

**PERAN UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH)
DALAM PEMBERDAYAAN HOME INDUSTRI
DI KABUPATEN LABUHAN BATU**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Syarat-Syarat
Untuk memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)

Oleh

KHAIRIAH SYAFARANI

NIM : 0103161008

Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam (PMI)



**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

**PERAN UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH)
DALAM PEMBERDAYAAN HOME INDUSTRI DI
KABUPATEN LABUHAN BATU**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan
Memenuhi Syarat-syarat Mencapai Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)

Oleh

**KHAIRIAH SYAFARANI
NIM : 0103161008**

Program Studi: Pengembangan Masyarakat Islam

Pembimbing I

Pembimbing II

**H. M. Iqbal A. Muin, Lc, MA
NIP: 196209251991031002**

**Dr. H. Muniruddin, M. Ag
NIP: 196412012014111001**

**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

Nomor : Istimewa
Lamp : 7 (tujuh) Exp
Hal : Skripsi
An. Khairiah Syafarani

Medan, 26 Oktober 2020
Kepada Yth:
Bapak Dekan Fakultas Dakwah
dan Komunikasi UIN SU
Di-
Medan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran seperlunya untuk memperbaiki dan kesempurnaan skripsi mahasiswa An. Khairiah Syafarani yang berjudul : Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Pemberdayaan Home Industri Di Kabupaten Labuhan Batu, kami berpendapat bahwa skripsi sudah dapat diterima untuk melengkapi syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara Medan

Mudah-Mudahan dalam waktu dekat, saudara tersebut dapat di panggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara Medan.

Demikianlah untuk dimaklumi dan atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih

Wassalam.

Pembimbing I

Pembimbing II

H. M. Iqbal A. Muin, Lc, MA
NIP: 196209251991031002

Dr. H. Muniruddin, M. Ag
NIP: 196412012014111001

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Khairiah Syafarani
Tempat/Tanggal Lahir : Medan, 04 Juni 1998
Nim : 0103161008
Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam
Judul Skripsi : Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam
Pemberdayaan Home Industri Di Labuhan Batu.

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri, mengenai pengutipan-pengutipan yang saya lakukan pada bagian-bagian tertentu merupakan hasil karya orang lain dan telah saya cantumkan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan karya ilmiah.

Dan apabila kemudian hari ternyata ditemukan seluruh atau sebahagian dari skripsi ini bukan hasil karya saya atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, maka saya sebagai penulis bersedia menerima sanksi-sanksi yang sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Medan, 26 Oktober 2020

KHAIRIAH SYAFARANI
0103161008

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul : Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu, **An. Khairiah Syafarani telah dimunaqasyahkan dalam sidang Munaqasyah pada tanggal 16 Maret 2021, dan diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara Medan.**

Panitia Ujian Munaqasyah

Fakultas Dakwah dan Komunikasi UINSU Medan

Ketua

Sekretaris

Dr. Annaisaburi Nst, M.Ag

Dr. Muhammad Habibi Siregar, MA

NIP. 19650102 199703 1 001

NIP. 19750725 200710 1 002

Anggota Penguji

- | | |
|--|---|
| 1. Dr. Efi Brata Madya, M.Si
NIP. 19670610 199403 1 003 | 1 |
| 2. H. Waizul Qorni, MA
NIP. 19670311 199603 1 004 | 2 |
| 3. H. M. Iqbal A. Muin, Lc, MA
NIP. 19620925 199103 1 002 | 3 |
| 4. Dr. H. Muniruddin, M. Ag
NIP. 19641201 201411 1 001 | 4 |

Mengetahui

**DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UIN SUMATERA UTARA**

Prof. Dr. Lahmuddin, M.Ed

NIP. 19620411 1989021002

PERSETUJUAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH

Skripsi yang berjudul: Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu, **An. Khairiah Syafarani telah dimunaqasyahkan dalam sidang Munaqasyah pada tanggal 16 Maret 2021, dan diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara Medan.**

Medan, 20 September 2021

Penguji 1

Dr. Efi Brata Madya, M.Si
NIP. 19670610 199403 1 003

Penguji II

H. Waizul Qorni, MA
NIP. 19670311 199603 1 004

Penguji III

H. M. Iqbal A. Muin, Lc, MA
NIP. 19620925 199103 1 002

Penguji IV

Dr. H. Muniruddin, M. Ag
NIP.19641201 201411 1 001

Mengetahui

An. Dekan

Ketua Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam

Dr. Annaisaburi Nst, M.Ag

NIP. 19650102 199703 1 001

SURAT PENANDATANGANAN PENJILIDAN SKRIPSI

Setelah memperhatikan dengan seksama skripsi an. Saudara :

Nama : Khairiah Syafarani
NIM : 0103161008
**Judul : “Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam
Pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan
Batu”**

Anggota Penguji

1. **Dr. Efi Brata Madya, M.Si**
NIP. 19670610 199403 1 003
2. **H. Waizul Qorni, MA**
NIP. 19670311 199603 1 004
3. **H. M. Iqbal A. Muin, Lc, MA**
NIP. 19620925 199103 1 002
4. **Dr. H. Muniruddin, M. Ag**
NIP. 19641201 201411 1 001

Dengan ini dinyatakan dapat ditandatangani Dosen Penguji dan dijilid.

Medan, 20 September 2021

An. Dekan

Ketua Jurusan PMI

Dr. Annaisaburi Nst, M.Ag

NIP. 19650102 199703 1 00

Khairiyah Syafarani. Peran UMKM (Usaha Kecil Menengah) Dalam Pemberdayaan Home Industri Di Labuhan Batu (2021)

Skripsi, Medan: Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara Medan, Medan, 2021.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa-apa saja peran, manfaat, dan kendala yang dihadapi UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Pemberdayaan Home Industri yang ada di Kabupaten Labuhan Batu. Penelitian ini dilakukan di Jln Taruna 45 Bukit Parsada, Kelurahan Padang Bulan, Rantau Utara, Kabupaten Labuhan Batu dan di Negeri Lama Kecamatan Bilah Hilir.

Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan dengan subjek penelitian adalah UMKM di Kabupaten Labuhan Batu. Objek penelitiannya adalah Home Industri yang tergabung dalam kelompok UMKM tersebut. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan jenis pendekatan kualitatif. Adapun instrument pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, observasi, studi pustaka, dan dokumentasi. Sementara teknik analisis data dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Temuan dalam penelitian ini adalah: (1) Peran UMKM dalam Pemberdayaan Home Industri yaitu menyediakan sarana ataupun media untuk kemajuan Home industry dalam peningkatan mutu dan kualitas produknya seperti pengadaan pelatihan yang rutin setiap bulan dilaksanakan. (2) Manfaat yang di peroleh Home industry dengan adanya pemberdayaan yang dilakukan UMKM ini yaitu semakin luasnya jangkauan pasar yang mereka peroleh juga pemahaman mereka untuk kemajuan dan kualitas produk semakin berkembang. (3) Kendala yang dihadapi UMKM selama melakukan Pemberdayaan terhadap Home Industri yaitu banyak terjadi miskomunikasi juga kurangnya fasilitas pendukung.



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “*Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Pemberdayaan Home Industri Di Kabupaten Labuhan Batu*”. Alhamdulillah peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, sebagaimana tugas akhir semester dalam mencapai gelar sarjana di Fakultas Dakwah Dan Komunikasi. Tak lupa shalawat dan salam Penulis sampaikan kepada Rasulullah yang mana beliau sebagai contoh suri tauladan bagi kita umatnya dengan begitu banyak perjuangan demi agama islam ini sehingga penulis sendiri dapat merasakan betapa manisnya iman dan islam.

Penulisan skripsi ini adalah tidak lain untuk memperoleh gelar sarjana sosial (S.Sos), Jurusan PMI Di Fakultas Dakwah Dan Komunikasi UIN SU. Segala bentuk upaya sudah dilakukan penulis agar skripsi ini selesai dengan mendekati sempurna, namun keterbatasan yang penulis miliki sebagai manusia biasa yang sudah pasti tak luput dari kesalahan-kesalahan yang nantinya akan dijumpai dalam skripsi ini baik dalam segi penulisan, maupun dalam segi ilmiah.

Selanjutnya skripsi ini dapat terselesaikan sampai sejauh ini pastilah mendapat dukungan dari berbagai pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak secara langsung. Teristimewa ucapan terimakasih ini saya berikan kepada Ibunda Siti Halimah Nasution Binti Alm. Selamat Siddik Nasution dan Ayahanda

Muliadi Bin Alm. Abdul Hamid juga adik saya Maulana Hakim Bin Muliadi yang tak pernah putus asa untuk selalu mendoakan dan mendukung saya secara moral dan materil, pengorbanan mereka sangat besar kepada saya, terima kasih untuk cintanya yang selalu tulus kepada saya. Oleh karenanya peneliti akan menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya untuk orang-orang yang tak henti-hentinya selalu mendoakan dan tak henti membantu sehingga skripsi ini selesai, ucapan terimakasih ini penulis tunjukan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Syahrin Harahap, M.Ag selaku rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Prof. Dr. Lahmuddin, M.Ed selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Rubino, MA selaku Wakil Dekan I Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
4. Bapak Dr. Syawaluddin Nst, M.Ag selaku Wakil Dekan II Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. H. Muaz Tanjung, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
6. Bapak Dr. Annaisaburi Nasution, M.Ag selaku Ketua Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
7. Bapak Dr. Muhammad Habibi Siregar, MA selaku Sekretaris Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

8. Bapak H. M. Iqbal Muin. Lc, MA selaku Pembimbing I Skripsi penulis yang mempunyai pengaruh dan peran dalam proses pembuatan skripsi ini. Beliau banyak memberikan saran dan membekali penulis masukan, sehingga terciptanya skripsi.
9. Bapak Dr. H. Muniruddin, MA selaku pembimbing II Skripsi penulis yang membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini, terutama beliau tidak pernah membenbankan bahkan menyulitkan penulis selama menjadi pembimbing saya.
10. Teristimewa ucapan terimakasih ini saya berikan kepada Ibunda Siti Halimah Nasution Binti Alm. Selamat Siddik Nasution dan Ayahanda Muliadi Bin Alm. Abdul Hamid juga adik saya Maulana Hakim Bin Muliadi yang tak pernah putus asa untuk selalu mendoakan dan mendukung saya secara moral dan materil, pengorbanan mereka sangat besar kepada saya, terima kasih untuk cintanya yang selalu tulus kepada saya.
11. Bapak Khairul Anwar selaku Ketua UMKM, kepada Bapak Junaidi selaku Pelaku Usaha Kita-Kita, Kepada Bapak Johan Herdianto pelaku usaha Kopi yang telah memberi ijin kepada saya untuk melakukan penelitian skripsi di tempat usahanya.
12. Teman, sahabat, dan keluarga Squad 3003 Nur Afany (panjul) sahabat yang banyak membantu saya dalam penyelesaian skripsi ini dan menemani saya untuk bimbingan, Junianti Lusbis (juplek) yang menemani saya bimbingan sahabat sekaligus teman sekelas saya selama 2

tahun, Putri Balqis Dalimunthe (aqis) sahabat saya yang menemani saya ketika saya penelitian, Yulpani Aprilia Simatupang (ulpeng) sahabat yang selalu mendukung dalam penyelesaian skripsi ini, terimakasih untuk tahun-tahun bersamanya, semoga kita semua sehat, sukses di kemudian hari.

