyuban pedagang setempat akan tetapi tidak dilakukan secara intens sehingga setelah dilakukan pembinaan, berhenti dan jalan ditempat jadi kurang terwujud sasaran yang diharapkan seharusnya pemerintah daerah setempat juga ikut berperan dalam membina dan mendampingi kemajuan usaha di sentra-sentra UMKM pesisir setempat.

Pada persepsi jawaban responden atas item pernyataan nomor 1, 2, yang mengindikasikan pada kondisi riil di lapangan rendah dengan nilai <56%, atau sama dengan 0 % dan hal ini perlu menjadi perhatian dan pertimbangan dalam setiap menjalankan usaha . hal tersebut merupakan keinginan dan harapan dari para pelaku usaha UMKM warga pesisir dalam aspek kelembagaan adalah adanya keterlibatan dari pemerintah daerah setempat, dinas terkait, Perguruan Tinggi dan asosiasi lembaga swasta yang turut serta dalam memberikan atau memfasilitasi dalam pengurusan ijin usaha yang mereka lakukan dan pengurusan NPWP pada umumnya para pelaku usaha di wilayah pesisir tidak mempunyai ijin usaha dan tidak membayar pajak karena mereka tidak tau dan tidak paham pengurusannya.

Analisa model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur yang diukur jawaban responden mengenai faktor manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi dan operasi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan kelembagaan,

Berdasarkan hasil analisisnya dapat diketahui bahwa penerapan Manajemen Terpadu Bagi Kelompok Sentra UMKM Warga Pesisir Pantai Di Jawa Timur terlaksana belum efektif. Hal diperkuat dengan hasil perhitungan T Skor, didapatkan hasil pada Tabel 5.11, sebagai berikut :

**Tabel 4.18**  
**Hasil Perhitungan T Skor**

**Model Manajemen Sentra UMKM Pesisir Pantai**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Efektif	30	55.6	55.6	55.6
	Efektif	24	44.4	44.4	100.0
Total		54	100.0	100.0	

Berdasarkan Tabel 4.17 dapat diketahui bahwa dari 54 responden yang menyatakan model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur ini efektif sebesar 44.4%, Sedangkan yang tidak efektif sebesar 55.6%. Hal ini berarti model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir pantai di Jawa Timur tergolong belum efektif.

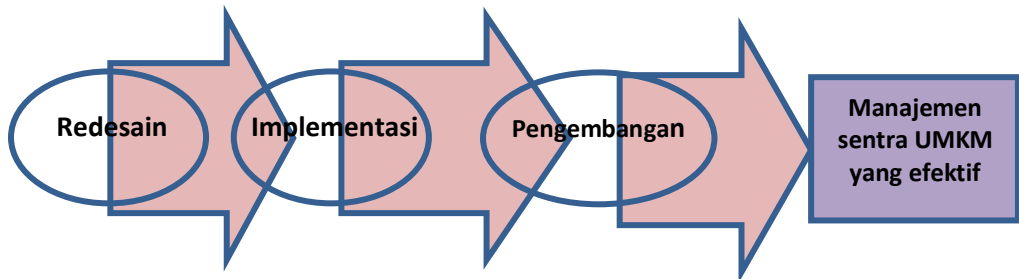
#### **4.1.3 Merumuskan Model Manajemen Sentra UMKM Wilayah Pesisir**

Mengacu pada titik krusial manajemen sentra UMKM wilayah pesisir pantai yang telah dijelaskan tersebut diatas, maka dapat dirumuskan suatu model manajemen sentra UMKM yang efektif di wilayah pesisir pantai di Jawa Timur dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu : a) model manajemen sentra UMKM bersifat non fisik dan b) model manajemen sentra UMKM bersifat fisik. Untuk memberi gambaran yang lebih jelas dari kedua model.Sbb:

Rumusan model yang bersifat fisik terdiri dari aspek lokasi / tempat usaha dan infrastruktur, sedangkan rumusan model yang bersifat non-fisik terdiri dari klinik manajemen, pelatihan manajemen, pendampingan manajemen, implementasi dan pengembangan manajemen.

#### **1. Rumusan Model Manajemen Sentra UMKM-Bersifat Non Fisik**

Manajemen yang bersifat fisik terkait dengan sentra UMKM, mengharuskan untuk melakukan rumusan model yang agak berbeda dengan yang bersifat non fisik, oleh karena itu telah diidentifikasi tiga unsur utama yang layak untuk menjadi bagian penting didalam rumusan model yang terdiri: a) tahap redesain, b) tahap monitoring, c) tahap pengembangan. Selanjutnya tahapan tersebut dapat digambarkan secara detail dalam rumusan model sebagai berikut:



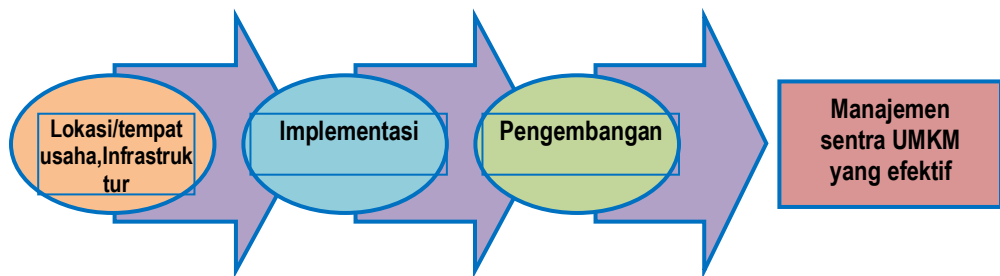
**Gambar 4.1 Model Manajemen Sentra UMKM-Bersifat Non Psikik**

Model tersebut diatas meliputi tiga tahapan, dimana tahapan satu dengan tahapan berikutnya merupakan bagian yang tidak terpisahkan dan harus dilakukan secara berurutan agar menghasilkan tahapan yang komprehensif.

Implementasi model ini memerlukan waktu delapan belas bulan yang terdiri: a) waktu enam bulan untuk mengimplementasikan redesain manajemen sentra UMKM dalam bentuk non psikik, b) enam bulan kedua melakukan evaluasi atas hasil implementasi redesain dan c) waktu enam bulan terakhir untuk pengembangan manajemen sentra UMKM yang memerlukan rekonstruksi model, karena adanya perubahan situasi dan kondisi yang bersifat alami dan dinamis.

## **2. Rumusan Model Manajemen Sentra UMKM-Bersifat Psikik**

Pengelolaan manajemen yang sifatnya sifat psikik yang terkait dengan sentra UMKM, mengharuskan untuk melakukan rumusan model yang agak berbeda dengan yang bersifat non psikik, oleh karena itu telah diidentifikasi tiga unsur utama yang layak untuk menjadi bagian penting di dalam rumusan model yang terdiri: a) Lokasi/tempat usaha, infrastruktur, b) monitoring c) pengembangan. Selanjutnya tahapan tersebut dapat digambarkan secara detail dalam rumusan model sebagai berikut:



**Gambar 4.2 Model Manajemen Sentra UMKM-Bersifat Non-Pisik**

Model tersebut di atas meliputi tiga tahapan, dimana tahapan satu dengan tahapan berikutnya merupakan bagian yang tidak terpisahkan dan harus dilakukan secara berurutan agar menghasilkan tahapan yang komprehensif. Implementasi model ini memerlukan kurun waktu 18 bulan yang terdiri: a) waktu enam bulan untuk mengimplementasikan hasil pelatihan terkait manajemen sentra UMKM dalam bentuk non. pisik, b) enam bulan kedua melakukan monitoring atas hasil pelatihan dan c) waktu enam bulan untuk pendampingan pengembangan model dalam rangka menghadapi perubahan selera konsumen dan lingkungan global.

#### **4.1.4 Pengujian Efektivitas Model Manajemen**

Rumusan model tersebut belum diuraikan secara detail tentang operasional di lapangan, karena masih harus dilakukan pengujian terkait dengan tingkat efektivitas atau kelayakan modelnya, oleh karena itu harus disusun instrumen yang dapat dipergunakan untuk mengungkap seberapa besar tingkat efektivitasnya. Instrumen merupakan satu media yang dimanfaatkan untuk mengetahui persepsi dari pelaku UMKM tentang model pengelolaan sentra UMKM yang diharapkan menjadi lebih baik dibanding kondisi sebelum.

Rekonstruksi situasi dianggap sebagai cara yang praktis, ekonomis dan efektif untuk mengungkap apa yang dirancang dalam model, dengan cara mendesain kuesioner. Selanjutnya kuesioner akan dibagikan kepada 28 responden/pelaku usaha (*purposive sampling*) di lima lokasi yang menjadi obyek penelitian untuk memberi penilaian/persepsi atas serangkaian pertanyaan yang telah disusun dengan harapan dapat menjadi alat untuk mengukur tingkat efektivitas model yang telah dirumuskan tersebut. Adapun responden setelah direduksi dari kelima lokasi adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.19**  
**Sampel**

No.	Daerah	Jumlah Sampel
1	Desa Bulak, Surabaya	6 orang
2	Desa Tambak Cemandi, Sidoarjo	5 orang
3	Desa Brondong, Lamongan	5 orang
4	Desa Leren Kulon, Tuban	6 orang
5	Desa Lumpur, Gresik	6 orang
<b>Total</b>		<b>28 orang</b>

Desain kuesioner dalam pengujian model, menggunakan pengukuran skala *Likert* yaitu jenis pengukuran skala yang bertujuan untuk memperoleh persepsi atau sikap dari responden/pelaku usaha atas suatu pernyataan dengan memilih alternatif jawaban yang terdiri: 1). sangat tidak setuju/sangat tidak sesuai, 2) tidak setuju/ tidak sesuai, 3) setuju /cukup, 4) setuju/sesuai, dan 5) sangat setuju/sangat sesuai alas pernyataan yang disajikan dalam kuesioner, sedangkan hasil pengukurannya menggunakan skala interval.

Adapun tujuan dari desain pengukuran ini adalah ingin mengungkap tentang persepsi pelaku usaha terkait dengan rumusan model pengelolaan sentra UMKM secara obyektif agar hasilnya dapat diimplementasikan dimasa mendatang. Adapun tahapan dalam pengujian model dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi indikator yang ada didalam rumusan model manajemen sentra UMKM baik yang bersifat non pisik maupun pisik
2. Menentukan jenis skala pengukuran didalam kuesioner dengan menggunakan skala Likert dan hasil pengukuran dengan menggunakan skala interval yaitu lima tingkatan/interval
3. Mendesain kuesioner yang terkait dengan pengungkapan persepsi pelaku usaha atas “Rumusan Model Manajemen Sentra UMKM”
4. Menyebarkan kuesioner kepada 28 responden (*purposive sampling*) yang berada di lima lokasi sentra UMKM wilayah pesisir pantai.
5. Melakukan tabulasi data terkait jawaban 28 responden, agar dapat mengungkap tingkat efektivitas “Rumusan Model Manajemen” sesuai dengan persepsi pelaku usaha
6. Melakukan telaah lebih mendalam tentang persepsi pelaku usaha atas “Rumusan Model Manajemen” yang telah dibuat, kemudian dievaluasi tentang kelemahan yang perlu di sempurnakan lebih lanjut.

Untuk memberikan gambaran detail tentang jawaban responden dan persepsi sekelompok pelaku usaha terhadap “rumusan model manajemen sentra UMKM” dapat disajikan dalam Tabel 4.13 sebagai berikut:

**Tabel 4.20**  
**Persepsi Responden Atas Model Manajemen Sentra UMKM**  
**Wilayah Pesisir yang bersifat Non Pisik**

No	Item Pertanyaan	Jawaban Responden					Nilai (%)
		1	2	3	4	5	
1	Saudara sebagaipelaku UMKM wilayah pesisir, setujukah saudara untuk mengikuti klinik manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan legalitas usaha secara langsung di lokasi tempat usaha milik saudara.	-	-	2	5	21	93.57
2	Saudara sebagai pelaku UMKM wilayah pesisir, setujukah saudara apabila diberi pelatihan manajemen dengan materi pelatihan manajemen yang berkaitan dengan manajemen sumberdaya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen	-	-	-	8	20	94.28



	keuangan, dan legalitas usaha pada waktu luang yang saudara jadwalkan sendiri dan pelaksanaannya langsung di lokasi tanpa meninggalkan tempat usahanya						
3	Saudara sebagai pelaku UMKM wilayah pesisir, setujuakah saudara jika pelatihan manajemen dapat di lakukan langsung di tempat bisnis saudara, sehingga tidak meninggalkan aktivitas usahanya	-	-	-	9	19	93.57
4	Sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika pendampingan secara langsung baik oleh Perguruan Tinggi, Dinas Terkait, Pengusaha dan pemerintah daerah setempat di lokasi usaha	-	-	2	9	17	90.71
5	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila pelaku UMKM merasa lebih berkembang, jika memiliki kelompok usaha yang diberi pelatihan manajemen secara langsung dan dibentuknya wadah seperti koperasi di lokasi usahanya	-	-	-	2	26	98.57
6	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila pelatihan manajemen sentra UMKM wilayah pesisir akan memberikan manfaat bagi pelaku usaha tanpa melihat siapa sebagai penyelenggara pelatihannya	-	-	8	22	20	84.8
7	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila pelatihan manajemen akan memberikan manfaat bagi pelaku usaha jika dilakukan sinergi diantara para penyelenggara pelatihan yang dilakukan	-	-	6	17	27	88.4
8	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara bahwa sinkronisasi penyelenggaraan pelatihan manajemen membutuhkan sinergi dari pihak <i>stakeholder</i> (akademisi, birokrasi & pelaku bisnis), agar dapat memberi manfaat yang optimal bagi pengembangan manajemen dan bisnis UMKM	-	-	4	12	34	92.0
9	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila materi pelatihan yang di dapat selama pelatihan akan lebih efektif implementasinya, jika disertai dengan program pendampingan materi pelatihan dalam kurun waktu tertentu	-	-	-	11	39	95.6
10	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila program pendampingan yang dilakukan pasca pelatihan, memberi kemudahan didalam mengimplementasikan materi pelatihan yang sesuai dengan kondisi bisnis riil yang ada di lapangan	-	-	2	19	29	90.8
11	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila waktu pendampingan lapangan selama satu kwartal (4 bulan), merupakan waktu yang cukup untuk bisa memahami materi pelatihan dengan tahapan implementasi yang riil di lapangan (sesuai bisnis pelaku UMKM)	-	-	7	10	33	90.4