13. Terimakasih saya ucapkan kepada abangda Muhammad Fadhlán S.Sos dan kakanda Ika NurAini S. Sos yang telah banyak membantu dan memberikan dukungan dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
14. Terimakasih untuk teman-teman PMI B tidak dapat saya sebutkan nama-namanya semua yang sudah bersama selama 4 tahun semoga kita semua sehat dan sukses kedepannya, juga kepada teman-teman KKN saya yang selalu mendukung satu sama lain.

Akhirnya penulis berharap dengan adanya skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua pada umumnya dan kepada pembaca skripsi ini khususnya sebagai bahan wawasan dalam memperkaya khazanah ilmu pengetahuan dan karya ilmiah, *Amin Ya Rabbal 'Alamin*.

Medan, 26 Oktober 2020

Penyusun

KHAIRIAH SYAFARANI
NIM. 0103161008

DAFTAR ISI

ABSTRAK

KATA PENGANTAR.....	i
----------------------------	----------

DAFTAR ISI.....	v
------------------------	----------

DAFTAR TABEL	vii
---------------------------	------------

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Masalah	5
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Sitematika Pembahasan.....	7

BAB II: LANDASAN TEORI

A. Peran.....	9
B. UMKM.....	11
C. Pemberdayaan	18
D. Home Industri.....	25
E. Kajian Terdahulu.....	32

BAB III: METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	34
B. Lokasi Penelitian	35
C. Informan Penelitian	35
D. Sumber Data	37
E. Teknik Pengumpulan Data	38

F. Analisi Data	40
BAB IV: HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum UMKM dan Home Industri Labuhan Batu.....	41
B. Partisipasi UMKM dalam Pemberdayaan Home Indusri diKabupaten Labuhan Batu	48
C. Kendala-Kendala yang di hadapi UMKM dalam Pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu	55
D. Manfaat yang Diperoleh Home Industri dari Pemberdayaan yang Dilakukan UMKM	57
BAB V: Penutup	
A. Kesimpulan	62
B. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	64
Daftar Wawancara	
Lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	43
Tabel 4.2	45
Tabel 4.3	47

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Home industri adalah suatu usaha dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Biasanya usaha ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai tempat produksi dan pemasaran secara bersamaan. Jika dilihat dari modal usaha dan jumlah tenaga kerja, home industri lebih sedikit dari pada perusahaan-perusahaan besar pada umumnya.¹

Industri rumah tangga atau home industri merupakan suatu peluang usaha yang mulai bermunculan dalam era sekarang karena kurangnya lapangan pekerjaan. Usaha semacam ini dapat dikelola di dalam rumah sehingga dapat diperhatikan setiap waktu. Modal yang dibutuhkan usaha ini tidak perlu banyak dan alat yang digunakan bersifat sederhana.

Menurut S.R Parker bahwa industri memberi input terhadap masyarakat sehingga terbentuk sikap maupun tingkah laku untuk bekerja. Oleh karenanya, home industri memiliki pengaruh yang menimbulkan akibat fisik di dalam masyarakat. Akibat yang dirasakan bisa dalam berbagai bentuk yang berbeda.²

Allah SWT memerintahkan umatnya agar selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Surah Ar-Ra'd [13] 11 yang berbunyi:

¹ Jasa Ungguh Muliawa, *Manajemen Home Industri: Peluang Usaha di Tengah Krisis*, (Yogyakarta: Banyu Media, 2008), hlm. 3

² Ronggo Warsito, *Sosiologi Industri*, (Surabaya: Alpha Grafika, 2004), hlm. 65

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ
 حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ ۖ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ
 وَآلٍ

Artinya: “Baginya (manusia) ada malaikat-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya. Mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia”.

Suatu home industri memerlukan sebuah komunikasi pemasaran atau promosi untuk menarik minat pembeli akan barang yang dibuat. Industri rumahan dapat berkembang cepat jika barang yang dibuat dapat mempunyai nilai, manfaat, dan kualitas produk. Produk usaha mikro biasanya dijual dan dipasarkan ke warung-warung kecil dan sebagainya. Allah merupakan dzat yang mengetahui segala sesuatu. Jika terdapat suatu perkara yang bermanfaat, maka Allah akan perintahkan untuk melaksanakannya. Sebagaimana firman Allah SWT Surah An-Nisa’[4] 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
 مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.

Home industri merupakan cara untuk menumbuhkan ekonomi dengan menggunakan sumber daya dan alat yang bersifat sederhana. Industri rumah

tangga biasanya dibangun di suatu daerah yang dekat dengan bahan mentah yang menjadi bahan baku dari industri tersebut. Home industri dapat dijadikan sebuah indikator kemajuan suatu wilayah. Allah SWT berfirman dalam surah Fathir [35] 29 yang berbunyi:

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً
يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ نَّبُورَ ۚ

Artinya: “Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca Kitab Allah (Al-Qur'an) dan melaksanakan salat dan menginfakan sebagian rezeki yang Kami anugerahkan kepadanya dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perdagangan yang tidak rugi dalam perdagangan”.

Home industri masih menghadapi berbagai hambatan yang terkait dengan jumlah modal yang masih minim, teknologi yang digunakan, dan bagaimana dalam suatu pemasaran produk. Home industri sebagai kegiatan pengolahan bahan mentah yang menghasilkan suatu barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan.

Home industri tidak selamanya akan berkembang, pasti akan menghadapi suatu masalah ataupun kesulitan dalam mengembangkan usahanya, sehingga hal ini sangat mengganggu bagi usaha kecil tersebut. Adapun permasalahan yang sering terjadi pada home industri diantaranya:

1. Terkait dengan modal
2. Management
3. Pemasaran

4. Kurangnya bimbingan dari pihak pemerintah untuk masyarakat yang menjalankan kegiatan home industri.

Permasalahan tersebut merupakan sebuah kendala dalam pengembangan suatu usaha dengan kurangnya modal mengakibatkan produk yang dihasilkan terbatas, pemasaran produk juga mengalami hambatan. Selain permasalahan yang telah disebutkan diatas, permasalahan lainnya adalah kurangnya dalam melakukan promosi, dan harus mendapat dukungan dari pemerintah setempat.

UMKM(Usaha Mikro Kecil Menengah) merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang ataupun suatu badan yang bertujuan memproduksi barang tertentu yang dapat menunjang kemajuan penjualan dalam suatu usaha. UMKM merupakan bagian penting dalam pertumbuhan kesempatan kerja ataupun pendapatan. UMKM sering kali dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial.³ Tak jarang di lihat home industri yang bertahan jika tidak mempunyai modal yang kuat dan jaringan dalam memasarkan suatu produk.

UMKM yang berada di Kabupaten Labuhan Batu ini peduli terhadap pelaku home industri sehingga memberikan kesempatan dan peluang bagi anggota masyarakat yang mempunyai usaha agar mampu meningkatkan ataupun mengembangkan usahanya. Dalam pemberdayaan yang dilakukan UMKM diharapkan pelaku home industri dapat bertahan dalam usahanya dan mampu menghadapi persaingan di pasaran.

³Tulus tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002), hlm. 86

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian tentang UMKM dalam melakukan pemberdayaan terhadap home industri. Adapun penelitian yang ingin dilakukan penulis berjudul: “Peran UMKM Dalam Pemberdayaan Home Industri Di Kabupaten Labuhan Batu”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana partisipasi UMKM dalam pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu?
2. Apa kendala yang dihadapi UMKM dalam pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu?
3. Apa manfaat yang diperoleh Home Industri dari Pemberdayaaan yang dilakukan UMKM?

C. Batasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya salah pengertian atau pemahaman terhadap istilah-istilah yang digunakan dalam judul penelitian ini, penulis akan mencantumkan beberapa batasan sebagai berikut:

1. Peran adalah ikut ambil bagian dalam suatu kegiatan, keikutsertaan serta aktif.⁴ Peran yang dimaksud disini adalah segala bentuk pelaksanaan UMKM yang ingin melakukan pemberdayaan terhadap *home industry* guna membantu dalam hal pemasaran serta memperoleh jaringan kerja sama yang lebih luas.
2. UMKM adalah sekelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian dan terbukti menjadi tiang perkembangan ekonomi

⁴Departemen Pendidikan Nasioanal, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2000), hlm. 120

nasional. UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi.

3. Pemberdayaan dalam kamus besar bahasa Indonesia berasal dari kata daya yang berarti tenaga/kekuatan, proses, perbuatan, pemberdayaan.⁵ Pemberdayaan yang dimaksud disini adalah memberdayakan *home industri* agar usaha yang mereka miliki dapat meningkat.
4. *Home industri* secara bahasa, *home* yang berarti rumah, sedangkan *industri* yang berarti kerajinan.⁶ Jadi, *home industri* adalah suatu usaha berbentuk kerajinan yang menghasilkan barang dan menggunakan rumah sebagai tempat produksinya. *Home industri* disini adalah segala bentuk usaha yang dimiliki masyarakat Dusun Wonosari Kecamatan Bilah Hilir juga *home industri* yang berada di Jln Taruna 45 Bukit Parsada Kabupaten Labuhan Batu.
5. Peran UMKM dalam Pemberdayaan Home Industri itu sendiri menurut peneliti adalah segala bentuk usaha atau keikutsertaan UMKM dalam menungkatkan dan mengembangkan juga memberdayakan industri rumahan yang memiliki potensi untuk dapat bersaing dengan industri rumahan lainnya terkhusus di daerah Kabupaten Labuhan Batu itu sendiri.

⁵Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, hlm. 287

⁶Andreas Halim, *Kamus Lengkap 5 Milyar*, (Surabaya: SULITA JAYA), hlm. 199

D. Kegunaan Penelitian

1. Untuk mengetahui pemberdayaan yang dilakukan UMKM terhadap Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu.
2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi UMKM dalam Pemberdayaan terhadap Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu.
3. Untuk mengetahui manfaat yang diperoleh Home Industri dari Pemberdayaan yang dilakukan UMKM.

E. Sistematika Pembahasan

Adapun yang menjadi sistematika pembahasan penelitian adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, yang membahas tentang: Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Istilah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

BAB II Landasan Teoritis, yang membahas tentang: Definisi Peran, UMKM Pengertian UMKM, Peranan UMKM, Kelemahan dan Kekuatan UMKM, Pemberdayaan, Pengertian Home Industri.

BAB III Metodologi Penelitian, yang membahas tentang: Jenis Penelitian, Lokasi Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, dan Teknik Analisis Data.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, yang membahas tentang: Gambaran Umum UMKM dan Home Industri Di Kabupaten Labuhan Batu, Partisipasi UMKM Dalam Pemberdayaan Home Industri Di Kabupaten Labuhan Batu, Kendala yang dihadapi UMKM Dalam Pemberdayaan Home Industri Di

Kabupaten Labuhan Batu, dan Manfaat Yang Diperoleh Home Industri Dari Pemberdayaan Yang Dilakukan UMKM.

BAB V Penutup, yang membahas tentang: Kesimpulan dan Saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Peran

Peran adalah orang yang melakukan sesuatu yang khas, atau perangkat sifat yang diharapkan mempunyai kedudukan/fungsi di masyarakat. Seseorang yang menjalankan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka dia menjalankan suatu peranan.⁷ Dalam menjalankan kehidupan bersosial, setiap manusia pasti memiliki perannya masing-masing. Kemudian dalam menjalankan perannya manusia selalu memiliki cara yang tentunya berbeda-beda, hal tersebut dilatar belakangi oleh kehidupan sosialnya.

Peran menurut para ahli, sebagai berikut:

- a. Abu Ahmadi berpendapat bahwa peran merupakan suatu kompleks pengharapan manusia terhadap caranya individu harus bersikap, dan berbuat dalam situasi tertentu yang berdasarkan status dan fungsi sosialnya.
- b. Soejono Soekanto berpendapat bahwa peran merupakan aspek dinamis dari kedudukan atau status seseorang setelah melakukan hak dan kewajibannya.

Peranan dapat diartikan sebagai suatu perilaku yang terstruktur, dapat dihasilkan melalui pangkat maupun jabatan tertentu. Kepribadian seseorang bisa dikatakan juga dapat mempengaruhi peranan yang harus dijalankan. Peranan muncul karena adanya seseorang yang memahami bahwa ia bekerja tidak

⁷ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada), hlm. 212

sendirian. Mempunyai lingkungan maupun wilayah yang setiap saat diperlukan untuk menjalin komunikasi.

Menurut Mintzberg yang dikutip oleh Miftah Thoha ada empat peranan dalam pembuatan keputusan, yaitu :

1. Peranan sebagai *entrepreneur*, dalam peranan ini Mintzberg mengemukakan peranan *entrepreneur* dimulai dari aktifitas melihat atau memahami secara teliti persoalan-persoalan organisasi yang mungkin bisa digarap.
2. Peranan sebagai penghalau gangguan (*disturbance handler*), peranan ini membawa atasan untuk bertanggung jawab terhadap organisasi ketika organisasinya terancam bahaya, misalnya: akan bubar, terkena gosip, isu-isu kurang baik, dan sebagainya.
3. Peranan sebagai pembagi sumber (*resource allocator*), membagi sumber dana adalah suatu proses pembuatan keputusan. Di sini seorang atasan mengambil peranan dalam mengambil keputusan kemana sumber dana yang akan didistribusikan ke bagian-bagian dari organisasinya. Sumber dana ini meliputi sumber yang berupa uang, waktu, perbekalan tenaga kerja dan reputasi.
4. Peranan sebagai *negosiator*, peranan ini meminta kepada atasan untuk aktif berpartisipasi dalam arena negosiasi.⁸

Berdasarkan pengertian peran diatas dapat disimpulkan bahwa peran merupakan suatu kompleks penghargaan sebagai dalam menentukan sikap dan

⁸Miftah Thoha, *Kepemimpinan dalam Manajemen Edisi 1*, (Jakarta : PT Raja Grafindo 2013), hlm. 10-12

melakukan perbuatan dalam situasi yang berdasarkan atas kedudukan sosial tertentu.

B. UMKM

1. Pengertian UMKM

Definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.⁹

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sekelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian dan terbukti menjadi tiang perkembangan

⁹Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), hlm. 16-17

ekonomi nasional. UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.¹⁰

2. Peranan UMKM

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.¹¹

Selain itu usaha mikro ini juga memiliki peranan penting dalam hal pertumbuhan pendapatan bagi pelaku usaha itu sendiri, pendapatan menurut pakar pengamat usaha dan mikro diartikan sebagai uang atau hasil yang di peroleh suatu perusahaan atau pelaku usaha atas penjualan barang serta penyediaan jasa yang

¹⁰Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), hlm. 11

¹¹*Ibid*, hlm. 17

dihasilkannya. Banyak sedikitnya pendapatan yang di hasilakan oleh pelaku usaha tersebut menjadi bukti atas berkembang tidaknya usaha tersebut, namun selain itu ada banyak hal yang dapat mempengaruhi pendapatan diantaranya adalah lamanya usaha itu berdiri, penetapan harga jual, harga bahan baku yang didapatkan, jumlah tenaga kerja, profesionalisme atas sumber daya usaha, penggunaan jam kerja, pengalaman kerja/usaha, penggunaan teknologi, jarak atau lingkungan tempat usaha, pemasaran, modal, biaya produksi, dan tingkat pendidikan pengusaha.

3. Kekuatan dan Kelemahan UMKM

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

- a. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
- b. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
- c. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- d. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
- e. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa

industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.¹²

Kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor:

a. Faktor Internal

Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:

1. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia. Ini menjadi permasalahan serius yang sering timbul dan menjadi penghambat perkembangan suatu usaha, di Indonesia sendiri keterbatasan kemampuan sumberdaya manusia pada umumnya terjadi di bagian *entrepreneurship*, teknik produksi, management, *quality control*, *engineering design*, pengembangan produk, organisasi bisnis, teknik pemasaran, akuntansi, data *processing*, dan penelitian pasar. Keahlian-keahlian ini semua di perlukan untuk pertumbuhan dan perluasan pasang pasar produksi sehingga dapat terefesiensikan dan bisa produktif dalam produksi.
2. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan

¹²Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro & Makro* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 225

jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.

3. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil, hal ini bisa terjadi dikarenakan beberapa factor diantaranya adalah kurangnya sosialisasi atau promosi produk yang dilakukan oleh pelaku usaha, juga karena belum adanya pelatihan mengenai promosi produk yang tepat oleh para pelaku usaha tersebut.
4. Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil, jelas ini menjadi salah satu kendala yang paling sulit untuk ditangani dikarenakan dari pihak pemerintah daerah sendiri tidak mendukung secara penuh para pelaku usaha, serta minimnya relasi yang dimiliki pelaku usaha, sehingga untuk pemodalan sendiri hanya bisa dilakukan secara individual.
5. Penggunaan teknologi yang masih minim, pada umumnya pelaku usaha mikro kecil menengah masih menggunakan alat atau mesin-mesin tradisional yang dipakai secara manual, tentu ini menjadi salah satu factor penghambat laju produksi yang tidak efisien, tidak hanya laju produksi yang terkendala namun kualitas produk juga relative rendah .

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih. Dari kedua faktor tersebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi oleh UMKM. Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM memperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun.

Pola yang ada sekarang adalah masing-masing lembaga/institusi yang memiliki fungsi yang sama tidak berkoordinasi tapi berjalan sendiri-sendiri, apakah itu perbankan, BUMN, departemen, LSM, perusahaan swasta. Disisi lain dengan keterbatasannya UMKM menjadi penopang perekonomian menjadi roda perekonomian menjadi kenyataan.¹³

¹³*Ibid*, hlm. 225-227

4. Landasan Hukum UMKM

Berikut adalah landasan hukum UMKM diantaranya yaitu:

- a. Peraturan Pemerintah No 32 tahun 1998 tentang pembinaan dan pengembangan usaha kecil yang sesuai dengan pasal 5 yaitu:
 1. Identifikasi masalah dan potensi yang dimiliki oleh usaha kecil.
 2. Penyiapan program pembinaan dan pengembangan yang sesuai dengan masalah dan potensi yang dimiliki usaha kecil.
 3. Pelaksanaan program-program pembinaan dan pengembangan tersebut.
 4. Pemantauan dalam pelaksanaan program pembinaan dan pengembangan untuk usaha kecil.
- b. Keputusan Presiden No 99 tahun 1998 tentang pencadangan bidang dan jenis usaha kecil sesuai pasal 1 diantaranya:
 1. Usaha dan bidang yang dicadangkan untuk usaha kecil adalah kegiatan yang secara mayoritas perlu dilindungi dari persaingan tidak sehat para pelaku usaha kecil lainnya.
 2. Kerja yang bertujuan agar saling mendukung ataupun saling memperkuat guna memperoleh keuntungan.
 3. Pemenuhan kriteria yang di syatkan untuk kegiatan ekonomi yang berskala kecil bagi usaha kecil sesuai dengan Undang-Undang No 9 tahun 1995 tentang usaha kecil.

c. Undang-Undang No 9 tahun 1995 tentang pemberdayaan usaha kecil sesuai dengan pasal 4 yaitu:

1. Meningkatkan kemampuan usaha kecil menjadi tangguh dan mandiri dandapat berdampak kepada pengembangan usaha mandiri.
2. Peningkatan peran usaha kecil dalam pembentukan pengembangan produk nasional, meningkatkan ekspor, perluasan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan untuk perwujudan diri sebagai tulang punggung dan memperkuat serta memperkuat struktur perekonomian nasional.

d. Undang-Undang No 20 tahun 2008 tentang UMKM dan tujuan pemberdayaan UMKM sesuai dengan pasal 5 yaitu:

1. Memperkuat keseimbangan perekonomian nasional.
2. Mengembangkan kemampuan UMKM menjadi tangguh dan mandiri.
3. Peningkatan peran UMKM dalam pembangunan daerah, pemerataan pendapatan masyarakat, memberantas kemiskinan, serta perluasan lapangan pekerjaan.¹⁴

C. Pemberdayaan

1. Pengertian Pemberdayaan

Pemberdayaan adalah upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat golongan masyarakat yang sedang dalam kondisi miskin atau kesulitan, sehingga

¹⁴*Ibid*, hlm. 227-229

mereka dapat melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun kemampuan masyarakat, dengan mendorong, memotivasi, membangkitkan kesadaran akan potensi yang di miliki, dan berupaya untuk mengembangkan potensi itu menjadi tindakan nyata.

Pemberdayaan dari defenisi lain adalah menyediakan sumber daya, kesempatan, pengetahuan, dan terampilan dalam rangka meningkatkan kemampuan warga yang kurang mampu untuk menentukan masa depannya sendiri dan berpartisipasi dalam kehidupan bermasyarakat. Menurut Jim Ife, konsep pemberdayaan erat kaitannya dengan dua konsep pokok yaitu: konsep *power* (daya) dan konsep *disadvantaged* (ketimpangan). Pengertian pemberdayaan dapat dijelaskan dengan empat perspektif yaitu:

- a. Pemberdayaan ditinjau dari perspektif *Pluralis* suatu proses untuk menolong seseorang atau kelompok-kelompok masyarakat yang kurang beruntung agar mereka dapat bersaing secara lebih efektif dengan kepentingan-kepentingan lain. Upaya pemberdayaan yang dilakukan adalah menolong mereka dengan pembelajaran, menggunakan keahlian dalam melobi, menggunakan media yang berhubungan dengan tindakan politik dan mengetahui bagaimana bekerjanya sistem (aturan main).
- b. Pemberdayaan ditinjau dari perspektif *Elitis* adalah suatu upaya untuk bergabung dan mempengaruhi kalangan elite seperti para pemuka atau tokoh masyarakat, pejabat, orang kaya, dan lainnya. Membentuk aliansi dengan kalangan elite, melakukan konfrontasi dan mengupayakan perubahan dari kalangan elite.

- c. Pemberdayaan ditinjau dari perspektif *Strukturalis* adalah suatu agenda perjuangan yang lebih menantang karena tujuan pemberdayaan dapat dicapai apabila bentuk-bentuk ketimpangan struktural deliminasi.
- d. Pemberdayaan ditinjau dari perspektif *Post-Strukturalis* adalah suatu proses yang menantang dan mengubah diskursus, pemberdayaan ini lebih ditekankan pada intelektualitas daripada aktivitas, aksi atau praksi.¹⁵

2. Tujuan Pemberdayaan

Memperkuat kekuasaan masyarakat khususnya kelompok-kelompok lemah dan tidak memiliki keberdayaan menjadi tujuan utama dari pemberdayaan itu sendiri.¹⁶ Dalam hal ini cara yang dapat dipakai untuk mencapai tujuan pemberdayaan tersebut adalah dengan meningkatkan kemampuan dan rasa percaya diri agar daya yang dimiliki dapat di pergunakan dengan maksimal namun tentu dukungan dari orang sekitar juga menjadi point pentingnya, maka dari itu kita sesama manusia diperintahkan untuk menjaga hubungan baik dengan orang lain dan tidak dibenarkan untuk menindas kaum yang lemah akan tetapi dianjurkan untuk saling tolong menolong dan menghargai.