12	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika saudara masih memerlukan materi pelatihan manajemen lainnya seperti pemanfaatan aplikasi IT, aplikasi bisnis berbasis online dan jenis pelatihan lainnya yang saudara harapkan mampu mendukung kelancaran bisnis selama ini	-	-	-	16	34	93.6
13	Saudara sebagai pelaku UMKM wilayah pesisir, setujuakah saudara apabila peserta pelatihan manajemen akan lebih efektif hasilnya jika para pesertanya berasal dari pelaku usaha yang sama, agar peserta dapat menularkan materi dan hasil pelatihan ke pelaku usaha yang lain	-	-	8	15	27	87.6
14	Saudara sebagai pelaku usaha UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila apabila peserta pelatihan manajemen, sebaiknya dibatasi pengikutnya, agar pemahaman materi pelatihan menjadi lebih efektif dengan kisaran peserta tidak lebih dari 30 peserta	-	-	4	14	32	91.2
15	Saudara sebagai pelaku usaha UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila pelatihan manajemen berjalan lebih efektif dan tepat sasaran, jika pesertanya dikelompokkan/dibedakan berdasarkan pengalaman bisnis yang dimilikinya (misalnya pengalaman bisnis, jenis produk , modal usaha dll) dan bukannya diprioritaskan pada pelaku bisnis UMKM yang sudah beraktivitas diatas lima tahun	-		2	4	21	90.71
16	Saudara sebagai pelaku usaha UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila program pelatihan harus selaras dengan kebutuhan pelaku UMKM	-	-	3	10	14	85
17	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila program pelatihan manajemen yang diselenggarakan harus mensinergikan dengan apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelaku UMKM	-	-	4	6	18	90
18	Saudara sebagai pelaku usaha UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara apabila pelatihan manajemen yang diselenggarakan akan menjadi lebih efektif untuk pengembangan manajemen dan bisnis pelaku UMKM	-	-	6	13	9	78.57
	Total Nilai Persepsi	-		58	197	440	90.52

Sumber : Hasil jawaban kuesioner, data diolah penulis

Berdasarkan tabel 4.20 di atas, dapatlah diinterpretasikan bahwa rumusan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir pantai di Jawa Timur yang sifatnya Non Pisik dirasakan perlu adanya perbaikan dalam kondisi untuk menjadi lebih baik sehingga perlu adanya perbaikan didalam pengembangan pelaku usaha UMKM yang ada pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur (kota Surabaya, kabupaten Sidoarjo, kabupaten Gresik,

kabupaten Lamongan, dan kabupaten Tuban) seperti yang diusulkan cukup layak (*feasible*) untuk diimplementasikan, dengan melihat rata-rata nilai persepsi responden sebagai pelaku usaha yang berada pada sentra-sentra UMKM yang menjadi obyek penelitian sebesar 90.52%. Nilai persepsi atas model manajemen yang efektif ini kategorinyasangat tinggi, oleh karenanya program-program pelatihan manajemen dan lainnya yang berkaitan dengan aspek manajerial usaha sangat tepat dan perlu untuk diimplementasikan pada model manajemen sentra UMKM dalam pengembangan pelaku UMKM wilayah pesisir dalam rangka meningkatkan kompetensi para pelaku usaha untuk menjalankan kegiatan usahanya secara mandiri.

Model-manajemen dilaksanakan sangat tepat dan diperlukan oleh para pelaku usaha UMKM yang ada pada sentra UMKM wilayah pesisir di 5 kota/kabupaten Jawa Timur ini dengan mempertimbangkan pada aspek manajemen sumberdaya manusia, aspek manajemen produksi, aspek manajemen pemasaran aspek manajemen keuangan dan aspek legalitas usaha. Metode (format) pelatihan, tempat/lokasi pelatihan, penyelenggaraan pelatihan, materi pelatihan, peserta pelatihan, orientasi pelatihan, serta melibatkan peran serta *stakeholder* dalam rangka untuk kolaborasi dan mensinergikan kegiatan program pelatihan yang selama ini ada pada mereka, sehingga kemanfaatannya bagi pelaku UMKM wilayah pesisir akan sangat besar dalam menjalankan kegiatan bisnis atau usahanya. Perlu kita ketahui bahwa masing-masing *stakeholder* (Perguruan Tinggi, Dinas Koperasi dan UMKM, pemerintah daerah setempat serta Dinas terkait lainnya yang ada di birokrasi, kalangan bisnis, lembaga perbankan, lembaga-lembaga formal lainnya, serta kelompok-kelompok usaha dan asosiasi) mempunyai kegiatan program pelatihan yang berbeda-beda dengan orientasi yang berbeda pula, dan apabila hal ini bisa kita sinergikan bersama, maka program-program

pelatihan yang ada akan menjadi semakin bermanfaat bagi pelaku usaha UMKM Wilayah pesisir.

Dalam redesain model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir terutama difokuskan pada program pendampingan langsung di lokasi usaha pelaku UMKM yang ada pada sentra-sentra UMKM. Hal ini jelas terlihat dari persepsi jawaban responden pelaku usaha pada item pernyataan nomor 9 pada kuesioner yang menunjukkan score pada angka 95.6% Hal ini menunjukkan bahwa metode pendampingan langsung di lokasi usaha pelaku UMKM pada program pelatihan manajemen sangat dikehendaki dan diperlukan bagi pelaku usaha UMKM yang berada di sentra-sentra UMKM yang ada di 5 kota/kabupaten di Jawa Timur.

Selain metode pendampingan langsung di lokasi usaha pelaku UMKM, pelaku usaha sangat memerlukan dan menghendaki adanya sinergi dan kolaborasi dari pihak-pihak yang mempunyai program pelatihan manajemen bagi pelaku UMKM. Dengan adanya sinergi dan kolaborasi diantara penyelenggara yang mempunyai program pelatihan ini, pelaku usaha UMKM akan mendapatkan manfaat yang sangat banyak, khususnya dari perspektif atau sudut pandang yang berbeda-beda dalam penanganan usaha UMKM dari masing-masing dinas/birokrasi, institusi, lembaga, kelompok usaha maupun asosiasi usaha yang selama ini juga sangat peduli dengan perkembangan usaha pelaku UMKM itu sendiri. Hal ini tercermin dari persepsi jawaban responden yang sangat menghendaki adanya kolaborasi serta sinkronisasi penyelenggaraan pelatihan manajemen yang membutuhkan sinergi dari pihak *stakeholder* (akademisi, birokrasi dan pelaku bisnis) dengan skor jawaban 90% atau sangat tinggi, agar dapat memberi manfaat yang optimal bagi pengembangan manajemen dan bisnis UMKM, sehingga program pelatihan yang ada dapat juga disinergikan dengan dengan apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelaku UMKM dan pada gilirannya pelatihan manajemen

yang diselenggarakan akan menjadi lebih efektif untuk pengembangan manajemen dan bisnis pelaku UMKM.

**Tabel 4.21**  
**Persepsi Responden Atas Model Manajemen Sentra UMKM**  
**Wilayah Pesisir yang bersifat Pisik**

No	Item Pertanyaan	Jawaban Responden					Nilai (%)
		1	2	3	4	5	
1	Saudara sebagai pelaku UMKM wilayah pesisir, setujuakah saudara Jika lokasi sentra UMKM ditata ulang agar lebih mudah terjangkau oleh konsumen dan layak digunakan tempat usaha	-	-		12	16	91.43
2	Saudara sebagai pelaku UMKM wilayah pesisir , setujuakah Jika lokasi usaha ditata sesuai harapan pengunjung agar Nampak bersih, indah, terdapat toilet , mushola, tempat parkir, tempat duduk	-	-	-	9	19	93.57
3	Saudara sebagai pelaku UMKM wilayah pesisir, setujuakah Jika lokasi usaha dibuat satu pintu masuk untuk pengunjung disertai keamanan yang memadai untuk kenyamanan pengunjung	-	-	4	10	14	87.14
4	Sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika lokasi usaha di relokasi pada tempat yang lebih luas, bersih, nyaman dan aman.	-	-		11	17	92.14
5	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika pemerintah daerah setempat, kelurahan, kecamatan dilibatkan dalam memelihara lokasi secara berkelanjutan dan terus menerus untuk kenyamanan pengunjung	-	-	5	6	17	88.57
6	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika lokasi usaha diberikan penerangan lampu yang layak sehingga dapat digunakan untuk berdagang sampai malam	-	-		10	18	92.86
7	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika lokasi usaha diberikan saluran air yang memadai agar tidak berbau karena air mengendap	-	-	6	11	11	83.57
8	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika diadakan uji kompetensi kebersihan pedagang yang distandardkan untuk kenyamanan pengunjung	-	-	4	12	12	85.71
9	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika pengunjung yang masuk dikenai retribusi untuk biaya operasional agar kebersihan dan kenyamanan terus berkelanjutan	-	-	-	11	17	92.14
10	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujuakah saudara jika pengunjung yang membawa kendaraan ( mobil/ sepeda motor ) dikenai biaya	-	-	2	10	16	90

	parkir untuk keamanan dan kenyamanan pengunjung						
--	---	--	--	--	--	--	--

11	Saudara sebagai pelaku UMKM, wilayah pesisir setujukah saudara jika perbaikan infrastruktur yang menuju loka sentra UMKM didesain disesuaikan dengan karakteristik daerah setempat	-	-	7	10	11	82.86
	Total Nilai Persepsi	-					89.09

Sumber : Hasil jawaban kuesioner, data diolah penulis

Berdasarkan tabel 4.21 di atas, dapatlah diinterpretasikan bahwa rumusan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir pantai di Jawa Timur yang sifatnya Non Pisik dirasakan perlu adanya perbaikan dalam kondisi untuk menjadi lebih baik sehingga perlu adanya perbaikan didalamnya pengembangan manajemen pelaku usaha UMKM yang ada pada 5 kota/kabupaten di Jawa Timur (kota Surabaya, kabupaten Sidoarjo, kabupaten Gresik, kabupaten Lamongan, dan kabupaten Tuban) seperti yang diusulkan cukup layak (*feasible*) untuk diimplementasikan, dengan melihat rata-rata nilai persepsi responden sebagai pelaku usaha yang berada pada sentra-sentra UMKM yang menjadi obyek penelitian sebesar 89.09%. Nilai persepsi atas model manajemen yang efektif ini kategorinya sangat tinggi, oleh karenanya program-program manajemen dan lainnya yang berkaitan dengan aspek manajerial usaha sangat tepat dan perlu untuk diimplementasikan pada model manajemen sentra UMKM dalam pengembangan pelaku UMKM wilayah pesisir dalam rangka meningkatkan kompetensi yang berkaitan dengan pengembangan manajemen secara pisik untuk kenyamanan. Keamanan mencukupi semua fasilitas sarana prasarana sesuai harapan dari pelaku usaha dan pengunjung

#### 4.1.5 Mengevaluasi Efektivitas Rumusan Model

Berdasarkan persepsi 28 pelaku usaha UMKM wilayah pesisir pantai pada lima lokasi obyek penelitian yang telah dijadikan sampel pengujian

rumusan model manajemen , selanjutnya dikaji lebih mendalam melalui *focusgroup* discussion dari kalangan akademisi dan penggiat UMKM untuk memperoleh masukan yang bersifat konstruktif dan masif, sehingga dihasilkan suatu "model manajemen sentra UMKM" yang efektif di wilayah pesisir pantai yang lebih aplikatif dan sesuai dengan karakteristik sentra UMKM yang berada pada wilayah pesisir pantaimelalui *focus group discussion*(FGD) yang dihadiri oleh tim peneliti dan kalangan akademisi, maka dapat direkomendasi beberapa catatan perbaikan model manajemen sentra UMKM wilayah pesisir pantai sebagai berikut:

1. Perlu mendisain klinik manajemen yang terkait dengan manajemen sumberdaya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan legalitas usaha pada masing-masing lokasi yang menjadi obyek penelitian
2. Perlunya desain program pelatihan yang terkait dengan kebutuhan manajemen bagi pelaku UMKM, agar masyarakat dapat meningkatkan *hardskill* dan *softskill* yang lebih memadai terkait dengan aspek manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, dan legalitas usaha sehingga masyarakat sebagai subyek dan obyek UMKM dapat memiliki kompetensi yang lebih mumpuni untuk mengelola usaha yang sudah ditekuni selama ini dan dijadikan sandaran ekonomi bagi kehidupan keluarganya, bahkan kedepannya nanti sentra UMKM di wilayah pesisir pantai dapat menjadi sistem perekonomian yang terstruktur dan mandiri.
3. Pemerintah daerah setempat meredesain lokasi usaha yang lebih memadai dengan cara merelokasi pada tempat baru di luar area yang sekarang ditempati bukanlah desain yang sesuai dengan harapan pelaku UMKM, untuk kenyamanan pengunjung dan pelaku usaha

4. Pemerintah daerah setempat meredesain tempat usaha menjadi lebih luas dan modern, bersih dengan sarana dan prasarana yang sesuai standard dengan cara merelokasi pada tempat baru di luar area yang sekarang ditempati, bukanlah desain tersebut yang diharapkan pelaku UMKM, karena hal ini membutuhkan proses adaptasi baru dan memerlukan waktu yang cukup lama, khususnya terkait dengan pengunjung yang lama dan pengunjung yang baru hal ini memerlukan sosialisasi.
5. Redesain lokasi usaha yang terletak diluar area sentra UMKM, sebaiknya juga ditata ulang secara *ter-integrated* dengan lokasi usaha secara terpadu lainnya walaupun hal ini bukan sesuatu yang mudah tetapi dapat dilakukan jika lahan tersedia secara layak dan dijaga kebersihannya.