Ada beberapa kelompok yang termasuk sebagai kelompok orang yang tidak mempunyai daya atau kekuatan, diantaranya:

- a. Kelompok yang lemah secara kelas, gender maupun etnis

¹⁵Roesmidi dan Riza Rismayanti, *Pemberdayaan Masyarakat*, (Sumedang: Alqaprint Jatinagor, 2006), hlm. 5

¹⁶Edi Suhartono, *Membangun Masyarakat, Memberdayakan rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial*, (Bandung: Refika Aditama 2005), hlm. 60

- b. Kelompok yang tergolong seperti manula, disabilitas, dan manusia yang tidak mendapat tempat masyarakat
- c. Kelompok lemah secara personal, yaitu yang mengalami masalah pribadi karena keluarga ataupun hal lainnya.¹⁷

3. Strategi Pemberdayaan

Dalam konteks pekerjaan sosial strategi pemberdayaan memiliki tiga aras yang biasa disebut dengan *empowerment setting* yaitu mikro, mezzo, dan makro.

a. Aras Mikro

Aras Mikro merupakan pemberdayaan yang dilakukan pada personal atau klien melalui konseling, bimbingan, *crisis intervention*, *stress management* semua hal tersebut bertujuan untuk membimbing, melatih seseorang untuk menjalankan kehidupannya.

b. Aras Mezzo

Aras Mezzo adalah pemberdayaan yang dilakukan terhadap kelompok klien, dalam hal ini kelompok dijadikan media untuk intervensi. Kemudian untuk meningkatkan pengetahuan dan kesadaran juga keterampilan maka dilakukan pelatihan, pendidikan, dinamika kelompok, ini tentu menjadikan klien memiliki sikap-sikap untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapinya.

c. Aras Makro

Aras Makro adalah pemberdayaan yang dilakukan dalam skala besar karena perubahan yang dilakukan bertuju pada sistem

¹⁷*Ibid*, hlm. 60

lingkungan yang lebih luas, tindakan atau strategi yang dapat dilakukan seperti perencanaan sosial, perumusan kebijakan, kampanye, aksi sosial, pengorganisasian masyarakat, *lobbying*, dan management konflik. Namun strategi ini ditujukan pada masyarakat yang sudah mampu memahami situasi mereka sendiri dan mereka tentu diarahkan agar dapat menentukan strategi mana yang dapat di pakai untuk pemecahan masalah mereka sendiri.¹⁸

Miley dan Dubois menjelaskan ada empat cara yang dapat dilakukan dalam pemberdayaan masyarakat, diantaranya:

- a. Merefleksikan yaitu perwujudan dari pertolongan membangun relasi dari rasa empati, menghargai keunikan dan perbedaan dan mendorong untuk dapat menentukan nasibnya sendiri.
- b. Komunikasi yang dibangun dengan rasa saling menghargai, mengormati perbedaan agama, memahami keberagaman individu, dan menjaga kerahasiaan yang dimiliki oleh sasaran atau klien.
- c. Melibatkan diri dalam pemecahan masalah, juga memberikan kekuatan sebagai partisipasi terhadap klien dalam proses pemecahan masalahnya melibatkan klien dalam semua bentuk kerjasama dan kegiatan dan menghargai semua bentuk hak-hak klien.

Cara diatas dapat digunakan jika melibatkan sasaran sebagai subjek yang memiliki keberagaman karakter, potensi setra kebutuhan. Permasalahan yang biasa muncul adalah bagai mana strategi para agen pemberdayaan untuk

¹⁸*Ibid*, hlm. 6-8

meningkatkan kesadaran yang dimiliki oleh sasaran terhadap keberlangsungan hidupnya, serta mengenali potensi apa yang ia miliki sehingga ia mampu menjadi mandiri dan sejahtera.

Jelas bahwa tugas pelaku pemberdayaan adalah menciptakan individu yang mandiri juga mampu mendorong dirinya sendiri untuk lebih memiliki kepercayaan diri serta dapat diberdayakan. Kemandirian yang dimaksud dapat berupa kemandirian dalam bidang pengetahuan, keterampilan yang dapat dipergunakan untuk meningkatkan kualitas hidup, serta sikap yang harus dimiliki.¹⁹

Dilihat dari pengertian, tujuan serta strategi pemberdayaan di atas dapat disimpulkan bahwa hakikat dari pemberdayaan itu sendiri adalah upaya untuk meningkatkan kemampuan dan kapasitas masyarakat yang lemah dan memiliki kerentanan sosial seperti kemiskinan, perbedaan etnis, manula, penyandang cacat dan ketidakadilan gender. Semua hal tersebut ditujukan untuk kesejahteraan hidup masyarakat. Dalam penelitian ini penulis mengangkat tentang pemberdayaan terhadap para pelaku usaha *Home Industri* untuk mengembangkan usahanya.

4. Proses Pemberdayaan

Pemberdayaan merupakan suatu proses yang dilakukan berkesinambungan dimana pada kelompok tersebut ingin melakukan perubahan maupun perbaikan

¹⁹Soetomo, *Pembangunan Masyarakat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012), hlm. 354

dan tidak fokus pada satu program saja.²⁰ Adapun yang menjadi proses pemberdayaan masyarakat terdiri dari lima tahapan, yaitu:

- a. Mendiskusikan ingin melakukan pemberdayaan
- b. Membahas tentang pengalaman yang dapat memberdaya
- c. Mengidentifikasi masalah yang ada
- d. Mengidentifikasi teknik yang dipakai
- e. Mengembangkan rencana aksi dan mengaplikasikannya.²¹

5. Tahap-Tahap Pemberdayaan

Ada beberapa tahapan yang dilalui dalam melakukan pemberdayaan, yaitu diantaranya:

a. Tahap Penyadaran

Tahap penyadaran merupakan bentuk tahapan pembentukan sifat maupun perilaku sadar guna meningkatkan potensi diri. Tahap ini merupakan tahapan persiapan dalam proses pemberdayaan masyarakat. Proses ini penyadaran ini akan membuka keinginan dan kesadaran terhadap masyarakat sehingga memotivasi mereka terhadap perlunya memperbaiki kondisi hidup dan menciptakan masa depan yang lebih baik.

²⁰Isbandi Rukuminto Adi, *Pemikiran-Pemikiran Dalam Pembangunan Kesejahteraan Sosial*. Seri Pemberdayaan masyarakat 02. (Jakarta:Lembaga Penerbit 2002) hlm. 173

²¹Nanih Machendrawaty, *Pengembangan Masyarakat Islam: dari Ideologi, strategi, sampai tradisi*, Cet. 1 (Bandung: Remaja Rosdakarya 2001) hlm. 25

b. Tahap Perubahan

Tahap perubahan berguna sebagai penambah wawasan intelektual, keterampilan, sehingga dapat mengambil peran dalam pembangunan maupun berdaya.

c. Tahap Peningkatan Intelektual

Tahapan berupa keterampilan guna meningkatkan kemampuan inovatif dan inisiatif demi terciptanya kemandirian. Kemandirian tersebut dapat dilihat dari kemampuan masyarakat dalam melahirkan kreasi-kreasi pada lingkungannya.

Ketika masyarakat telah melakukan ketiga tahap tersebut, maka masyarakat akan lebih mudah dalam melaksanakan pembangunan. Dalam hal ini, kemandirian perlu dikembangkan dan dipelihara guna membentuk kedewasaan sikap masyarakat.²²

D. Home Industri

1. Perindustrian menurut Prespektif Islam

Banyak ulama dan para tokoh agama selalu menanamkan dalam mental setiap umat Islam agar bersikap dan berpandangan bahwa kehidupan hari esok akan lebih baik dari hari ini melalui aktifitas-aktifitas yang bermanfaat dan juga berkarya, dalam Al-Qura'an banyak sekali firman Allah yang menyeru kita untuk berkarya dan beraktifitas seperti para Rasul dan sahabat-sahabatnya, ini tentu menjadi pendorong agar kita terus berusaha dan menjadi subjek perubahan.

²²Ambyar Teguh Sulistiyani *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. (Yogyakarta: Gava Media 2004), hlm. 83

Dalam hal berkarya atau semangat untuk berkarya haruslah juga dengan semangat tauhid, agar apa yang kita lakukan atau apapun aktivitas keseharian kita di orientasikan menjadi ibadah dan mencari keridhaan Allah Subhana Wa Taala. Setelahnya semua aktivitas yang telah kita orientasikan kepada Allah harus direalisasikan menjadi karya nyata yang tentu bernilai positif dan menjadi amal shalih bagi kita, dengan demikian karya bagi setiap umat muslim adalah ibadah dan ibadah adalah implementasi dari sikap tauhid kita pada Allah.

Dalam islam diperintahkan agar umatnya untuk bekerja dengan bentuk pekerjaan apapun, karena Allah hanya memberikan rahmat-Nya hanya kepada orang-orang yang rajin bekerja dan berusaha. Islam sangat mengecam umatnya yang malas bekerja dan berusaha karena orang yang miskin sangatlah dekat dengan kekufuran namun sebaliknya orang yang hidupnya sejahtera dan bahkan mampu membagi kesejahteraan kepada orang lain itu sangatlah terpuji. Dalam dunia perindustrian ini sangatlah di hormati dalam islam, namun tentu saja dalam menjalankannya harus melihat dan mengikuti nilai dan syariat islam agar terhindar dan tidak menyimpang dari tujuan islam itu sendiri.²³

2. Pengertian Home Industri

Home industri adalah semua kegiatan Ekonomi berupa pengolahan barang menjadi bernilai tinggi untuk penggunaannya, dilakukan oleh masyarakat pengusaha dari golongan ekonomi lemah atau perusahaan kecil seperti industri rumah tangga dan kerajinan.²⁴

²³Imam Kamaluddin, *Perindustrian Dalam Pandangan Islam*, Jurnal, Volume 7 Nomor 2, Sya'ban 1434/2013.

²⁴Hery Prastyanto, *Perlindungan Sungai Pekalongan dari Pencemaran Akibat Kegiatan*

Home industri adalah suatu unit usaha atau perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Home berarti rumah, tempat tinggal ataupun kampung halaman. Sedang industri, dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. Home Industri dapat diartikan sebagai rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah.²⁵

Home industri juga dapat berarti industri rumah tangga karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga. Pada umumnya memusatkan kegiatan di sebuah rumah keluarga tertentu dan para karyawannya berdomisili di tempat yang tidak jauh dari rumah produksi tersebut. Secara geografis dan psikologis hubungan mereka sangat dekat (pemilik usaha dan karyawan) sehingga memungkinkan kemudahan dalam menjalin komunikasi.²⁶

Kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung memberdayakan masyarakat disekitarnya dengan memberikan lapangan pekerjaan untuk sanak saudara ataupun tetangga sekitarnya. Dengan begitu, home industri ini otomatis dapat membantu program pemerintah dalam upaya mengurangi pengangguran.

3. Jenis-Jenis Home Industri

Ketika seseorang ingin terjun kedalam Home Industri maka hal yang harus dilakukan adalah melihat dan mengetahui minat dan bakat yang dimiliki dalam

Home industri dikota pekalingan. <http://e-journal.uajy.ac.id/2907/2/1HK09147.Pdf>, hlm. 7

²⁵ Gita Rosalita Armelia dan Anita Damayantie, Jurnal Sociologie Vol 1, *Peran PTPN VII dalam Pemberdayaan Home Industri Keripik Pisang*, hlm. 338

²⁶Maninggar Praditya, “*Analisis Usaha Industri Gula Jawa Skala Rumah Tangga di Kabupaten Wonogiri*” (Skripsi, Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010), hlm 28.

suatu bidang usaha, ini dikarenakan apabila nanti seseorang tersebut telah memilih suatu Home Industri sesuai dengan minat dan bakat yang dimiliki maka seseorang tersebut sudah pasti akan menekuni dan menjalankan usahanya dengan baik dan sungguh-sungguh. Ada beberapa jenis usaha yang akan penulis terangkan diantaranya:

a. Dalam SK menteri perindustrian No.19/M/I/1986 menyatakan:

1. Industri dalam bidang kimia seperti industri kertas, pupuk, semen, obat-obatan dan lainnya.
2. Industri dalam bidang logam dasar dan mesin seperti industri tekstil, pesawat terbang, kendaraan bermotor dan lainnya.
3. Industri kecil seperti industri makanan ringan, roti, minyak goreng curah, es, dan lainnya.

b. Industri berdasarkan jumlah tenaga kerja:

1. Industri rumah tangga yang jumlah anggota atau pekerjanya ada 1 sampai 4 orang.
2. Industri kecil yang jumlah anggota atau pekerjanya ada 5 sampai 19 orang.
3. Industri menengah atau sedang yang jumlah anggota atau pekerjanya ada 20 sampai 100 orang.
4. Industri besar yang jumlah anggota atau pekerjanya ada 100 atau lebih orang.

c. Industri berdasarkan pemilihan lokasi:

1. Industri yang memilih lokasi dengan melihat lokasi bahan baku yang akan didapatkan, atau sering di sebut *supply oriented industry* yaitu industri yang dekat dengan bahan baku yang didapat sehingga dapat memangkas biaya transport yang besar.
2. Industri yang memilih lokasi berdasarkan tempat tenaga kerja berada sehingga pemilihan lokasi berada dekat dengan pusat permukiman penduduk, industri ini biasanya disebut dengan *man power oriented industry* industri yang membutuhkan banyak karyawan sehingga memilih lokasi yang dekat dengan permukiman agar lebih efisien.
3. Industri yang memilih lokasi dengan melihat market atau pasar biasanya disebut dengan *market oriented industry* industri yang didirikan dengan melihat target konsumen yang dimana apabila semakin dekat dengan pasar maka akan semakin baik.²⁷

6. Manfaat Home Industri

Keberadaan home industri tentunya akan memberikan pengaruh dan membawa suatu perubahan terhadap kondisi sosial ekonomi masyarakat, baik yang berskala besar, sedang, maupun kecil. Perubahan tersebut bersifat holistik

²⁷Siti Susana, *Peran Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Prespektif Ekonomi Islam*, (Studi Kasus Desa Mengkirau Kecamatan Merbau), Skripsi, Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri SultanSyafir Kasim Riau 2012.

bagi kehidupan. Adanya industri di suatu daerah biasanya akan meningkatkan volume perdagangan, peningkatan kegiatan pembangunan, peningkatan volume dan frekuensi lalu lintas uang dan barang-barang dari daerah tersebut, ataupun penambahan jumlah uang yang beredar. Selain itu akan terlihat pula peningkatan kegiatan usaha pemberian jasa (bank, transportasi).²⁸

Home industri tetap mempunyai kedudukan yang penting dalam sektor perekonomian, selain dari segi ekonomi peran home industri juga memberi manfaat dari segi sosial yang sangat berperan aktif dalam perekonomian. Manfaat tersebut yaitu:

- a. Home industri dapat menciptakan peluang usaha yang luas namun dengan pembiayaan yang relatif murah.
- b. Home industri turut mengambil peranan dalam peningkatan dan mobilisasi tabungan domestik.
- c. Home industri mempunyai kedudukan komplementer terhadap industri besar dan sedang.²⁹

7. Hambatan Home Industri

Hambatan yang dijumpai pada *home industri* tidak sedikit menimbulkan kegagalan dikarenakan masalah manajemen, keuangan, administrasi pembukuan dan pemasaran.

²⁸Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm, 77

²⁹Gita Rosalita Armelia dan Anita Damayantie, *Jurnal Sociologie Vol 1, Peran PTPN VII dalam Pemberdayaan Home Industri Keripik Pisang*. hlm. 39-40.

a. Sistem pemasaran, Perencanaan Produksi dan Pengembangan Usaha

Home industri dalam mengelola pemasarannya, mengandalkan kebiasaan-kebiasaan yang bersifat naluriah dan perkiraan. Persaingan semakin ketat oleh karena itu pengelola pemasaran harus didasarkan atas fakta-fakta yang nyata dan data-data yang memadai. Sistem pemasaran pada usaha ini akan menyangkut masalah kebijakan produk, pengemasan produk dan kebijakan harga.

Biaya yang tidak sedikit harus dikeluarkan dalam kegiatan produksi dan pemasaran merupakan hambatan yang dialami oleh *home industri*. Hal ini menjadi faktor yang menurunkan daya saing pemasaran produk karena harga jual produk menjadi relatif tinggi dibandingkan pemasaran produk sejenis dari daerah lain. Pengeluaran biaya dalam proses produksi dan pemasaran yang menjadi hambatan paling besar bagi suatu *home industri*.

Kegiatan sistem pemasaran pada home industri ini yaitu perlu adanya promosi dengan berbagai cara misalnya: potongan harga, penjualan kredit, pembelian contoh barang, pameran-pameran, periklanan dan menjadi sponsor dalam kegiatan kemasyarakatan. Pengembangan home industri ini dapat melalui perluasan pasar, pengembangan produk dan diversifikasi produk.

b. Jenis Produk

Pelaku bisnis dituntut untuk dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan pembeli atau permintaan pasar, yang memiliki sifat yang selalu berubah-ubah, sehingga pemasaran suatu produk dipasar

memiliki jangka yang singkat. Hal ini akan lebih memicu kreasi dan inovasi untuk meningkatkan daya saing.

Namun demikian, hal ini merupakan kelemahan yang dimiliki home industri. Home industri mengalami kesulitan dan menghasilkan spesifikasi produk yang sesuai dengan perkembangan selera konsumen. Karena itu home industri memerlukan pelatihan untuk mengasah keterampilan dan membuat produk yang mampu bersaing di pasar Home Industri memerlukan fasilitas yang berkaitan dengan kebutuhan peralatan/teknologi dalam upaya meningkatkan kualitas produk. Dengan demikian home industri memiliki kemampuan untuk menghasilkan produk sehingga tertumpu pada hal yang sifatnya tradisional.³⁰

E. Kajian Terdahulu

Berdasarkan hasil penelitian terhadap penelitian-penelitian yang sudah ada, penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang penyusun lakukan ada beberapa yang memiliki kesamaan dengan judul dan tema dari penelitian yang telah dilakukan oleh penyusun, diantaranya:

Pertama, skripsi Maharani Tejasari (2008) dengan judul “Peran Sektor Usaha Kecil dan Menengah dalam Penyerapan Tenaga Kerja dan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia”. Metode yang digunakan yaitu metode analisis linier berganda adalah menggunakan metode OLS (*Ordinary LeastSquare*). Data yang digunakan adalah data sekunder dari tahun 1996-

³⁰[http : //www.Banten.Prov.Go.id/ Home-Industri. Php? Link = dtbad = 2592](http://www.Banten.Prov.Go.id/Home-Industri.Php?Link=dtbad=2592) diakses pada 17 maret 2020 pkl. 23.17

2006. Dari penelitian yang dilakukan terlihat hasil bahwa jumlah unit usaha, Kredit Modal Kerja dan PDB UKM secara signifikan mempunyai pengaruh yang positif terhadap penyerapan tenaga kerja.

Adapun persamaan penelitian yang dilakukan oleh penulis ialah, yaitu: sama-sama meneliti mengenai peran UMKM. Sedangkan perbedaannya: tidak ada pemberdayaan yang dilakukan UMKM kepada Home industri, tempat penelitian yang dilakukan penulis berbeda, penulis memakai metodologi kuantitatif sedangkan kajian terdahulu memakai metodologi kuantitatif dan memakai sumber data sekunder.

Kedua, Ikrima Nur Alfi (2019) dengan judul “Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Home Industri Pengrajin Boneka Kampoeng Boneka Di Lenteng Agung Jagakarsa Jakarta Selatan”. Metode yang digunakan dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pekerja Home Industri Kampoeng Boneka menjadi lebih mandiri dan adanya peningkatan ekonomi yang dirasakan pekerjaannya bahkan mampu menghidupi keluarga mereka dengan layak.

Adapun persamaan penelitian yang dilakukan penulis dengan kajian terdahulu, yaitu: memakai metodologi yang sama, yaitu metodologi kualitatif deskriptif. Sedangkan perbedaannya: tidak adanya peran UMKM dalam pemberdayaan, tempat penelitian yang dilakukan penulis berbeda dan pemberdayaan dilakukan oleh Home Industri sendiri.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan suatu usaha yang mencermati ataupun memeriksa secara teratur dan teliti. Memeriksa secara teratur dan teliti bertujuan untuk mencapai yang diinginkan dalam penelitian. Metode penelitian berisikan pengetahuan ketentuan metode-metode yang dipergunakan dalam langkah-langkah suatu proses penelitian.³¹

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Penelitian kualitatif dapat bertujuan melihat bentuk dan menganalisis isi perilaku manusianya.³² Tujuannya guna memberikan padangan seluas-luasnya tentang judul maupun tema yang dibahas sehingga pembaca memperoleh sebuah data maupun informasi sehingga memahami fenomena sosial lebih fokus dan terarah pada fenomena yang dikaji dan memerincikannya menjadi variable-variabel yang saling terkait.³³ Digunakannya metode ini karena kajian penelitian yang diteliti adalah untuk menemukan pemahaman secara mendalam yakni Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu.

Selain itu penelitian ini juga disebut penelitian kualitatif jenis deskriptif yaitu penelitian yang mendeskriptifkan suatu gejala, ataupun kejadian yang terjadi

³¹Rosady Ruslan, *Metode penelitian Publik Relation dan Komunikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada., 2008), hlm.7

³²Deddy Mulyana *Metodelogi Peneltian Kualitatif* (Remaja Rosdakarya;Bandung : 2001), hlm.145

³³*Ibid*, hlm.150

pada saat ini, fokus penelitiannya adalah masalah-masalah aktual yang sedang terjadi pada saat penelitian ini berlangsung. Tujuan penelitian deskriptif ini adalah untuk mendeskriptifkan gambaran dan lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat baik itu mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Disamping itu penelitian ini menggunakan data-data, teori-teori dan konsep-konsep sebagai acuan untuk menjalankan hasil penelitian, menganalisis dan sekaligus menjawab persoalan yang diteliti.

B. Lokasi Penelitian

Adapun yang menjadi tempat penelitian ini ada dua tempat yang pertama adalah di Dusun Wonosari Kecamatan Bilah Hilir Kabupaten Labuhan Batu. Peneliti tertarik memilih tempat tersebut karena home industry yang berada di daerah itu mengalami kemauan dan peningkatan setelah tergabung dalam UMKM, selain itu peneliti sendiri bertempat tinggal di daerah tersebut sehingga memudahkan peneliti untuk melakukan penelitian dan melihat secara jelas kegiatan-kegiatan home industri di daerahnya. Tempat kedua adalah di Jalan Taruna 45 Bukit Parsada, Kel. Padang Bulan, Rantau Utara, Labuhan Batu menjadi tempat penelitian kedua dikarenakan UMKM itu sendiri berpusat di Jln Taruna 45 Bukit Parsada tersebut.