Berdasarkan hasil rekomendasi dari pertemuan *focus group discussion*, maka langkah selanjutnya adalah melakukan perbaikan dan mendeskripsikan “Model Manajemen Sentra UMKM” wilayah pesisir pantai secara lengkap sehingga nantinya dapat diterapkan oleh masyarakat yang berada di wilayah pesisir pantai tersebut, bahkan penggunaan model manajemen ini tidak menutup kemungkinan diterapkan oleh pelaku UMKM yang lain.

Rumusan model manajemen tidak mengalami perubahan konsep, tetapi dilakukan penyempurnaan yang terkait dengan konten, oleh karena itu "model manajemen sentra UMKM" segera disusun menjadi dokumen model yang lengkap dan dapat dioperasionalkan oleh masyarakat yang bertempat tinggal di wilayah pesisir pantai. Model Manajemen ini diharapkan dapat menjadi alternatif bagi pelaku UMKM sebagai rujukan dalam pengelolaan usaha UMKM lain yang memiliki karakteristik sama.

#### **4.1.6 Deskripsi Model Manajemen Sentra UMKM Secara Non Pisik**

Tahap ini merupakan tahapan terakhir dalam rumusan model manajemen, oleh karena itu pemodelannya harus mencakup berbagai aspek



permasalahan yang terjadi ditengah komunitas sentra UMKM. Manajemen sentra UMKM di wilayah pesisir pantai harus dibedakan menjadi dua kelompok karena karakterisiik pengembangan model manajemen sangat berbeda dengan pengembangan model manajemen usaha lain yaitu:

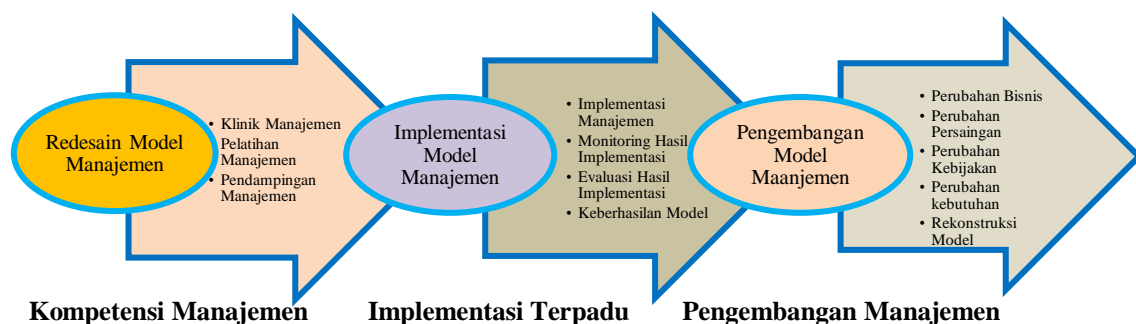
Model manajemen sentra UMKM adalah suatu pola pengelolaan usaha yang diimplementasikan oleh sekelompok usaha dalam satu kawasan atau kelompok masyarakat, oleh karena itu model manajemen sentra UMKM sangat berpengaruh terhadap capaian kinerja dari kelompok usaha tersebut. Model manajemen sentra UMKM tidak dapat digunakan secara umum karena setiap kelompok usah atau organisasi memiliki karakteristik yang berbeda namun karakteristik dari setiap kelompok usaha atau masyarakat tentu memiliki satu kesamaan yang terkait dengan aktivitasnya.

Model Manajemen Sentra UMKM wilayah pesisir pantai memiliki pola yang sangat sederhana, tetapi karakteristik aspek tempat usaha/ lokasi usaha lebih dominan dibanding aspek infrastruktur karena aspek tersebut secara nil agak sulit pengelolaannya seperti status kepemilikan lahan, posisi lahan yang menyatu dengan tempat tinggal, Kondisi inilah yang menjadi penyebab manajemen sentra UMKM yang bersifat pisik tidak bisa secara memadai sehingga kurang menciptakan rasa aman dan nyaman pengunjung.

Kelemahan yang sangat mendasar atas manajemen sentra UMKM wilayah pesisir pantai adalah kurangnya optimal peran *stakeholder* dalam pemberdayaan infrastruktur dan masyarakat dalam meningkatkan nilai tambah keekonomian yang tersedia pada kawasan tersebut. Kelompok masyarakat yang tergabung didalam sentra UMKM harus mengarah pada tercapainya wilayah pesisir pantai sebagai kawasan bisnis terpadu dan berorientasi pada kepuasan konsumen, oleh karena itu diperlukan upaya konkrit dari pemangku kepentingan khususnya bagi pelaku usaha sentra UMKM untuk mengoptimalkan nilai tambah infrastruktur yang berada pada

wilayah pesisir pantai tersebut, minimal dapat menciptakan kawasan wisata dan sentra UMKM Model pengelolaan sentra UMKM bersifat pisik telah di rumuskan melalui proses yang *ter-integrated* dimulai dari identifikasi pengelolaan sentra UMKM yang dilakukan oleh pelaku usaha, merumuskan modal manajemen, menguji model manajemen melalui sampel terbatas dan mengevaluasi kembali melalui kajian yang mendalam melalui *focusgroup discussion*(FGD)dari kalangan akademisi yang memiliki ketertarikan terhadap pengembangan sentra UMKM wilayah pesisir pantai.

Model pengelolaan sentra UMKM yang efektif dapat dirumuskan melalui tiga tahapan yang dilakukan secara berkesinambungan yaitu: 1) tahap redesainmodel manajemen sentra UMKM, 2) tahap evaluasi hasil selama implementasi aspek redesainmodel manajemen sentra UMKM, 3) tahap pengembangan model manajemen sentra UMKM. Untuk menggambarkan mekanisme model tersebut dapat disajikan pada gambar di bawah ini.



**Gambar 4.3. Model Manajemen Sentra UMKM**

yang terdiri dari : Redesain Model Manajemen, Implementasi Model Manajemen, Pengembangan Model Manajemen, seperti nampak pada ilustrasi gambar 4.3. (Model Manajemen Sentra UMKM Masyarakat Pesisir di Jawa Timur)

Berdasarkan gambar 4.3 diatas, maka dapatlah diuraikan bahwa konsep Model Manajemen Sentra UMKM Masyarakat Pesisir yang efektif bagi

pelaku usaha UMKM yang ada pada lokasi sentra UMKM di Jawa Timur terdiri dari :

### **(1) Redesain Model Manajemen Sentra UMKM**

Pada tahapan Redesain Model Manajemen Sentra UMKM perlu dilakukan usaha-usaha untuk mendisain ulang untuk tercapainya model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir di Jawa Timur yang efektif adalah sebagai berikut :

1. **Aspek Klinik Manajemen** yang antara lain meliputi : Klinik Manajemen Sumber Daya Manusia, Klinik Manajemen Produksi, Klinik Manajemen Pemasaran, Klinik Manajemen Keuangan dan Klinik Legalitas Usaha yang dilakukan secara langsung di lokasi usaha Sentra UMKM, dan dilakukan pendampingan materi secara langsung pada saat melakukan klinik tersebut serta disediakan waktu yang cukup bagi pelaku usaha untuk berkonsultasi sesuai dengan kebutuhan pada saat pendampingan.
2. **Aspek Pelatihan Manajemen** yang antara lain meliputi : program pelatihan sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM, yang meliputi Manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan legalitas usaha dan disesuaikan karakteristik pelaku usaha di lokasi masing-masing kota yang dijadikan obyek penelitian. materi pelatihan untuk pengembangan fungsi manajemen yang diperlukan dan disesuaikan serta disinergikan dengan program pelatihan antar Institusi pemberikan materi pelatihan secara langsung serta pendampingan usaha untuk pengetrapan hasil dari pelatihan yang dilakukan oleh pelaku usaha akan efektif, alokasi waktu lamanya pendampingan minimal 6 bulan untuk mendapatkan hasil yang maksimal, disamping itu perlu diberikan juga tambahan materi pelatihan pada saat pendampingan yang berkaitan dengan penggunaan *Information Technology* (IT) dan *business online* dalam kegiatan usaha yang

disesuaikan dengan kondisi saat ini. penyelenggara pelatihan lebih baik melakukan kolaborasi antar institusi dalam kegiatan pelatihan, penyelenggara pelatihan harus menyediakan dan membuka ruang dan waktu konsultasi yang cukup bagi pelaku UMKM, penyelenggara pelatihan hendaknya melakukan sinkronisasi materi pelatihan sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM, penyelenggara pelatihan harus mempertimbangkan kompetensi narasumber/instruktur yang akan memberikan pelatihan. (dari unsur pengusaha, Perguruan Tinggi sebagai Peneliti, Konsultan Bisnis dari Perguruan Tinggi Peneliti, Pemerintah daerah yang terkait dengan pengembangan usaha, Dinas Terkait)

Pelatihan Aspek Manajemen, merupakan upaya untuk meningkatkan kemampuan manajerial para pelaku UMKM, oleh karena itu pelatihan ini sangat dibutuhkan untuk mempercepat proses transformasi di bidang manajerial, dengan harapan pelaku UMKM di wilayah pesisir pantai dapat mengelola usahanya dengan baik melalui implementasi prinsip-prinsip manajemen yang modern dan *applicable*, baik manajemen pemasaran, keuangan, sumberdaya manusia dan pengembangan manajemen. Untuk memberi uraian yang lebih detail, maka dapat di jelaskan sebagai berikut:

2.1. **Pelatihan manajemen sumberdaya manusia**, pelatihan aspek manusia merupakan upaya untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola sumberdaya manusia yang lebih bijaksana dan bermartabat yang menyangkut peningkatan *hard skill* dan *soft skill*, sehingga jenis pelatihan yang sangat dibutuhkan oleh pelaku UMKM adalah Pelatihan peningkatan keterampilan dalam mengelola usahanya serta mengoptimalkan fasilitas yang berada di wilayah pesisir pantai lebih bermartabat dan bermanfaat. Pelatihan ini diharapkan masyarakat akan lebih bijak dalam menggunakan kompetensinya dan dapat meningkatkan keterampilan yang lebih

baik lagi, sehingga aktivitas usaha warga menjadi lebih inovatif dan bernilai ekonomis di pasar sehingga kesejahteraan masyarakatnya meningkat lebih baik.

- 2.2. **Pelatihan manajemen pemasaran**, pelatihan aspek pemasaran diarahkan pada satu upaya bagaimana membangun strategi pemasaran produk menjadi lebih baik, lagi yang menyangkut kreativitas dalam pemilihan barang, label kemasan, harga jual yang layak, cakupan pasar, penawaran promosi serta memberi pelayanan kepada pengunjung dengan beretika dan santun. Upaya untuk melakukan peningkatan pada kemampuan pemasaran bagi pelaku UMKM maka jenis pelatihan yang sangat diperlukan adalah pelatihan tentang kreativitas pemilihan barang, penentuan harga yang kompetitif, dan menjalin komunikasi dengan pembeli. Pelatihan ini diharapkan akan mampu meningkatkan potensi pemasaran barang dagangan menjadi lebih strategis dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.
- 2.3. **Pelatihan manajemen keuangan**, pelatihan aspek keuangan merupakan upaya untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha sentra UMKM dalam hal mengelola keuangan menjadi lebih baik yang menyangkut sumber dana, pembukuan/akuntansi, pemanfaatan informasi, kemitraan dengan lembaga pembiayaan, pembuatan laporan keuangan. Langkah konkrit yang dapat meningkatkan pengelolaan keuangan atas hasil usahanya, maka pelatihan yang sangat diperlukan oleh masyarakat adalah jenis pelatihan akuntansi dan penyusunan laporan keuangan yang aplikatif dengan kondisi pelaku usaha UMKM dan pemanfaatan informasi untuk memperoleh akses permodalan. Pelatihan ini diharapkan dapat mendorong para pelaku usaha sentra UMKM dapat mengelola aktivitas usahanya

dengan cara yang lebih sistematis, cermat dan efektif sehingga dapat di gunakan untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dengan instrumen yang sederhana.

2.4. **Pelatihan pengembangan manajemen**, Pelatihan ini merupakan upaya untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam membaca situasi lingkungan yang bersifat dinamis dalam rangka menjamin keberlanjutan usahanya karena kemajuan teknologi dan informasi, munculnya persaingan global maupun perubahan selera konsumen. Kemampuan untuk memahami perubahan lingkungan eksternal tentu diperlukan agar pelaku UMKMM dapat mengantisipasi adanya faktor yang mempengaruhi aktivitas usahanya yang meliputi peningkatan manajerial, kebutuhan inovasi, bertindak kreatif, tata kelola keuangan, pemanfaatan teknologi informasi dan kemitraan, sehingga pelatihan ini harus berorientasi untuk membangun keberlanjutan usahanya melalui aktivitas yang kreatif dan inovatif dalam membangun keunggulan berkesinambungan. Pelatihan ini diharapkan dapat memacu budaya inovatif dan kreatif yang terkait dengan pengembangan manajemen sentra UMKM agar aktivitas dari sekelompok masyarakat dapat berjalan lebih baik serta mampu mengantisipasi perubahan selera konsumen yang dinamis, orientasi pada pelanggan, menggali apa yang menjadi selera dan kebutuhan yang dari pelanggan, meningkatkan kepuasan pengunjung, capaian kinerja yang terus meningkat, oleh karena itu pengembangan manajemen merupakan suatu konsep untuk menjamin keberlanjutan usaha sentra UMKM dengan tetap bertahan pada posisi strategisnya tanpa berdampak pada pudarnya usaha serta penurunan kinerjanya.

2.5. **Pelatihan Aspek Legalitas**, pelatihan aspek legalitas merupakan

upaya strategis untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan baru bagi para pelaku usaha di sentra UMKM, agar mengetahui pentingnya aspek legalitas yang diperlukan untuk menjamin keberlanjutan usahanya karena memiliki perlindungan aspek hukum yang jelas serta dapat menggunakan aspek legalitas ini untuk melakukan kerjasama atau kemitraan dengan pihak lain, oleh karena itu aspek legalitas dapat mendorong pelaku usaha berperilaku tertib hukum (pentingnya paguyuban, koperasi, berserikat, kepemilikan ijin usaha, NPWP dan lainnya).

3. **Aspek Pendampingan Manajemen** : Pelaku usaha UMKM yang berada disentra-sentra pada wilayah pesisir setelah mendapatkan pelatihan secara kontinyu dan terjadwal hendaknya diperlukan pendampingan baik secara mandiri ataupun perwakilan kelompok usaha/sentra UMKM tertentu atau langsung pelaku usaha UMKM setempat, jumlah peserta pelatihan harus dibatasi (maksimal 25 orang) agar kegiatan pelatihan bisa berjalan efektif, serta mempermudah dalam pelaksanaan pendampingan peserta pelatihan dikelompokkan berdasarkan atas kebutuhan pelatihan/pengalaman peserta. Selanjutnya dilakukan pendampingan oleh Perguruan Tinggi, Dinas Terkait, Pemerintah daerah setempat, pengusaha, Dinas Koperasi dan UMKM .

Pendampingan yang benar tentu dapat memahami apa yang menjadi kebutuhan riil para pelaku UMKM, sehingga materi pelatihan dapat diimplementasikan dengan cara yang benar serta memberi dampak positif terhadap keberhasilan usahanya. Program pendampingan yang baik membutuhkan waktu delapan belas bulan yang terbagi menjadi tiga tahapan yang meliputi:

- 3.1. Pendampingan materi pelatihan, program ini membutuhkan waktu

enam bulan di semester pertama, tujuannya adalah memberi pendampingan materi pelatihan yang pernah diperoleh (sebagai mentor) dan dilakukan secara langsung kepada pelaku UMKM, terutama yang terkait dengan penyesuaian atas materi pelatihan dengan kondisi riil para pelaku UMKM. Kegiatan ini diharapkan mampu untuk melakukan penyesuaian materi, modifikasi materi pelatihan yang lebih selaras dengan kondisi riil di lapangan, sehingga implementasi semua aspek manajerial (non fisik) dapat diterapkan dengan baik dan monitoring dapat berjalan dengan konsisten melalui konsultasi secara langsung setiap minggu dengan para mentor selama proses pendampingan berjalan.

- 3.2. Pendampingan monitoring, program ini membutuhkan waktu enam bulan yang dilakukan pada semester kedua, tujuannya adalah melakukan monitoring atas implementasi materi pelatihan yang sudah dijalankan selama semester pertama. Melalui pendampingan monitoring diharapkan serangkaian implementasi aspek non fisik (manajerial) yang telah dilakukan pendampingan selama semester pertama tetap berjalan sesuai yang direncanakan serta melihat secara langsung keberhasilan implementasi semua aspek manajemen terhadap aktivitas usaha UMKM. Monitoring akhir dari tahap ini adalah untuk mengukur dampak positif pada kinerja usaha pelaku UMK riil serta perkembangan usahanya yang terukur melalui perolehan laba, pertumbuhan modal dan kesejahteraan pelaku usaha.
- 3.3. Pendampingan keberhasilan, program ini terjadi pada tahun kedua selama dua semester, dengan masa kunjungan setiap akhir semester yang bertujuan untuk memastikan keberhasilan implementasi aspek manajemen terhadap aktivitas usaha pelaku UMKM dengan melakukan evaluasi keberhasilan, atas penerapan materi pelatihan,



merekonstruksi model tiap aspek manajemen serta membuat indikator-indikator yang dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan semua aspek manajemen terhadap kinerja usaha UMKM di wilayah pesisir pantai.

Program pendampingan merupakan bagian dari sub model pengelolaan sentra UMKM yang efektif untuk pelaku UMKM, namun pelaksanaan pendampingan membutuhkan satu pemikiran yang komprehensif karena memerlukan sumberdaya pendamping yang mumpuni, waktu yang lama dan biaya operasional yang besar, oleh karena itu tahap pendampingan akan berhasil jika para pemangku kepentingan yang terlibat dalam pengembangan UMKM mampu bersinergi secara *ter-integrated* menjadi satu pilar yang disebut *triple helix ABG (academic, business, government)*, dimana pilar yang terdiri dari kalangan akademisi, bisnis dan birokrasi ini mampu merumuskan kebijakan yang strategis, didukung oleh pemberdayaan masyarakat secara optimal dan berjalan secara konsisten dan berkelanjutan.

## **(2)Implementasi Model Manajemen Sentra UMKM**

Pada tahapan Implementasi Model Manajemen perlu dilakukan usaha-usaha untuk :

1. Implementasi Manajemen yang antara lain meliputi : identifikasi pelaku usaha dalam melaksanakan pelatihan manajemen yang meliputi manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan aspek legalitas sesuai dengan kebutuhan (pemberian materi pelatihan langsung dengan pendampingan usaha, alokasi waktu lamanya pendampingan minimal 6 bulan, perlunya diberikan juga tambahan materi pelatihan pada saat pendampingan yang

berkaitan dengan penggunaan *Information Technology* (IT) dan *business online* dalam kegiatan usaha), implementasi pelatihan sesuai dengan kebutuhan.

2. Implementasi Monitoring Manajemen hasil implementasi manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan legalitas usaha melalui cara memberikan pelatihan yang telah disampaikan antara lain meliputi : monitoring hasil redesain manajemen sesuai dengan kondisi riil, monitoring hasil implementasi manajemen di lapangan/tempat pelatihan, monitoring kinerja hasil (yang dapat dicapai). Diharapkan dapat dilakukan evaluasi tindakan terhadap dampak pengetrapan manajemen sentra UMKM dengan kondisi lapangan sehingga dapat dilakukan perbaikan secara langsung melalui rekonstruksi kondisi fisik dengan implementasinya secara riil. Monitoring dapat dilakukan dalam kurun waktu yang memadai agar dapat dipastikan bahwa model manajemen telah diimplementasikan sesuai dengan cara yang benar dan dilakukan secara konsisten sehingga memberikan ruang yang cukup bagi pelaku UMKM untuk menjalankan model manajemen sentra UMKM yang ada ditempat usahanya dan memberikan manfaat riil bagi pelaku usaha di sentra UMKM wilayah pesisir.
3. Evaluasi hasil implementasi manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan legalitas usaha pelatihan yang antara lain meliputi : evaluasi hasil redesain model manajemen dengan kondisi riil, evaluasi hasil implementasi model manajemen di lapangan/tempat, evaluasi kinerja hasil pelatihan (yang dapat dicapai).
4. Keberhasilan model yang antara lain meliputi : manfaat model manajemen sentra UMKM masyarakat pesisir melalui pelatihan dengan kebutuhan

pelaku usaha UMKM, umpan balik (*feedback*) dari peserta pelatihan tentang (saran dan masukan, keluhan maupun rasa kepuasan) terhadap pelatihan yang telah diikuti, serta permintaan tentang kebutuhan pelatihan di waktu mendatang ( dengan materi yang berbeda).

### **(3) Pengembangan Model Manajemen Sentra UMKM**

Pada Pengembangan Model Manajemen perlu dipertimbangkan adanya:

1. Perubahan bisnis yang antara lain meliputi : adanya perkembangan bisnis pada umumnya yang terkait dengan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha, adanya perubahan pada jenis usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha, serta hal-hal yang mempengaruhi daya saing usaha bagi pelaku usaha dengan cara menambah varian produk, cara memasarkan produk, pemberian kemasan yang menarik, menata pembukuan sesuai dengan akuntansi yang sederhana yang mudah dipahami
2. Perubahan Persaingan antara lain meliputi adanya perkembangan pelaku usaha pada produk, kualitas, varian, harga produk yang ditawarkan dengan pelaku usaha UMKM baik yang berada di sentra-sentra UMKM ataupun yang berada diluar sentra UMKM
3. Perubahan kebijakan yang antara lain meliputi : adanya kebijakan baru dan atau perubahan kebijakan pemerintah yang terkait dengan sektor usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha UMKM, adanya perubahan permintaan (kebutuhan, selera) konsumen atas produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha UMKM. Dengan cara pembuatan ijin Usaha, pengurusan NPWP, pengurusan Halal pada produk yang dihasilkan, hal tersebut untuk memudahkan pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya dan mempermudah dalam pengajuan kredit perbankan. Dan pembayaran pajak
4. Perubahan kebutuhan yang antara lain meliputi : adanya perubahan pelaku usaha di pasar yang sama (perilaku pengusaha) yang sangat

mempengaruhi kegiatan usaha bagi pelaku usaha UMKM, adanya perubahan pada pola atau model manajemen dalam menjalankan kegiatan usaha bagi pelaku usaha UMKM (khususnya pada penggunaan IT) yang berkembang sekarang ini, adanya perubahan pada kebutuhan dan permintaan (*needs and wants*) serta selera dari konsumen terhadap variasi produk maupun pola bisnis yang dijalankan oleh pelaku usaha UMKM. Perubahan –perubahan tersebut harus disesuaikan dengan lokasi atau daerah yang diteliti.

5. Rekonstruksi Model yang antara lain meliputi : adanya perubahan atas sumberdaya pemilik/pelaku usaha UMKM (usaha telah berkembang), adanya perubahan pada bisnis yang dijalankan (ingin menjadi bisnis modern) yang selama ini dijalankan oleh pelaku usaha UMKM, adanya perubahan pada selera pasar (keinginan untuk pindah bisnis), serta adanya keinginan untuk berubah dan berkembang (pindah dari zona yang sekarang ini digeluti) ke zona lain yang dianggap akan menjadikan pelaku usaha UMKM lebih baik.yang mudah dijangkau oleh konsumen infrastruktur perlu mendapat perhatian .

#### **4.1.7 Model Manajemen Sentra UMKM bersifat Fisik**

Manajemen sentra UMKM yang bersifat fisik lebih mengarah pada bagaimana cara mengelola aspek lokasi / tempat usaha, dan berbagai infrastruktur yang diperlukan untuk mendukung fasilitas yang memadai serta dapat meningkatkan aspek pelayanan, keamanan dan kenyamanan pada pengunjung selama berinteraksi dengan pelaku usaha UMKM di wilayah pesisir pantai. Sedangkan Manajemen sentra UMKM yang bersifat fisikjuga dilakukan secara ter-integrated dengan melibatkan pemangku kepentingan secara menyeluruh baik dari kalangan pemerintah, pengusaha, tokoh

masyarakat akademisi dan pelaku usaha itu sendiri, sehingga menghasilkan fasilitas yang lebih memadai untuk pelayanan pengunjung dan pelaku usaha.