C. Informan Penelitian

Pengertian informan merupakan subyek penelitian yang menyampaikan informasi yang berkaitan dengan permasalahan yang ingin dibahas ataupun dikajian dalam penelitian yang dilakukan. Adapun yang menjadi informan penelitian ini adalah sebanyak 5 orang antara lain :

1. Informan Kunci, yaitu Ketua UMKM, Pelaku Home IndustriAu Raja, dan salah satu Staff Dinas Koperasi Labuhan Batu sebagai informan penting pada penelitian ini.

Nama : Khairul Anwar

Pendidikan : SMK

Usia : 45 tahun

2. Informan Utama I, yaitu sebagai Pelaku Home Industri Kita-Kita di UMKM Labuhan Batu.

Nama : Junaidi

Pendidikan : SMA

Usia : 42 Tahun

3. Informan Utama II, yaitu sebagai Pelaku home Industri Kopi Raya di UMKM Labuhan Batu.

Nama : Johan Herdianto

Pendidikan : SMA

Usia : 30 Tahun

4. Informan tambahan I, yaitu sebagai karyawan di usaha Home Industri Kita-Kita.

Nama : Sumarsih Ningrum

Pendidikan : SMP

Usia : 38 Tahun

5. Informan tambahan II, yaitu sebagai karyawan di usaha Home Industri

Au Raja.

Nama : Marshita

Pendidikan : SMA

Usia : 40

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data primer

Data primer merupakan pengambilan data yang dilakukan dengan bantuan catatan lapangan, bantuan foto dan mewawancari narasumber yang dibantu dengan rekaman suara. Adapun yang menjadi objek penelitian untuk mendapatkan informasi, yaitu dari:

- a. Khairul Anwar yang menjabat sebagai ketua dari UMKM Kabupaten Labuhan Batu.
- b. Junaidi sebagai pelaku usaha makanan dan tergabung dalam UMKM Kabupaten Labuhan Batu.
- c. Johan Herdianto selaku pelaku usaha minuman dan tergabung dalam UMKM Kabupaten Labuhan Batu.
- d. Sumarsih Ningrum sebagai karyawan usaha makanan.
- e. Marshita sebagai karyawan usaha makanan.

2. Data sekunder.

Berbagai sumber tertulis yang memungkinkan dapat dimanfaatkan dalam penelitian ini akan digunakan semaksimal mungkin demi mendorong keberhasilan penelitian ini. Diantaranya buku-buku, literatur, internet, jurnal ilmiah, arsip, dokumentasi pribadi, dan dokumen resmi lembaga-lembaga yang terkait dengan penelitian ini. Pada fungsi yang optimal dapat memberikan pemahaman teoritik dan metodologi yang melandasi dalam melakukan penelitian yang benar.³⁴

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam rangka memperoleh data sebagaimana yang diinginkan maka penulis akan melakukan pengumpulan data dengan cara, yaitu:

1. Pengamatan (*Observasi*)

Pengamatan merupakan suatu metode pengumpulan data dengan melakukannya langsung ke lokasi yang dituju dan kemudian melakukan pengamatan tentang keadaan yang sebenarnya terjadi tanpa adanya pendapat orang lain. Adapun langkah-langkah pengamatan yang dipakai adalah:

- a. Memilih objek pengamatan.
- b. Pelaksanaan pengamatan.
- c. Pencatatan hasil pengamatan.
- d. Pengecekan kualitas data yang didapat dari pengamatan, kemudian mengambil data yang diperlukan dan diinginkan.

³⁴Lisa Harrison, *Metodologi Penelitian politik* (Jakarta : Kencana, 2007), hlm. 35

- e. Penelitian data telah diperoleh dan kemudian teruji validitas dan reliabilitasnya, yang merupakan hasil dari penelitian yang dilakukan.³⁵

Observasi dilakukan untuk mencari data yang diperlukan dalam peran UMKM dalam pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu.

2. Interview atau wawancara

Interview ataupun wawancara merupakan salah satu cara pengambilan data yang dilakukan melalui kegiatan komunikasi lisan dalam bentuk terstruktur, semi terstruktur, tidak terstruktur dan menggunakan alat bantuan berupa perekam suara. Metode ini diharapkan dapat memberikan penjelasan tentang Peran UMKM dalam Pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu.

3. Studi Pustaka

Studi Pustaka merupakan metode yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data yang diperoleh dari berbagai literatur sebagai pelengkap dan memperjelas data. Data yang penulis gunakan dalam penelitian ini bisa berupa buku dan lainnya.

Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data cara interview, membaca dan mempelajari berbagai macam bentuk data tertulis seperti buku-buku, literatur,

³⁵Patton dalam Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya, 1999), hlm. 132

internet, jurnal ilmiah, arsip, dokumentasi pribadi, dan dokumen resmi lembaga-lembaga yang terkait dengan penelitian ini.

F. Analisis Data

Dalam menganalisa data yang tersedia, penulis menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data dengan melakukan wawancara dan studi dokumentasi
2. Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan data, pengabstrakan dari transformasi data besar yang muncul dari catatan-catatan yang muncul di lapangan.
3. Penyajian data adalah penyajian kesimpulan informasi secara sistematis yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan serta verifikasi dari data data yang telah diperoleh.³⁶
4. Menarik kesimpulan adalah analisis yang dilakukan setelah data diperoleh kemudian penulis membuat kesimpulan. Penarikan kesimpulan ini bertujuan untuk meninjau ulang data dan catatan yang didapat saat proses penelitian berlangsung.

³⁶Matthew Miles dan Michel Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta UI-Press, 1992), hlm. 16.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum UMKM dan Home Industri Labuhan Batu

1. Sejarah singkat UMKM Labuhan Batu

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Labuhan Batu di prakarsai oleh Bapak Khairul Anwar yang dibentuk pada 17 November 2018. UMKM yang berada di wilayah Labuhan Batu ini dinamakan sebagai Rumah UMKM. Rumah UMKM Labuhan Batu sendiri bertujuan sebagai wadah maupun sarana pelaku usaha mikro dan usaha rumah tangga yang digabungkan dalam satu kelompok usaha. Kelompok usaha ini memiliki keinginan, tujuan, dan ambisi yang sama untuk meningkatkan ekonomi keluarga dan meyalurkan hobi dalam bidang bisnis. UMKM ini juga menganut sistem kekeluargaan yang dimana mereka akan menganggap setiap pelaku usaha yang lain adalah keluarga.

Keberadaan Rumah UMKM ini mendapat tanggapan yang positif dari Bupati Labuhan Batu yaitu Bapak H. Andi Suhaini Dalimunthe. Hal ini dibuktikan dengan diberikannya izin legal formal untuk mendirikan Rumah UMKM Labuhan Batu dan keikutsertaan beliau sebagai Pembina Rumah UMKM. Pendirian Rumah UMKM sendiri diharapkan dapat menyelaraskan program daerah dengan kebutuhan masyarakat, setiap UMKM dibimbing untuk mengelola usaha dan menempatkan sebagian produknya pada rumah UMKM, sebagai motivasi dan citra daerah, melalui kreatifitas yang terus dikembangkan oleh UMKM Labuhan Batu, terbangunnya Mitra Usaha dan Jaringan Pasar UMKM, selanjutnya menjadikan UMKM Labuhan Batu sebagai sentral pemasar produk. Dengan

begitu diharapkan UMKM Labuhan Batu memiliki kualitas produk yang dapat mengembangkan daerah Labuhan Batu sebagai Pusat dari UMKMnya dan menjadikan produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM labuhan batu itu sendiri menjadi produk yang memiliki kualitas baik juga dapat bersaing dengan produk dari daerah atau dari UMKM lainnya.

2. Visi dan Misi UMKM Labuhan Batu

a. Visi

Mewujudkan daya saing Kabupaten Labuhan Batu melalui peran Usaha Mikro Kecil Menengah yang memiliki keunggulan produk, pasar dan teknologi dalam suatu jaringan yang berkelanjutan.

b. Misi

1. Mendirikan UMKM sebagai Pusat Distribusi-Pasar-Informasi UMKM.
2. Membangun UMKM sebagai Pusat Wisata Ekonomi-Produk-Symbol Potensi Daerah.
3. Melakukan pembinaan terhadap UMKM secara terpadu dan berkelanjutan melalui kegiatan Pendampingan dan Konsultasi.
4. Melakukan penguatan terhadap UMKM melalui Program Analisis Produk, Analisis Lingkungan dan Pasca Produk.
5. Melakukan penguatan terhadap UMKM melalui Program Peningkatan Kualitas Produk dan Teknologi.
6. Melakukan penguatan terhadap UMKM melalui Program Pengembangan Pasar, Promosi, dan Jaringan Usaha.

7. Melakukan penguatan terhadap UMKM Berbasis Teknologi Informasi maupun Global.

8. Sebagai rintisan terwujudnya Kawasan UMKM di Sumatera Utara.

3. Struktur Keanggotaan RumahUMKM Labuhan Batu

Adapun struktur anggota Rumah UMKM Labuhan Batu, diantaranya yaitu:

TABEL 4.1
Struktur Anggota UMKM

Nama	Jabatan
Khairul Anwar	Ketua
Abdullah	Wakil Ketua
Abdul Karim, M. TI	Sekretaris
Wiwik Maiwita, Sp	Wakil Sekretaris
Rita Zahara	Bendahara
Julia Suma	Wakil Bendahara
Asrul aziz, SE	Koordinator Rantau Utara
Hamzah Amir Ritonga	Koordinator Rantau Selatan
Asrul aziz, SE	Koordinator Bilah Barat
Junaidi	Koordinator Bilah Hilir
Darsiani	Koordinator Bilah Hulu

Sagiem	Koordinator Pangkatan
H. Sawal Harahap	Koordinator Pane Hilir
Juliana	Koordinator Pane Hulu
Wiwik Maiwita, Sp	Koordinator Pane Tengah

Sumber Data UMKM Labuhan Batu

4. Program UMKM

Program yang dilakukan UMKM bertujuan untuk meningkatkan Sumber Daya Manusia yang mempunyai jiwa wirausaha kuat dan gigih. Program ini diharapkan agar pelaku usaha bersifat mandiri, inovatif, kreatif dan mempunyai daya juang yang tinggi. Program yang dilakukan UMKM bersifat jangka panjang dan jangka pendek.

Program jangka panjang Rumah UMKM Labuhan Batu, yaitu: menyediakan tempat yang sesuai kepada pelaku usaha baik itu secara online maupun offline (membuatkan pasar oleh-oleh Labuhan Batu) agar pelaku usaha dapat mempertahankan bahkan meningkatkan usahanya.

Adapun yang menjadi program jangka pendek Rumah UMKM Labuhan Batu, diantaranya:

- a. Mencari pelaku usaha kecil agar turut bergabung di Rumah UMKM Labuhan Batu
- b. Membantu pelaku usaha dalam mengurus izin usaha yang dilakukan
- c. Membantu kepengurusan Sertifikat Halal.