### **1. Tahap Redesain**

Redesain merupakan aktivitas yang dilakukan oleh organisasi pemerintah, perguruan tinggi, perusahaan atau sekelompok masyarakat untuk penataan ulang (tata kelola) baru dengan harapan memperoleh tingkat efektivitas dan efisiensi yang lebih baik. Redesain pengelolaan suatu organisasi sering dirasakan kurang memberi manfaat bagi sekelompok pelaku UMKM bahkan tidak memiliki dampak signifikan terhadap pengembangan usaha yang berada pada sentra UMKM wilayah pesisir pantai, karena redesain dilakukan secara parsial oleh pihak tertentu tanpa mengkaji lebih mendalam apa yang sebenarnya dibutuhkan masyarakat, oleh karena itu redesain membutuhkan koordinasi dan kerjasama dengan pihak terkait agar pengelolaan fasilitas fisik yang berada di wilayah pesisir pantai dan sentra UMKM mampu memberi kontribusi bagi masyarakat dalam menjalankan aktivitas usahanya.

Fasilitas fisik sentra UMKM yang berada di wilayah pesisir pantai, masih memerlukan penataan yang *ter-integrated*, agar semua aspek fisik yang berada di tengah sentra UMKM dapat memberi nilai tambah terhadap rasa aman dan nyaman masyarakat yang berkunjung serta mengunjungi sentra UMKM yang berada di wilayah pesisir pantai. Pengelolaan tempat usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha di sentra UMKM memiliki tingkat implementasi yang berbeda beda, oleh karena itu penataan tempat usaha masih membutuhkan inovasi dan kreativitas yang optimal lagi terutama kemampuan mencerminkan pengelolaan lokasi usaha yang sesuai dengan harapan pengunjung dan pelaku usaha, serta infrastruktur di wilayah pesisir pantai dan sentra UMKM, sehingga upaya tersebut turut menciptakan nuansa yang nyaman, aman pada seluruh

aspek fasilitas fisik yang berada pada sentra UMKM di wilayah pesisir pantai. Untuk menggambarkan secara lengkap tentang redesain pengelolaan sentra UMKM yang bersifat fisik dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Redesain lokasi usaha, lokasi usaha di area sentra UMKM wilayah pesisir pantai secara fisik sulit dilakukan perubahan karena beberapa pertimbangan diantaranya: a) lahan yang terbatas, b) status lahan, c) struktur lokasi usaha dan d) lokasi usaha, oleh karena itu pengelolaan lokasi usaha tidak memungkinkan berorientasi pada luasnya lahan tetapi mengarah pada terbentuknya lokasi usaha yang lebih tertata kualitasnya, baik dari aspek desain, terutama upaya penciptaan nuansa yang aman dan nyaman serta berkarakteristik sedangkan redesain tempat usaha, tempat usaha merupakan wilayah individual setiap pelaku usaha UMKM, oleh karena itu redesain pengelolaan tempat usaha dan karakteristiknya sangat ditentukan oleh selera pemiliknya, namun perlu disadari bahwa sentra UMKM merupakan suatu kawasan usaha yang harus dijaga dan dipelihara secara bersama oleh seluruh komunitas yang berada didalamnya agar keberadaan sentra UMKM dapat menjadi suatu kawasan yang kondusif untuk memutar roda perekonomian masyarakat setempat. Tempat usaha yang berada di sentra UMKM sebaiknya dapat mencerminkan keamanan dan kenyamanan bagi pengunjung, jenis barang dan berbagai cara display barang dagangan dapat disesuaikan dengan selera pemilik.

Pengelolaan tempat usaha di kawasan sentra UMKM sebaiknya mencerminkan karakteristik diantaranya:

- a. Memberi identitas tempat usaha dengan tulisan yang khas yang disesuaikan dengan karakter yang ada di wilayah pesisir pantai masing-masing

- b. Tempat usaha yang mencerminkan nilai kearifan lokal dan nilai budaya dari masyarakat setempat
  - c. Perilaku dan pelayanan dari para pemiliknya/penjual yang menampilkan budaya lokal masyarakat setempat
2. Redesain infrastruktur, infrastruktur merupakan ketersediaan ragam fasilitas yang dapat mendukung terciptanya pelayanan pengunjung yang aman, nyaman dan tenang di kawasan sentra UMKM. Infrastruktur umumnya lebih banyak dipersiapkan oleh lembaga, organisasi atau kelompok komunitas karena infrastruktur lebih bersifat universal dan sulit dipenuhi secara individu, oleh karena itu perlu perencanaan, penyediaan, pengawasan, pemeliharaan yang terpadu dalam rangka mewujudkan infrastruktur yang aman dan nyaman.

Infrastruktur di lokasi sentra UMKM dan di wilayah pesisir pantai seharusnya di rancang secara terpadu mulai dari sarana prasarana menuju lokasi sentra UMKM (jalan, denah lokasi/petunjuk arah), dekat lokasi sentra UMKM (tempat parkir, taman dan fasilitas umum), sarana dan prasarana di lokasi sentra UMKM, Pengelolaan infrastruktur di lokasi sentra UMKM seharusnya memiliki makna khusus agar dapat memberi karakteristik dan nilai keunikan di lokasi pesisir pantai dengan memperhatikan hal sebagai berikut:

- a. Menyediakan infrastruktur penunjang yang memadai untuk menuju kearahlokasi sentra UMKM (jalan yang layak, denah dan petunjuk arah menuju sentra UMKM yang lengkap dan jelas dari segala arah kota dan jarak)
- b. Menyediakan infrastruktur penunjang di area dekat wilayah pesisir pantai yang memadai, aman dan nyaman (tempat parkir kendaraan, kamar mandi, tempat istirahat, taman yang asri dan sarana komunikasi & informasi)

- c. Penyediaan infrastruktur yang mencerminkan nilai kearifan lokal dan nilai budaya dari masyarakat setempat, agar pengunjung dapat merasakan situasi yang aman, dan nyaman
- d. Terus mengembangkan infrastruktur yang memadai dari waktu ke waktu tanpa meninggalkan karakteristik budaya dan nilai-nilai kearifan lokal dari masyarakat setempat. Biasanya setiap lokasi sentra UMKM memiliki satu keunikan yang tidak dimiliki oleh kota lainnya, inilah yang harus digali dan dikembangkan secara berkesinambungan.  
Manajemen sentra UMKM yang bersifat fisik banyak melibatkan unsur pemangku kepentingan baik dari pemerintah, pelaku bisnis, akademisi dan masyarakat serta pelaku UMKM sendiri, oleh karena itu diperlukan pola interaksi yang *ter-integrated* dari para pemangku kepentingan agar dapat menghasilkan satu kebijakan yang aplikatif dan berkelanjutan.

## **2. Tahap Monitoring**

Monitoring merupakan proses dan upaya untuk menjamin keberlanjutan hasil redesain pengelolaan sentra UMKM agar dapat diimplementasikan secara benar dan konsisten sesuai dengan tujuannya. Hal yang sering diabaikan oleh para perumus kebijakan adalah membiarkan pelaku usaha tidak melakukan pengelolaan sentra UMKM sesuai yang diinginkan tanpa adanya monitoring yang memadai, sehingga dalam kurun waktu tertentu hasil dari redesain pengelolaan sentra UMKM tidak dapat berfungsi lagi dengan baik.

Monitoring dapat dipergunakan sebagai instrumen untuk mengevaluasi terkait dengan manajemen sentra UMKM yang telah diterapkan pada sekelompok usaha di sentra UMKM, apakah hasil redesain tersebut telah sesuai dengan kondisi riil yang ada di lapangan, karena seringkali dilakukan suatu kebijakan tanpa memperhatikan kondisi



riil yang dihadapi secara langsung oleh para pelaku UMKM.

Melalui monitoring secara langsung terhadap kondisi riil sentra UMKM, diharapkan dapat dilakukan evaluasi tindakan terhadap dampak tata kelola dengan kondisi di lapangan, sehingga dapat dilakukan perbaikan secara langsung melalui rekonstruksi kondisi fisik dengan implementasinya secara riil. Monitoring dapat dilakukan dalam kurun waktu yang memadai agar dapat dipastikan bahwa tata kelola fasilitas fisik telah diimplementasikan sesuai dengan cara yang benar dan dilakukan secara konsisten, sehingga memberi ruang yang cukup bagi pelaku UMKM untuk mengelola fasilitas fisik yang ada ditempat usahanya dan memberi manfaat secara riil baginya dalam meningkatkan pelayanan yang lebih baik kepada pengunjung serta mendorongnya untuk datang belanja di sentra UMKM.

Tahap monitoring akan dilakukan melalui tiga jenjang yaitu evaluasi redesain fisik, evaluasi hasil implementasi pengelolaan fisik serta evaluasi kinerja hasil. Untuk memberi penjelasan yang detail, dapat disajikan dalam gambar sebagai berikut

Monitoring yang dilakukan tentu dapat memahami dengan benar apa yang menjadi kebutuhan riil para pelaku usaha, sehingga desain pengelolaan sentra UMKM dapat diimplementasikan dengan cara yang benar serta memberi dampak positif terhadap keberhasilan usaha pada satu kawasan tertentu. Program monitoring yang memadai memerlukan waktu delapan belas bulan yang terbagi menjadi tiga periode yaitu:

- a. Enam bulan pertama digunakan untuk melakukan evaluasi secara langsung atas kesesuaian penerapan manajemen sentra UMKM yang dilakukan oleh pelaku usaha terutama yang terkait dengan penyesuaian konsep pengelolaan dengan kondisi riil masing-masing pelaku

usahaUMKM. Kegiatan ini diharapkan mampu melakukan modifikasi konsep manajemen sentra UMKM yang telah di desain agar selaras dengan kondisi nil di lapangan, sehingga penerapan semua aspek manajemen sentra UMKM dapat berjalan dengan konsisten dan termonitor dengan mudah melalui konsultasi langsung selama proses monitoring yang di lakukan setiap waktu (setiap minggu) oleh tim monitoring yang telah ditunjuk melalui sebuah kerjasama pihak terkait.

- b. Enam bulan kedua digunakan untuk melakukan evaluasi hasil atas implementasi pengelolaan sentra UMKM selama enam bulan pertama, adapun tujuan tahap ini adalah untuk memastikan bahwa serangkaian proses pengelolaan sentra UMKM yang telah dilakukan selama enam bulan pertama tetap berjalan secara konsisten serta melihat secara langsung keberhasilan implementasi dari semua aspek manajemen sentra UMKM, baik pengelolaan lokasi usaha, tempat usaha maupun infrastruktur yang berada di kawasan tersebut. Evaluasi akhir dari tahap ini adalah mengukur dampak positif yang muncul atas kinerja usaha pelaku UMKM bagi perkembangan dan keberhasilan usahanya.
- c. Enam bulan ketiga digunakan untuk melakukan evaluasi kinerja hasil yaitu mengetahui keberhasilan dari implementasi seluruh aspek pengelolaan sentra UMKM terhadap aktivitas usahanya dengan cara melakukan evaluasi keberhasilan dari implementasi pengelolaan sentra UMKM, merekonstruksi model pengelolaan sentra UMKM sesuai dengan kebutuhan serta membuat indikator-indikator yang dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan semua aspek pengelolaan sentra terhadap kinerja usaha sentra UMKM di wilayah pesisir pantai di Jawa Timur.

Program monitoring merupakan bagian dari model manajemen sentra UMKM yang efektif bagi pelaku usaha, namun pelaksanaan

monitoringnya memerlukan pemikiran yang komprehensif karena membutuhkan sumberdaya pendamping (mentor), waktu dan biaya, oleh karena itu tahap monitoring akan berhasil jika para pemangku kepentingan yang terlibat dalam pengembangan sentra UMKM mampu disinergikan secara *ter-integrated* menjadi satu kesatuan yang disebut dengan *triple helix ABG (academic, business, government)*, dimana keterpaduan tiga pilar utama dari kalangan akademisi, bisnis dan birokrasi mampu untuk merumuskan kebijakan yang terkait dengan pengelolaan sentra UMKM yang efektif, terpadu dan berkesinambungan, sehingga sentra UMKM dapat menjadi satu kawasan bisnis yang dapat memacu roda perekonomian masyarakat secara mandiri dan berkontribusi secara riil bagi kesejahteraan masyarakat.

### **3. Tahap Pengembangan**

Tahap pengembangan merupakan upaya untuk memandirikan pelaku usaha UMKM siap menghadapi perubahan-perubahan yang terjadi dan memberi dampak ancaman pada keberlangsungan usaha UMKM dimasa mendatang, oleh karena itu tidak ada jalan lain bahwa model pengelolaan sentra UMKM yang efektif dan dapat bertahan dalam lingkungan persaingan yang dinamis, maka harus disertai dengan upaya membekali kemampuan untuk pengembangan pengelolaan sentra UMKM dinamis dan *acceptable*. Tahap pengembangan merupakan proses pendewasaan pada pelaku UMKM agar dapat terus bertahan ditengah persaingan usaha yang semakin kompleks dan rumit. Tahap pengembangan merupakan upaya bagaimana para pelaku usaha UMKM terus melakukan aktivitas yang kreatif serta inovatif dalam mengikuti perubahan pola pengelolaan sentra UMKM yang aplikatif serta mampu memandu aktivitasnya sepanjang waktu melalui implementasi pengelolaan usaha yang memadai.

Model manajemen sentra UMKM bukan bersifat statis tetapi dinamis, terus mengikuti perubahan yang terjadi pada eranya, oleh karena itu Model pengelolaan akan efektif jika para pelaku usaha mampu mengembangkan model pengelolaan yang sesuai dengan tingkat kebutuhan yang digunakan untuk mengelola aktivitas usahanya, karena aktivitas usaha juga terus berkembang sesuai dengan problematik yang muncul. Perubahan aktivitas usaha pasti terjadi karena adanya perubahan faktor selera pembeli, faktor lingkungan, faktor persaingan, faktor internal bahkan adanya faktor perubahan global, oleh karena itu model pengelolaan harus terus menciptakan kreativitas dan inovasi sesuai dengan kebutuhannya agar mampu digunakan terus untuk mengelola aktivitas usahanya.

Tahap pengembangan dapat dilakukan melalui pola yang sederhana yaitu:

- a. Mengidentifikasi perubahan selera yang terjadi ditengah masyarakat terutama perubahan selera pembeli, persaingan serta perkembangan informasi dan teknologi di era terkini.
- b. Mengidentifikasi kebutuhan sumberdaya yang diperlukan untuk mewujudkan dan memenuhi kebutuhan perubahan yang terjadi ditengah masyarakat dengan tingkat kompleksitas yang tinggi, khususnya perubahan fasilitas fisik maupun pelayanan yang lebih baik bagi pengunjung.
- c. Rekonstruksi model manajemen sentra UMKM jika dirasa sudah tidak mampu lagi menumbuhkan selera pengunjung, karena perubahan tata kelola terhadap lokasi usaha, tempat usaha dan infrastruktur kawasan sentra UMKM yang semakin kompleks, bertambahnya kapasitas, keperluan untuk pengendalian serta adanya tuntutan efektivitas dan efisiensi.

- d. Perubahan pengembangan yaitu kebutuhan untuk melakukan penyesuaian model manajemen sentra UMKM menjadi lebih efektif dan efisien, sehingga mampu untuk menumbuhkan usahanya menjadi lebih baik, capaian kinerja yang lebih terarah dan hasil kerja yang lebih layak.

Pengembangan model manajemen sentra UMKM sudah menjadi satu kebutuhan bagi organisasi bagi pelaku usaha agar tetap eksis menjaga reputasi kinerjanya ditengah persaingan yang dinamis, oleh karena itu diperlukan sikap proaktif dari para pelaku usaha untuk terus mengantisipasi bahwa perubahan bukan malapetaka tetapi justru peluang untuk melakukan kreativitas dan inovatif pengelolaan usaha yang aplikatif sehingga mampu memberi layanan yang "*superior value*" bagi pembeli dan masyarakat serta mampu mendatangkan benefit yang layak bagi para pelaku usaha sendiri dan menjamin keberlanjutan usahanya di masa mendatang.

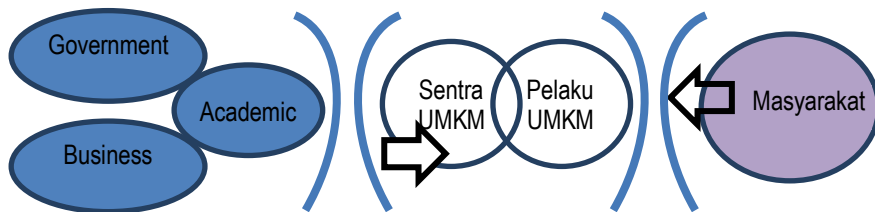
#### **4.1.8 Kebutuhan Pengembangan Model Manajemen Dari Peran *Stakeholder***

Model manajemen sentra UMKM yang efektif membutuhkan dukungan dari *stakeholder* sebagai instrumen penggerak sekaligus sebagai pelaku usaha UMKM baik langsung maupun tidak langsung, manajemen sentra UMKM bersifat kompleks, oleh karena itu pihak pemangku kepentingan perlu mempertimbangkan perannya dalam rangka menjamin keberlanjutan usaha UMKM sesuai dengan kapasitasnya dan melakukan upaya riil serta bersinergi satu sama lainnya agar dapat memberi sumbangsih secara optimal, komprehensif, konsisten serta berkelanjutan.

Pengembangan model manajemen sentra UMKM sebagai model membutuhkan dukungan dari *stakeholder* yang terdiri dari: a) *triple helix* yaitu optimalisasi peran kolaborasi tiga pilar utama yang terdiri kalangan

akademisi, pelaku bisnis dan birokrasi, b) pemberdayaan pilar masyarakat dan c) terintegrasinya komunitas UMKM yaitu pelaku UMKM dan sentra UMKM.

Model pengembangan manajemen sentra UMKM merupakan satu kebutuhan yang tidak dapat dihindari karena perubahan global, perubahan ingin terus eksis, tuntutan selera masyarakat dan teknologi, sehingga peran *stakeholder* sangat menentukan arah perubahan model pengelolaan yang *acceptable* dengan lingkungannya, oleh karena itu keterlibatan *stakeholder* secara *ter-integrated* tentu akan mempercepat proses nilai tambah bagi UMKM. Untuk menjelaskan detail proses pengembangan model dapat ditunjukkan dalam gambar berikut ini:



**Gambar 4.4** Pengembangan Model Manajemen dan Peran Stakeholder

Gambar diatas menunjukkan bahwa pengembangan model manajemen sentra UMKM, bukan hal yang mudah untuk dilakukan, karena banyak pihak yang harus dilibatkan dalam proses, *ter-integrated* dan jelas perannya dalam pengembangan model manajemen hasilnya dapat dimanfaatkan secara optimal dan berkontribusi secara riil bagi kemajuan usaha UMKM seta meningkatkan kesejahteraan warga. Pesisir pantai

Model ini membagi tiga wilayah kerja yang melibatkan unsur yang berbeda-beda, namun secara keseluruhan akan bermuara pada satu tujuan yang sama yaitu membangun model manajemen sentra UMKM yang efektif. Adapun tiga wilayah tersebut terdiri dari: a) kelompok formal, yang meliputi

kalangan akademisi, birokrasi dan pelaku bisnis, b) kelompok informal, yaitu pemberdayaan masyarakat yang ada di wilayah pesisir baik tokoh masyarakat, c) komunitas penggiat UMKM yang meliputi pelaku UMKM dan sentra UMKM.

#### **4.1.8.1 Optimalisasi *Triple Helix***

*Triple helix* merupakan penyatuan tiga pilar dari pemangku kepentingan yang secara formal berkontribusi dalam pengembangan UMKM, namun seringkali tidak *ter-integrated* dan optimal perannya dalam pengelolaan UMKM, oleh karena itu diperlukan sinergi dari tiga pilar utama dalam menyusun kebijakan yang strategis terkait dengan pengembangan UMKM.

Unsur *academic* (perguruan tinggi), unsur *business* (pelaku usaha) dan unsur *government* (birokrasi/pemerintah) secara formal memiliki potensi yang memadai untuk memainkan perannya, namun kenyataannya masih jauh dari yang diharapkan, oleh karena itu optimalisasi merupakan kata kunci untuk membawa UMKM keluar dari permasalahan manajerial yang masih stagnan selama ini.

Saling keterkaitan dan optimalisasi peran tiga unsur *stakeholder* disebut *triple helix* yaitu menyatukan tiga kekuatan dalam satu model perumusan kebijakan yang terkait dengan pengembangan pengelolaan sentra UMKM wilayah pesisir pantai di Jawa Timur di Jawa Timur.

#### **1. Unsur Pendidikan Tinggi / Akademik**

Unsur akademik adalah lembaga pendidikan tinggi yang secara riil tersebar hampir di seluruh wilayah Jawa Timur baik lembaga pendidikan tinggi berstatus negeri maupun swasta, namun perannya dalam pengembangan UMKM masih jauh dari harapan, oleh karena itu optimalisasi sumberdaya manusia/peneliti yang cukup mumpuni ini harus dimanfaatkan

untuk meningkatkan kualitas sumberdaya pelaku UMKM, sedangkan keterbatasan sumber dana lembaga pendidikan tinggi dapat di atasi dengan jalan memanfaatkan sumber dana yang berasal dari lembaga lainnya seperti dana corporate social responsibility (CSR), lembaga pembiayaan maupun alokasi dana khusus yang disediakan melalui skema anggaran dari kementerian atau melalui alokasi dana dari satuan kerja perangkat daerah (SKPD) yang dianggarkan melalui APBD daerah setempat.

Bermitra dengan kalangan pebisnis atau pemerintah adalah kata kunci dan langkah strategis untuk pengembangan UMKM, sehingga dapat disusun kerja sama yang terintegrasi. Tugas utama dari pendidikan tinggi adalah menyelenggarakan bidang pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat serta penunjang lainnya, oleh karena itu tugas dibidang penelitian dan pengabdian pada masyarakat merupakan tugas yang dapat diimplementasikan dengan cara memberi pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM, tentu sesuai dengan kompetensi masing-masing lembaga pendidikan tinggi.

Sebaiknya setiap lembaga pendidikan tinggi yang berdomisili di daerah dapat mengoptimalkan peran sumberdayanya untuk memacu dan mendorong kemajuan UMKM melalui program civitasakademikanya baik dari unsur lembaga, dosen dan mahasiswanya.

Program berkala terkait dengan bina mitra terhadap sekelompok masyarakat merupakan salah satu solusi strategis dalam mengurai benang kusut terkait dengan permasalahan UMKM, sehingga program ini dapat membantu kalangan UMKM yang mengalami kebuntuan dalam hal pengelolaan usahanya. Program bina mitra sebaiknya menjadi program wajib bagi setiap pendidikan tinggi di seluruh daerah, dimana setiap semester mahasiswa dan lembaga turun ke mitra binaannya untuk melakukan pendampingan sesuai dengan kebutuhan masyarakat/kelompok usaha



UMKM yang menjadi obyeknya.

Dalam programnya setiap pendidikan tinggi dapat menyertakan mahasiswanya untuk turun ke lapangan sesuai dengan kompetensi masing-masing selama kurun waktu tertentu. Secara reguler dapat diganti sehingga sepanjang satu semester bahkan sepanjang tahun selalu ada program pendampingan secara rutin dan terjadwal, sehingga keberlanjutan program pelatihan dan program pendampingan dapat berjalan sesuai kebutuhan masyarakatnya.

Program lembaga pendidikan tinggi harus menjamin bahwa setiap bentuk pelatihan dapat terimplementasi dengan benar serta sesuai dengan karakteristik riil yang ada di lapangan dan merupakan kebutuhan bagi pelaku UMKM. Secara terinci program pendidikan tinggi beserta sivitas akademika dapat diarahkan pada kegiatan sebagai berikut:

1. Menyusun program bina mitra dengan sekelompok masyarakat dan lembaga lain dalam rangka memberi pelatihan dan pendampingan untuk pelaku UMKM yang berdomisili di daerah tertentu, tentu saja sesuai dengan skala prioritas yang telah dipetakan oleh dinas terkait. Dan menyesuaikan kebutuhan materi pelatihan yang hendak disampaikan pada masing-masing lokasi obyek penelitian
2. Menyusun kebutuhan kelompok masyarakat atau pelaku UMKM tentang model pelatihan yang terkait dengan pengembangan usahanya. Identifikasi ini dapat dilakukan melalui program penelitian terlebih dahulu sehingga dapat dirumuskan berbagai kebutuhan pelatihan yang dapat mendorong kemajuan usaha UMKM. Model manajerial, pengelolaan usaha atau tata kelola, sering menjadi kendala terbesar bagi pelaku UMKM, oleh karena itu setiap lembaga pendidikan tinggi dapat menentukan prioritas pelatihan sesuai dengan bidang keilmuan yang ada pada lembaganya.
3. Menyusun kebutuhan sumberdaya yang terkait dengan implementasi

program bina mitra untuk setiap obyek dan kurun waktu tertentu (idealnya dua tahun). Orientasi kebutuhan sumberdaya dapat diprioritaskan pada penentuan jadwal, pemilihan mitra bina dengan sekelompok UMKM, kebutuhan jenis pelatihan, jumlah dosen dan mahasiswa yang ikut dilibatkan dalam program pelatihan, pendampingan sampai pada pengembangan.

4. Melakukan kemitraan dengan kalangan pemerintahan atau pelaku bisnis untuk sinkronisasi dengan program pemerintah atau program *corporate* lainnya dalam rangka pemenuhan sumber dana, agar implementasi program pelatihan dan pendampingan dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
5. Melaksanakan program pelatihan, pendampingan dan pengembangan dengan kelompok masyarakat atau pelaku UMKM sesuai dengan fokus kajian serta kompetensi yang dimilikinya.
6. Melakukan evaluasi program pendampingan untuk dilanjutkan pada program pengembangan, sehingga para pelaku UMKM mampu mencapai kemandirian dalam mengelola usahanya serta siap menghadapi persaingan pasar.