5. Kegiatan Pelatihan UMKM

Kegiatan Rumah UMKM bekerjasama dengan Pemerintah Daerah dan Dinas Koperasi dalam melakukan pelatihan guna mendukung kemajuan para pelaku usaha. Pelaksanaan kegiatan UMKM masih tergolong tertinggal dikarenakan sumber dananya masih berdasarkan surat permohonan yang diberikan kepada donatur pilihan. Pelatihan yang dilakukan UMKM bukan hanya dari kalangan UMKM sendiri, tapi menghadirkan pemateri yang memang ahli dibidangnya, seperti:

- a. Ilmham Mendofa SE
- b. Bismi Muhammad Amanu S.Sos
- c. Drs. Amran Uteh M.Ap

6. Sektor UMKM Labuhan Batu

Semua pelaku usaha yang terletak di 9 kecamatan Labuhan Batu telah menghasilkan berbagai macam produk dengan jenis usaha yang berbeda. Berikut ini jenis usaha pada UMKM Labuhan Batu:

Tabel 4.2

Jumlah UMKM Labuhan Batu

Wilayah	Jenis Usaha	Unit
Kecamatan Bilah Hilir	Home Industri	
	UMKM Jasa	3
	UMKM Lainnya	
Kecamatan Bilah Hulu	Home Industri	2
	UMKM Jasa	
	UMKM Lainnya	

Kecamatan Bilah Barat	Home Industri	2
	UMKM Jasa	
	UMKM lainnya	
Kecamatan Panai Hulu	Home Industri	1
	UMKM Jasa	
	UMKM Lainnya	
Kecamatan Panai Hilir	Home Industri	1
	UMKM Jasa	
	UMKM Lainnya	
Kecamatan Panai Tengah	Home Industri	1
	UMKM Jasa	
	UMKM Lainnya	
Kecamatan Pangkatan	Home Industri	1
	UMKM Jasa	
	UMKM Lainnya	
Kecamatan Rantau Utara	Home Industri	3
	UMKM Jasa	
	UMKM Lainnya	
Kecamatan Rantau Selatan	Home Industri	1
	UMKM Jasa	
	UMKM Lainnya	
Jumlah		

Sumber Data UMKM Labuhan Batu

Adapun home industri yang tergabung dan dibina oleh Rumah UMKM

Labuhan Batu, yaitu:

Tabel 4.3**Nama Usaha dan Jumlah Home Industri**

Wilayah	Nama Usaha	Banyaknya Usaha
Kecamatan Bilah Hilir	Kita-Kita	3
	Raya Kopi	
	Manisan Pinang Azikry	
Kecamatan Bilah Hulu	PK Darsiani	2
	Kripik Tempe Intan	
Kecamatan Bilah Barat	Rieta Crispy	2
	Kripik Tempe Mamake	
Kecamatan Panai Hulu	Vita Sari	1
Kecamatan Panai Hilir	Kerupuk Ledong	1
Kecamatan Panai Tengah	Kue Bu Jannah	1
Kecamatan Pangkatan	Roket Manis	1
Kecamatan Rantau Utara	Au Raja	3
	Al Hadi	
	Kopi Inti Sari	
Kecamatan Rantau Selatan	Jamu S3	1
JUMLAH		15

Sumber Data UMKM Labuhan Batu

B. Partisipasi UMKM dalam Pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu

Home industri yang berada pada naungan UMKM Labuhan Batu diberikan beberapa kemudahan untuk menjalankan usahanya seperti dibantu untuk mengurus perijinan usaha yang sebelumnya Home Industri ini tidak miliki. Dalam wawancara yang dilakukan bersama Bapak Khairul Anwar menurutnya: “ada tiga syarat yang di berikan kepada UMKM terhadap Home Industri yang ingin bergabung, yaitu:

1. Harus memiliki Usaha/Produk

Home Industri yang ingin bergabung dalam UMKM harus mempunyai produk ataupun usaha yang dapat dijual baik itu berupa makanan, minuman, ataupun kerajinan yang kemudiandi pasarankan dan mempunyai nilai. Produk yang ingin di produksi haruslah produk yang memang pelaku usaha buat sendiri sehingga pelaku usaha mengerti jika nantinya produk ini akan di kembangkan lagi.

2. Aktif dalam Produksi

Pelaku usaha terus-menerus memproduksi usahanya tidak hanya untuk musiman saja, hal ini menjadi syarat mutlak agar pelaku usaha lebih mudah untuk mengikuti pembinaan, jikalau produksi dilakukan hanya musiman maka pelaku usaha ini tidak bisa bergabung dalam UMKM.

3. Berdomisili di Kabupaten Labuhan Batu

Pelaku usaha haruslah mereka yang memang berdomisili di Kabupaten Labuhan Batu, karena jika bukan masyarakat Labuhan Batu

akan sulit untuk mengikuti pelatihan-pelatihan yang nantinya akan diadakan oleh UMKM atau pun dinas koperasi. Selain itu pelaku usaha harus yang berdomisili di Labuhan Batu sendiri karena jika dari Kabupaten lain meraka pasti memiliki UMKM tersendiri”.³⁷

Ketiganya menjadi syarat wajib yang harus pelaku usaha miliki atau lakukan jika ingin bergabung dalam kelompok UMKM tujuannya tidak lain tidak bukan hanya untuk mempermudah UMKM untuk memberikan pelatihan terhadap pelaku usaha agar usaha mereka dapat berkembang dan berinovasi menjadi lebih baik. Setelah syarat mutlak ini di penuhi pelaku usaha akan bergabung dalam UMKM dan mendapatkan banyak keuntungan yang di berikan oleh UMKM di antaranya adalah:

1. Dibantu mengenai surat perizinan usaha dan itu tidak dipungut biaya kemudian akan terus dikawal sampai surat perijinan usaha tersebut benar-benar keluar. Hal ini sejalan dengan wawancara yang dilakukan dengan Johan Herdianto: “pelaku usaha seperti saya ini sangat terbantu ketika masuk ke Rumah UMKM, mereka membantu perizinan usaha saya. Sebelum saya bergabung, saya tidak ada niatan untuk mengurus surat ijin usaha ini, karena mengurusnya sangat repot, banyak berkas-berkas yang harus di siapkan dan bingung mau mengurusnya dimana”.³⁸

³⁷Khairul Anwar, Ketua UMKM sekaliguspelaku usahaAu Raja, Jalan Taruna Bukit Parsada, Wawancara Pribadi, 02 September 2020

³⁸Johan Herdianto, Pelaku Usaha Raya Kopi, PT Bilah, Wawancara Pribadi, 08 September2020.

2. Dibantu dalam untuk mengurus label halal untuk produk makanan dan minuman serta dibantu juga untuk mendapatkan jaminan mutu dari setiap produk yang dihasilkan tentu saja ini juga tidak dipungut biaya. Tentu ini sangat baik untuk produk yang akan para pelaku usaha pasarkan, sebab sudah ada jaminan halal nya yang dibuktikan dengan tersertifikasinya produk mereka sehingga para pelaku usaha lebih berani dan yakin untuk memperluas jaringannya dalam mempromosikan dan menjualkan produk olahan mereka.
3. Diberikan pelatihan kepada pelaku usaha seperti: pelatihan kemasan, pelatihan dalam menentukan merk produk, pelatihan untuk menggunakan teknologi baik dalam pembuatan produk sampai dengan pemasarannya. Pelatihan management, pelatihan pemasaran, pelatihan sumberdaya manusianya, dan juga terkait pemodalan.

Wawancara yang saya lakukan, menurut Khairul Anwar: “bentuk-bentuk pelatihan yang dapat diikuti pelaku usaha selama bergabung dengan UMKM Labuhan Batu, yaitu:

1. Pelatihan kemasan

Pelatihan kemasan yang di lakukan sangat di nanti oleh para pelaku usaha karena mereka sangat antusias untuk mengetahui bagaimana sebenarnya standart yang benar untuk pengemasan produk olahan yang benar, mereka jadi lebih termotivasi untuk membuat kemasan yang menarik namun tidak terlalu berlebihan sehingga dapat menarik para konsumen akan olahan mereka karena kebiasaan orang Indonesia

adalah melihat dari luarnya dulu atau dari kemasan terlebih dahulu baru menilai isinya. Hal ini sejalan dengan wawancara yang dilakukan dengan Sumarsih, menurutnya: “pelatihan ini sangat berguna, sebab jika tidak pandai mengemas olahan makanan dengan benar, besar kemungkinan makanan tersebut lebih mudah untuk masuk angin (amam) sehingga berkurang rasa gurih pada makanannya”.³⁹

2. Pelatihan merk

produk olahan ini dilakukan agar para pelaku usaha mengetahui bagaimana cara menentukan merk apa yang akan mereka gunakan untuk produk olahan mereka, merk yang tentu saja menggambarkan produk olahan yang mereka jual, dan agar tidak sama dengan produk-produk lainnya.

3. Pelatihan teknologi

Pelatihan teknologi baik dalam proses pembuatan maupun dalam produksinya, ini dilakukan agar para pelaku usaha tidak awam dalam menggunakan teknologi yang mana bisa membantu usaha mereka agar lebih mudah dan tidak memakan waktu pembuatan yang lama, sehingga dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas dari produk yang akan mereka jualkan. Selain dalam proses pembuatan juga penggunaan teknologi ini diperlukan dalam proses produksi atau pemasaran produk olahan mereka, karena dengan menggunakan teknologi maka mereka dapat menjangkau pasar yang lebih luas lagi

³⁹Sumarsih Ningrum, Karyawan olahan makanan, Dusun Wonosari, Wawancara Pribadi, 12 September 2020

mereka dapat memasarkan produk mereka dengan sistem online yang sudah pasti lebih mudah, efisien dan dapat tersebar keseluruhan Indonesia.

4. Pelatihan management

pelatihan yang mereka lakukan untuk mengatur bagai mana baiknya waktu, dan kemana mereka akan memasarkan produk olahannya, selain itu pelatihan management ini juga dilakukan dengan harapan usaha yang dilakukan ini terus berjalan dalam artian aktif produksi. Pelaku usaha akan diajarkan bagaimana mengatur waktu produksi yang baik, dan mengatur serta melihat pasar yang cocok untuk mereka menjualkan produk olahan mereka. Hal ini sejalan dengan wawancara yang dilakukan dengan Junaidi, menurutnya: “mengatur waktu produksi dan pemasaran itu perlu, agar tidak terjadinya persediaan yang terlalu banyak tertimbun dan mungkin bisa saja malah merugi”.⁴⁰

5. Pelatihan pemasaran

Pelatihan pemasaran dilakukan bersamaan dengan sosialisasi informasikelayakan produk yang mana itu di lakukan setiap bulannya agar mereka bisa mengevaluasi masing-masing produk olahan mereka. Pelatihan ini dilakukan untuk memberikan arahan kepada para pelaku usaha agar bijak melihat market, serta tidak merusak market yang ada sehingga satu dengan yang lainnya.

⁴⁰Junaidi, Pelaku Usaha Kita-Kita, Wawancara Pribadi, Dusun Wonosari, 05 September 2020.