## **2. Business (Unsur Pelaku Usaha)**

Kelompok bisnis yang sudah masuk dalam kategori besar umumnya memiliki kebijakan bina mitra dengan masyarakat disekitar lokasi usahanya atau komunitas kelompok masyarakat tertentu seperti UMKM, lembaga sosial, lembaga pendidikan tinggi dan lembaga lainnya, hal ini sebagai wujud tanggungjawab sosialnya melalui program *corporate social responsibility* (CSR).

Program CSR bukan suatu hal yang berlebihan karena *corporate* tumbuh berkembang ditengah masyarakat, tentu *share* keuntungan merupakan program strategi berkelanjutan bagi perusahaan. *Corporate*

memiliki kewajiban dibidang perpajakan, kesejahteraan masyarakat dan program bina lingkungan dengan cara menyisihkan sebagian profitnya untuk masyarakat.

Melakukan kemitraan dengan lembaga pendidikan tinggi tentunya merupakan langkah strategis, karena telah mempertemukan dua sumberdaya yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM yaitu sumberdaya manusia yang mumpuni untuk memberikan pelatihan serta sumberdaya dana untuk membiayai program pelatihan, sehingga sinergi dua institusi ini akan memberikan manfaat yang lebih optimal bagi UMKM atau kelompok masyarakat.

Selama ini sering kalangan bisnis melakukan program CSR secara parsial dengan memberi bantuan pada kelompok masyarakat atau pelaku UMKM, namun tidak disertai dengan program pendampingan yang terstruktur sehingga banyak bantuan yang diberikan menjadi tiada berguna, oleh karena itu sudah selayaknya kalau program ini disinergikan secara terintegrasi diantara kalangan akademisi, pelaku usaha dan pemerintah untuk mengoptimalkan sumberdayanya sesuai dengan domainnya masing-masing.

Aktivitas yang seharusnya dilakukan oleh kalangan bisnis melalui program CSR atau program bantuan lainnya dapat diarahkan pada sasaran yang strategis sebagai berikut:

1. Menentukan skala prioritas program CSR yang akan dilakukan oleh *corporate* baik menyangkut program kegiatan, jumlah dana yang dialokasikan, sasaran dan target yang diinginkan
2. Membangun bina mitra dengan berbagai lembaga pendidikan tinggi setempat untuk melakukan kerja sama terintegrasi dalam pelaksanaan program CSR dan bina lingkungan yang berorientasi pada peningkatan taraf hidup masyarakat
3. Melakukan evaluasi program CSR dan bina mitra dengan kalangan

pendidikan tinggi agar menghasilkan program berkelanjutan untuk pelaku usaha UMKM yang lebih terintegrasi dan holistik

### **3. Government (Unsur Pemerintahan)**

Pemerintah merupakan unsur regulator yang menentukan keberhasilan dari keberlanjutan masa depan UMKM di Indonesia, oleh karena itu baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah melalui kewenangannya harus mampu membuat regulasi yang mampu mendorong tumbuh berkembangnya aktivitas ekonomi bagi masyarakatnya.

Seharusnya pemerintah, lembaga pendidikan tinggi dan kalangan *corporate* bersinergi untuk menyusun program *ter-integrated* dan holistik terkait upaya untuk menumbuhkembangkan usaha UMKM yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, oleh karena itu program yang bersifat parsial, ego sektoral harus dikesampingkan, sudah saatnya tiga pilar pemangku kepentingan yang terdiri dari akademisi, bisnis dan pemerintah menyusun program terpadu untuk mengangkat model pengelolaan sentra UMKM yang lebih baik, bermartabat dan berdayaguna.

Secara terinci peran pemerintah dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pemerintah sebagai unsur regulator seharusnya mampu untuk menyusun suatu regulasi yang memberi perlindungan terhadap UMKM, mengingat jumlahnya yang sangat besar dan terbukti telah memberi kontribusi terhadap perekonomian dan kesejahteraan masyarakat melalui kiprahnya di sektor UMKM.
2. Pemerintah pusat melalui Menristekdikti telah memberi insentif pendanaan di bidang penelitian dan pengabdian kepada masyarakat bagi lembaga pendidikan tinggi, oleh karena itu setiap pemerintah daerah yang wilayahnya ditempati sebagai lokasi lembaga pendidikan tinggi, sebaiknya melakukan kerjasama dan bermitra untuk menyusun program pengentasan

berbagai permasalahan yang di rasakan oleh masyarakat, terutama bina mitra dengan sekelompok masyarakat atau sentra UMKM yang berada di wilayahnya.

3. Memberi sanksi tegas terhadap *corporate* yang tidak melakukan program CSR sesuai dengan regulasi yang ada, dengan regulasi yang jelas tentu semua pihak dapat saling mendukung upaya pengembangan UMKM yang berorientasi pada kemitraan. Lembaga pendidikan tinggi, *corporate* dan pemerintah daerah yang berada dalam satu wilayah yang sama (tingkat kecamatan) dapat saling bermitra untuk mengembangkan eksistensi dan keberlanjutan sentra UMKM yang ada di wilayahnya, sehingga UMKM bukan sebagai obyek tetapi juga menjadi subyek dalam perekonomian suatu negara.

#### **4.1.8.2 Komunitas UMKM yang *Ter-integrated***

Usaha mikro kecil dan menengah memiliki dua karakteristik yang bersifat unik yaitu keterkaitan antara pelaku UMKM dan sentra UMKM. Kondisi semacam ini hampir terjadi dan tersebar di seluruh wilayah Jawa Timur, oleh karena itu sudah saatnya untuk memanfaatkan potensi UMKM ini sebagai ekonomi alternatif yang dapat menunjang pertumbuhan perekonomian regional.

Optimalisasi peran dari UMKM masih memerlukan intervensi dari berbagai pihak khususnya dari *stakeholder* yang memiliki kapasitas dan keterlibatan secara langsung maupun, tidak langsung dengan pengelolaan UNIKM. Secara umum UMKM masih memiliki beberapa keterbatasan diantaranya: a) kualitas sumberdaya manusia, b) akses permodalan, c) penerapan manajemen, d) akses pasar, e) teknologi komunikasi dan informasi, dan f) jejaring/ kemitraan.

Keterbatasan tersebut merupakan permasalahan klasik yang terjadi

pada sektor UMKM, oleh karena itu perlunya membangun sinergi dari *stakeholder* untuk mengembangkan sentra UMKM serta meningkatkan kompetensi pelaku UMKM agar keduanya dapat menjadi salah satu komponen pelaku ekonomi yang mandiri.

Sentra UMKM dan pelaku UMKM bagaikan dua sisi keping mata uang yang mana sisi satu dengan sisi lainnya tidak dapat dipisahkan dan tetap menjadi satu kesatuan yang utuh, hal ini tidak lepas dari kondisi riil bahwa UMKM: a) pelakunya masih skala mikro dan kecil, b) modal relatif kecil, c) sektor informal, d) lokasinya bersifat cluster. Karakteristik ini menyiratkan bahwa sebagian besar UMKM berada dalam satu kawasan yang dihuni oleh sekelompok masyarakat yang memiliki ragam kegiatan usaha yang relatif sama namun memiliki keunikan berbeda beda, sebagai contoh sentra UMKM kuliner di wilayah pesisir pantai Jawa Timur.

Sebagian besar sentra kuliner menjual makanan namun jenisnya makanannya berbeda-beda, hal ini yang menjadi keunikan dari sentra UMKM, oleh karena itu pengembangan sentra UMKM tidak dapat dipisahkan dengan pelakunya, untuk menggambarkan secara rinci tentang komunitas UMKM dapat diuraikan berikut ini:

### **1. Pelaku UMKM Wilayah Pesisir**

Pelaku usaha mikro dan kecil sebagian besar masih dilakukan oleh kelompok masyarakat marginal, jumlah pelaku sangat besar namun skala usahanya masih sangat kecil, oleh karena itu pelaku UMKM masih membutuhkan pendampingan pada aspek manajerialnya terutama peningkatan kompetensi pengelolaan usaha, akses pasar, akses permodalan, akses teknologi komunikasi dan informasi serta membangun jejaring (kemitraan). Jumlah UMKM Jawa Timur sangat besar dan terbukti memberi kontribusi bagi perekonomian dan peningkatan kesejahteraan warganya walaupun masih belum optimal, oleh karena itu

diperlukan sinergi dari kalangan *stakeholder* dalam merumuskan kebijakan strategis dalam membangun keunggulan daya saing UMKM dalam memasuki masyarakat ekonomi Asean dan persaingan global. Keberlanjutan usaha UMKM merupakan upaya strategis dalam rangka memperkuat sistem perekonomian dan jati diri suatu bangsa, khususnya perekonomian domestik yang mengarah pada kemandirian sistem anggaran, oleh karena itu pengembangan kompetensi manajerial pelaku UMKM harus diarahkan pada beberapa kebijakan strategis sebagai berikut:

- a. Terciptanya pelaku UMKM yang berkompeten, kreatif dan inovatif, sehingga mampu dan siap menghadapi berbagai tantangan dan persaingan global
- b. Berorientasi pada bisnis, bukan sekedar membuka usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya tetapi untuk meraih profit, menciptakan nilai sumberdaya yang produktif
- c. Meningkatkan kemampuan manajerial yang mumpuni guna untuk mengelola usahanya lebih efektif dan efisien
- d. Terjalinnnya kemitraan dengan lembaga lain baik yang terkait dengan akses pembiayaan, akses pasar, akses sumberdaya dan akses keberlanjutan usaha
- e. Pemanfaatan teknologi komunikasi dan informasi, dalam rangka menuju pada bisnis berbasis digital, hal ini akan menunjang implementasi bisnis yang cepat, jangkauan luas, kinerja bisnis semakin baik.

## **2. Sentra UMKM Wilayah Pesisir**

Sentra UMKM merupakan suatu kawasan yang dihuni oleh sekelompok orang yang menjalankan kegiatan usaha yang sama, karena adanya panggilan jiwa dan merasa senasib dan sepenanggungan, memiliki tujuan

sama, memiliki komunitas yang sama bahkan terbentuk karena faktor lingkungan yang sama. Namun dalam perkembangan sentra UMKM ada yang sengaja dijadikan lokasi khusus usaha agar mempermudah proses pembinaan, pengembangan, pengawasan dan tujuan lainnya. Kegiatan usaha yang tergabung dalam sentra UMKM akan memperoleh nilai manfaat lebih baik daripada melakukan usaha dilokasi sendiri, oleh karena itu sentra UMKM masih dibutuhkan dalam rangka pengembangan usaha dari kelompok masyarakat, adapun nilai tambah yang diperoleh pelaku usaha yang berada di sentra UMKM adalah:

- a. Transformasi *hardskill* dan *softskill* berjalan lebih lancar diantara pelaku UMKM, karena berada pada satu kawasan, sehingga tidak membutuhkan waktu yang lama, bahkan semua proses akan berjalan secara alami (informal).
- b. Komunikasi semua aspek kegiatan di sentra UMKM akan berjalan efektif dan efisien, karena bersifat informal dan melibatkan pelaku yang karakteristiknya relatif sama
- c. Memudahkan konsumen atau masyarakat untuk memenuhi kebutuhan suatu produk yang diinginkan dengan cara mengenalinya melalui sentra UMKM di lokasi tertentu sekaligus alternatif pilihan produk yang diinginkan.
- d. Ajang pengenalan produk yang sangat efektif dan efisien, karena tidak harus melakukan promosi secara individual, konsumen datang dan mengenalinya sendiri ke lokasi, tinggal bagaimana cara menciptakan suasana tempat usaha yang menarik, nyaman dan bersahabat dengan pembeli
- e. Akses informasi dan kemitraan dengan lembaga lain akan menjadi mudah dan cepat karena semua proses kemitraan akan berlangsung ditempat lokasi usaha serta memberi rasa aman bagi mitranya.



Kemitraan menjadi bagian strategi penting dalam pengembangan usaha maupun sentra UMKMnya sendiri, oleh karena itu sentra UMKM dibutuhkan untuk menjamin keberlanjutan usaha UMKM disaat sekarang maupun dimasa yang akan datang.

Mengacu pada karakteristik usaha yang dilakukan oleh masyarakat kita, maka kehadiran sentra UMKM masih sangat dibutuhkan dalam rangka pengembangan UMKM, oleh karena itu sentra UMKM harus menjadi media pemberdayaan bagi masyarakat dalam rangka menjadikan basis kekuatan ekonomi alternatif warga yang mandiri dan berkontribusi riil bagi kesejahteraan. Sentra UMKM di wilayah pesisir pantai dapat dibedakan bentuk dan fungsinya sebagai berikut:

1. Sentra UMKM bersifat informal, yaitu suatu komunitas pelaku UMKM yang terbentuk dari inisiatif pelaku usaha yang bermukim of kawasan tersebut baik secara sengaja atau tidak sengaja, mengingat adanya kepentingan bersama, nasib yang sama, ingin maju bersama dan menlbntut: organisasi usaha guna mencapai tujuannya. Komunitas warga masyarakat yang berada dikawasan ini biasanya membentuk semacam paguyuban agar berbagai kepentingan dan permasalahan yang muncul dapat diselesaikan melalui komunitas ini, sehingga memudahkan dalam pengambilan keputusan maupun membuat kebijakan yang terkait dengan kepentingan usahanya.
2. Sentra UMKM bersifat formal, yaitu suatu komunitas pelaku UMKM yang terbentuk melalui otoritas yang berwenang baik dari pemerintahan, organisasi masyarakat (yayasan) atau diprakarsai oleh lembaga lain. Proses terbentuk dan tujuannya tentu berbeda dengan yang bersifat informal, karena sentra UMKM ini diprakarsai lebih dulu sedangkan yang menempati dapat datang belakangan atau merelokasi dari tempat lain, agar keberadaan sentra UMKM dapat memberi nilai tambah sekaligus untuk

pemberdayaan perekonomian masyarakat setempat yang produktif dan mandiri.

3. Sentra UMKM mandiri, yaitu suatu komunitas pelaku UMKM yang terbentuk melalui proses mandiri, tidak ada pihak yang menginisiasi dengan sengaja tetapi keberadaannya telah membentuk identitas diri sebagai sentra UMKM, karena secara fisik telah membentuk suatu kawasan usaha yang dihuni oleh komunitas UMKM, namun secara sadar masyarakat tidak membentuk sentra UMKM, oleh karena itu sentra UMKM mandiri harus diarahkan menjadi sentra UMKM yang bersifat informal agar memberi manfaat bagi pelaku UMKM yang berada pada kawasan tersebut, memiliki format organisasi sehingga dapat mengurus berbagai kepentingannya terutama yang terkait dengan kepentingan pihak luar komunitas.

## **BAB 5**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Rekomendasi**

Mengacu pada tahapan perumusan model manajemen sentra UMKM, wilayah pesisir maka dapat dikemukakan beberapa rekomendasi sebagai berikut:

1. Pengembangan usaha masyarakat dan sentra UMKM wilayah pesisir pantai di Jawa Timur perlu dilakukan perbaikan pada manajemen sentra UMKM dan pelaku usaha, melalui implementasi model manajemen yang efektif dan terintegrasi dengan redesain model manajemen sentra UMKM
2. Manajemen sentra UMKM bersifat fisik dilakukan dengan menggunakan model yang meliputi: a) tahap redesain model manajemen sentra UMKM. b) tahap implementasi model manajemen sentra UMKM dan c) tahap pengembangan model manajemen. Tahapan ini harus dilakukan secara terintegrasi agar pengelolaan, fasilitas sentra UMKM dapat mendukung pelayanan pada pengunjung menjadi lebih aman dan nyaman
3. Manajemen sentra UMKM bersifat fisik dilakukan dengan menggunakan model yang meliputi: a) lokasi / tempat usaha dan Infrastruktur. Model ini berorientasi pada pengembangan kompetensi sumber daya manusianya terlebih dahulu dengan harapan segera dapat meningkatkan pengelolaan usahanya baik dari aspek nilai kearifan lokal, aspek manajerial dan aspek legalitasnya, agar kemampuan kompetensinya dapat meningkatkan usaha dan kesejahteraan bagi masyarakat.
4. Implementasi model manajemen sentra UMKM yang efektif memerlukan waktu delapan belas bulan yang terbagi menjadi tiga periode yaitu: a) enam bulan pertama untuk mengimplementasikan model baru, b) enam bulan kedua untuk monitoring atau melakukan pendampingan serta c)

enam bulan terakhir untuk pengembangan model. Model manajemen sentra UMKM berjalan efektif, jika implementasinya mampu mensinergikan sumberdaya *stakeholder* secara optimal yaitu kalangan akademisi, pelaku bisnis, birokrasi dan pemberdayaan dari masyarakat setempat yang akan berkontribusi sesuai dengan domainnya masing-masing.

5. Perlunya optimalisasi peran dari kalangan akademisi, pelaku bisnis dan birokrasi dalam rangka pengembangan model manajemen sentra UMKM, karena untuk melakukan program pelatihan, program pendampingan dan program pengembangan tidak dapat dilakukan secara individual oleh masing-masing penggiat UMKM tetapi harus dilakukan secara terintegrasi dari ketiga elemen tersebut yang sering disebut *triple helix*. Melalui sinergi tiga elemen tersebut diharapkan mampu menghasilkan rumusan model pengelolaan sentra UMKM yang efektif, efisien dan aplikatif.
6. Perlunya pemberdayaan masyarakat melalui optimalisasi kepemilikan sumber daya setempat, guna untuk pengembangan UMKM yang produktif, berintegritas dan mandiri. Sumberdaya masyarakat yang selama ini masih terabaikan harus dioptimalkan agar proses percepatan ekonomi dapat terwujud sesuai dengan jati diri ekonomi suatu, bangsa, melalui pemberdayaan sumberdaya berupa nilai-nilai kearifan dan budaya lokal, sikap optimis untuk maju dan bakat keterampilan.

## **5.2 Implikasi**

Implementasi model pengelolaan sentra UMKM yang efektif akan memberi implikasi pada berbagai aspek sebagai berikut:

1. Terwujudnya sinergi dari tiga pilar *stakeholder* dalam pengembangan konsep perekonomian sektor UMKM, karena tiga pilar dalam *triple helix* ini diharuskan menyusun program yang *ter-integrated*, aplikatif dan berkarakter sesuai dengan jati diri ekonomi bangsa yaitu ekonomi

kerakyatan yang mandiri. Pengelolaan sentra UMKM yang dirumuskan dalam model yang efektif tentu akan menjadi mesin penggerak dan pemicu kebangkitan perekonomian alternatif yang masif dan memberi kontribusi riil bagi perekonomian regional maupun lokal.

2. Terwujudnya program pendidikan tinggi yang terintegrasi dengan aspek global maupun isu-isu lokal, karena kemampuan lembaga pendidikan tinggi setempat dalam menangkap permasalahan masyarakat sebagai inspirasi dalam menyusun program pengembangan di bidang tridarma perguruan tinggi khususnya program penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Selama ini lembaga pendidikan tinggi kurang mengoptimalkan sumber daya intelektualnya guna mencari solusi terbaik dari berbagai problem masyarakat, oleh karena itu optimalisasi peran *triple helix* dalam pengembangan model manajemen sentra UMKM akan mendorong kalangan akademisi, pelaku bisnis dan birokrasi untuk duduk bersama, guna merumuskan program pengembangan sumberdaya masyarakat melalui program pemberdayaan dan optimalisasi semua aspek sumberdaya yang dimiliki dalam rangka untuk menciptakan "*value added*" ekonomi lokal menjadi sumber daya saing kompetitif dan berkontribusi riil bagi kesejahteraan masyarakat.
3. Terwujudnya wilayah pesisir pantai untuk sentra UMKM dan pelaku UMKM yang *ter-integrated*, karena keterlibatan *stakeholder* yang bersinergi praktis dalam perumusan model pengembangan dan pengelolaan sentra UMKM yang efektif, menjadikan setiap sentra UMKM sebagai sentra kegiatan ekonomi warga, sehingga berkontribusi riil dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat, oleh karena itu sentra UMKM harus terus didorong, baik secara kuantitas maupun aktivitasnya agar dapat menjadi sentra ekonomi yang produktif, mandiri dan berintegritas dalam rangka terwujudnya jati diri ekonomi suatu bangsa.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adnan Husada Putra, 2016, Peran UMKM dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Blora, Jurnal Analisa Sosiologi, oktober 2016, 5(2), 40-52
- Arikunto, 2010, Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Jakarta, Rineka Cipta
- AzwarSaifuddin, 2015, Metode Penelitian , Penerbit Pustaka Pelajar
- Fayol Henry, 2000 Industri dan Manajemen umum, Terjemahan Winardi, London:SirIssac and Son.
- Henry Mintzberg, The Nature of Management Work, 1973, Harper & Row, Publishers Inc.
- Hubeis. M 200, Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis, Jakarta, Ghalia Indonesia
- John.W.Creswell, 2017, Cetakan ke VI, Edisi ke 3 Research Design Pendekatan Kualitatif , Kuantitatif dan Mixed, Penerbit Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- John. W. Creswell, 2018, edisi ke 3, Penelitian Kualitatif & Desain Riset, Penerbit Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- Lila Bismila, 2016, Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektifitas Usaha Kecil Menengah, Jurnal Enterpreneur dan Enterpreneurship, Volume 5 Nomer 1, Maret 2016
- M. AdhiPrasnowo dkk, Strategi Pengembangan Sentra Industri, Kecil, Menengah Produksi Krupuk, 2017, Engineering and Sains Journal, Volume 1 nomer 1 juni 2017, 17-24
- M. BurhanBungin, 2017, Edisi ke2, Penelitian Kualitatif, Penerbit Kencana, Jakarta

- Peraturan Daerah Provinsi Jawa Timur Nomor 6 tahun 2012 tentang Pengelolaan dan Rencana Zonasi Wilayah Pesisir dan Pulau-Pulau Kecil Tahun 2012-2032
- Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan RI Nomer 40/Permen-KP/2014 tentang Peran serta dan Pemberdayaan Masyarakat dalam Pengelolaan Wilayah Pesisir dan Pulau-Pulau Kecil
- Peraturan Walikota Surabaya Nomer 62 tahun 2016 Tentang Susunan Organisasi, Uraian Tugas dan Fungsi serta tata kerja Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Surabaya
- Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), 2015, Kerjasama LIPI dan Bank Indonesia
- Profil Desa Pesisir Provinsi Jawa Timur, 2016, Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Jawa Timur
- Retno dkk, 2013, Pengembangan Model Daya Saing UMKM Batik Melalui ECS, Jurnal Binus Business Review, Volume 4 No. 1 Mei 2013, 41-57
- Richard L. Daft, Management, buku 1, Edisi 6, 2008, terjemahan Edward Tanujaya, Shirly Tiolina, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Silalahi, 2009, Metode Penelitian Sosial Kuantitatif, Refika Aditama, Bandung
- Stephen P. Robbins, Mar Coulter, Manajemen, jilid 1 Edisi 7, 2004, Alih Bahasa T. Hermaya, Harry Slamet, Penerbit PT Indeks kelompok Gramedia.
- Sugiono, 2013, Metode Penelitian Manajemen Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi (mixed methods) Penelitian Tindakan, Penelitian Evaluasi, Penerbit Alfabeta
- Taufik Mokhammad, Hartono, 2011, Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Berbasis Potensi Ekonomi Masyarakat, Jurnal WIGA, Vol.1 No.1 Maret 2011 ISSN NO. 2088-0944

Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 27 tahun 2007 tentang  
Pengelolaan Wilayah Pesisir dan Pulau-Pulau Kecil

Yuli Rahmini Suci, 2017, Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan  
Menengah) di Indonesia, Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos, Vol. 6 No.1  
Januari 2017



## TENTANG PENULIS



**SRI HANDINI** dilahirkan di Madiun, menyelesaikan studi Pendidikan Program Sarjana (S1) di Sekolah Tinggi Keuangan Surabaya pada Tahun 1985, Mengikuti Program Magister Manajemen di Universitas Gajah Mada Yogyakarta dengan Konsentrasi Keuangan dan selesai pada tahun 1996, Pada tahun 2011 melanjutkan Program Doktor Ilmu Ekonomi Bidang Keuangan di Universitas 17 Agustus 45 Surabaya dan selesai pada tahun 2014.

Kariernya di Bidang pendidikan dimulai pada tahun 1989 sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis (S1) dan sebagai pengajar di Program Pascasarjana Universitas Dr. Soetomo Surabaya sampai sekarang serta sebagai tenaga pengajar program Pascasarjana di beberapa PTS di Surabaya dan sebagai Peneliti.



**SUKESI** dilahirkan di Pacitan, menyelesaikan studi Pendidikan Program Sarjana (S1) di FKIP Universitas Dr. Soetomo Surabaya Surabaya pada Tahun 1990, Mengikuti Program Magister Manajemen di Universitas 17 Agustus 45 Surabaya dengan Konsentrasi Manajemen Sumberdaya Manusia dan selesai pada tahun 1999, Pada tahun 2000 melanjutkan Program Doktor Ilmu Ekonomi bidang Manajemen Sumber daya Manusia di Universitas 17 Agustus 45 Surabaya dan selesai pada tahun 2004.

Kariernya di Bidang pendidikan dimulai pada tahun 1989 sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis (S1) dan sebagai pengajar di Program Pascasarjana Universitas Dr. Soetomo Surabaya sampai sekarang serta sebagai tenaga pengajar program Pascasarjana di beberapa PTS di Surabaya dan sebagai Peneliti.



**HARTATI KANTY** dilahirkan di Solo, menyelesaikan studi Pendidikan Program Sarjana (S1) Manajemen di Universitas Pembangunan Nasional (UPN) Surabaya pada Tahun 1984, Mengikuti Program Magister Manajemen di Universitas 17 Agustus 45 Surabaya dengan Konsentrasi Manajemen dan selesai pada tahun 1996.

Kariernya di Bidang pendidikan dimulai pada tahun 1989 sebagai Dosen Tetap Fakultas Ekonomi (S1) di Universitas WR.Supratman Surabaya sampai sekarang serta sebagai Peneliti.