6. Pelatihan Peningkatan Sumber Daya Manusia

Pelatihan ini dilakukan untuk melatih para pelaku usaha bagaimana memunculkan ide kreasi para pelaku usaha untuk lebih kreatif dalam mengembangkan produk olahan mereka juga lebih baik dalam pemilihan bahan mentah, tidak hanya sampai disitu pelatihan ini juga diharapkan dapat membantu para pelaku usaha untuk bijak memilih patner usaha juga dapat menjadikan mereka menjadi pelaku usaha yang profesional. Hal ini sejalan dengan wawancara yang dilakukan, menurut Johan: “Kopi yang disajikan dalam bentuk minuman bisa saja dicampurkan mulberry sebagai tambahan varian rasa pada kopi, guna memberikan rasa yang baru kepada pelanggan”.⁴¹

7. Pelatihan terkait pemodalán

Pelatihan ini bermaksud agar para pelaku usaha mau berbagi keluhan mereka tentang modal, apakah mereka kesulitan, kekurangan modal dan membutuhkan modal, memang pada pelatihan ini UMKM maupun dinas koperasi tidak menyediakan modal untuk para pelaku usaha mereka hanya memberi solusi dan mencari alternatif yang baik untuk para pelaku usaha mendapatkan modal. Diantara setiap pelaku usaha mereka sangat solit, dilihat mereka mau saling tolong menolong jika pelaku usaha lainnya mendapatkan kesulitan dan kebingungan, dan dinas koperasi juga menawarkan pinjaman untuk para pelaku usaha yang kesulitan dalam permodalan.

⁴¹Johan Herdianto, Pelaku Usaha Raya Kopi, PT Bilah, Wawancara Pribadi, 08 September 2020.

Para pelaku usaha juga mendapat pendampingan mulai dari mencari dan memilih bahan mentah yang baik, proses pembuatan yang baik dan bersih, pengemasan yang baik dan tahan lama, sampai penjualan atau produksi yang tepat sasaran dalam artian pemasaran produk dengan melihat peluang pasar yang baik, ini dilakukan agar para pelaku usaha lebih terarah dan dapat aktif dalam produksi.

Pendampingan yang dilakukan oleh UMKM Labuhan Batu membuka pintu lebar bagi para pelaku usaha yang ingin berdiskusi atau meminta saran mengenai usaha yang sedang mereka rintis tentu dalam UMKM ini mereka menganut sistem demokrasi dan kekeluargaan sehingga membuat para pelaku usaha yang lain nyaman dan tidak ragu untuk bertukar pikiran dan mencari solusi dari usaha yang sedang mereka jalani.

Terkait dengan jumlah permintaan untuk masing-masing produk memang tidak sama akan tetapi setiap ada kegiatan atau event yang diadakan oleh Pemkab Labuhan Batu produk-produk UMKM ini pasti mendapat tempat promosi dan juga Pemkab Labuhan Batu juga memberikan lahan untuk para pelaku usaha ini membuka stand oleh-oleh khas Labuhan Batu yang dimana oleh-oleh ini tentu produk olahan dari UMKM dan sudah ditetapkan sebagai oleh-oleh khas Labuhan Batu. Dengan demikian pemerintah Kabupaten Labuhan Batu ini sendiri memberikan dukungan penuh untuk para pelaku usaha walau tidak dengan memberikan modal tetapi mendukung dengan banyak memberikan tempat dan fasilitas untuk mengadakan pelatihan.

C. Kendala-kendala yang dihadapi UMKM dalam Pemberdayaan Home Industri di Kabupaten Labuhan Batu

Dalam menjalankan peranannya untuk memberdayakan home industri yang bergabung dalam kelompok UMKM ini banyak didapati kendala-kendala yang mempersulit mereka untuk membantu dan mendampingi para pelaku usaha. Dalam wawancara yang dilakukan bersama Bapak Khairul Anwar, menurutnya: “yang menjadi kendalam pemberdayaan yang ingin dilakukan ini, diantaranya:

1. Kurangnya pemahaman para pelaku usaha, yang berdampak kepada kurang aktif dalam memproduksi usahanya.
2. Penyampaian arahan yang sering simpang siur dikarenakan ketika dilakukannya pertemuan banyak dari para pelaku usaha ini yang tidak menghadiri dan hanya mengetahui informasi dari pelaku usaha lain yang berhadir, karenanya banyak terjadi penyampaian informasi yang simpang siur.
3. Menentukan jadwal yang tepat dengan waktu para pelaku usaha untuk mengadakan pelatihan karena banyak dari para pelaku usaha ini memiliki pekerjaan lain yang memang terkadang tidak dapat ditinggal.
4. Keterbatasan dana yang dimiliki UMKM untuk melaksanakan pelatihan.

5. Menyatukan bermacam opini maupun pendapat agar satu tujuan dan demi terlaksananya visi dan misi.”⁴²

Kendala-kendala seperti ini biasa terjadi karena dalam kelompok UMKM ini semua anggotanya adalah bos atau owner dari masing-masing bisnis yang mereka jalankan, sehingga perdebatan tentang siapa yang benar pendapatnya itu tidak bisa dihindari. Kelompok UMKM ini menganut sistem kekeluargaan maka perdebatan semacam ini harus bisa teratasi dengan baik.

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan bersama Marshita, menurutnya: “penjualan bisa saja menurun, jika rasa keripik yang dijual itu-itu saja”.⁴³ Hal ini sejalan dengan wawancara yang dilakukan bersama Johan menurutnya: “konsumen akan bosan jika minuman yang disajikan monoton, tidak ada inovasi tambahan atau campuran dalam kopi”.⁴⁴

Kendala ini yang biasa dihadapi oleh UMKM dalam memberdayakan Home Industri yang tergabung didalamnya. UMKM diharapkan dapat mengarahkan agar para pelaku usaha ini lebih pintar dalam menginovasi produknya sehingga dapat bersaing dengan produk lain. Produk olahan para pelaku usaha ini dia menjadi tidak beragam dan terkesan membosankan

Selanjutnya, wawancara yang saya lakukan bersama Bapak Khairul Anwar, ia menambahkan bahwa: “kurangnya pemahaman teknologi dan tidak memiliki handphone bisa menjadi kendala bagi para pelaku usaha, padahal itu

⁴²Khairul Anwar, Ketua UMKM sekaligus pelaku usaha Au Raja, Jalan Taruna Bukit Parsada, Wawancara Pribadi, 02 September 2020

⁴³Marshita, Karyawan olahan makanan, Jln Taruna Bukit Parsada, Wawancara Pribadi, 02 September 2020

⁴⁴Johan Herdianto, Pelaku Usaha Raya Kopi, PT Bilah, Wawancara Pribadi, 08 September 2020.

sangat mendukung dalam sebuah usaha. Pelaku usaha bisa mengenalkan dagangannya melalui online dan lebih praktis”.⁴⁵ Hal ini sejalan dengan wawancara yang saya lakukan bersama marshita, menurutnya: “mejual melalui online sebenarnya menjajikan, tetapi alat untuk menjual produk kami belum ada dan jaringan sedikit susah”.⁴⁶

Memiliki handphone dapat mendukung mereka melakukan penjualan online. Sehingga untuk masuk pada penjualan online, UMKM perlu memberikan pandangan yang tepat dan benar mengenai keuntungan bagi para pelaku usaha agar mau bergabung menjual usahanya secara online.

Berbagai kendala yang dihadapi UMKM dalam melakukan pemberdayaan pada Home Industri seharusnya cepat di tanggap. Pihak UMKM harus melakukan sosialisasi dan pelatihan agar para pelaku usaha bisa berkembang, kemudian saling tolong menolong dan bahu membahu agar usaha masing-masing dari para pelaku usaha ini maju dan mandiri. Untuk itu diperlukan kesabaran dan kebijakan dari ketua UMKM agar bagaimana setiap anggota atau para pelaku usaha ini mendapat pengarahan yang benar, baik dan tidak merasa di pilih kasih dengan pelaku usaha yang lain.

D. Manfaat yang Diperoleh Home Industri dari Pemberdayaan yang dilakukan UMKM.

Setelah wawancara yang saya lakukan dengan beberapa para pelaku home industribanyak yang merasakan manfaatnya untuk kemajuan usaha mereka.

⁴⁵Khairul Anwar, Ketua UMKM sekaliguspelaku usaha keripik Raja, Jalan Taruna Bukit Parsada, Wawancara Pribadi, 02 September 2020

⁴⁶Marshita, Karyawan olahan makanan, Jln Taruna Bukit Parsada, WawancaraPribadi, 02 September 2020

Kegiatan yang dilakukan oleh UMKM ini keseluruhannya adalah untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas dari usaha para pelaku usaha tersebut. Menurut Ibu Sumarsih dari hasil wawancara yang dilakukan: “sosialisasi dan pelatihan yang dilakukan UMKM ini sangat bagus, ada banyak ilmu yang didapat, seperti mengolah produk dan mengemas produk dengan baik”.⁴⁷

Selanjutnya wawancara yang dilakukan bersama abang Junaidi, beliau mengatakan bahwa: “banyak manfaat yang didapat setelah bergabung dalam kelompok UMKM, seperti halnya bertambah rekan bisnis yang mempunyai hobi yang sama, wawasan baru, serta skil baru”.⁴⁸ Sejalan dengan wawancara yang dilakukan bersama Bapak Johan, menurut: “Kegiatan tersebut meningkatkan motivasi para pelaku usaha yang tergabung dalam UMKM, sehingga berinovasi dan memunculkan ide-ide kreatifnya agar usaha yang sedang mereka jalani terus bertahan dan berkembang.”⁴⁹

Selanjutnya wawancara yang saya lakukan bersama Ibu Sumarsih dan Marshita selaku karyawan pengolah makanan, berpendapat: “manfaat yang dirasakan oleh para pelaku usaha dengan adanya pelatihan-pelatihan yang dilaksanakan UMKM:

⁴⁷Sumarsih Ningrum, Karyawan olahan makanan, Dusun Wonosari, Wawancara Pribadi, 12 September 2020

⁴⁸Junaidi, Pelaku Usaha Kita-Kita, Wawancara Pribadi, Dusun Wonosari, 05 September 2020.

⁴⁹Johan Herdianto, Pelaku Usaha Raya Kopi, PT Bilah, Wawancara Pribadi, 08 September 2020.

1. Pelatihan kemasan memberikan manfaat yang baik bagi pengemasan dalam pengelolaan makanan karena jika tidak pandai mengemas maka makan tersebut akan dengan mudah masuk angin.⁵⁰
2. UMKM memberikan pengarahan kepada pelaku usaha dalam pemasaran.
3. Pelatihan ini memberikan pengajaran kepada pelaku usaha agar memberikan rasa pada dagangan yang ingin dijual ke pasar.⁵¹

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan bersama Bang Junaidi dan Bapak Johan Hardianto selaku pelaku usaha, berpendapat: “manfaat yang dirasakan oleh pelaku usaha dengan adanya pelatihan-pelatihan yang dilaksanakan UMKM:

1. Pelatihan kemasan, sangat membantu pelaku usaha sebagai standart kemasan pada produk dan menarik minat konsumen sehingga mempunyai ciri khas tersendiri pada produk tersebut.
2. Pelatihan management, pelatihan ini memberikan manfaat guna mengatur dan mengarahkan bagaimana caranya agar tetap aktif produksi dan tidak menumpuknya barang dagang, sebab ketika barang tersebut menumpuk kemungkinan besar akan mengalami kerugian.⁵²

⁵⁰Sumarsih Ningrum, Karyawan olahan makanan, Dusun Wonosari, Wawancara Pribadi, 12 September 2020

⁵¹Marshita, Karyawan olahan makanan, Jln Taruna Bukit Parsada, Wawancara Pribadi, 02 September 2020

⁵²Junaidi, Pelaku Usaha Kita-Kita, Wawancara Pribadi, Dusun Wonosari, 05 September 2020.

4. Pelatihan pemasaran sangat baik bagi pelaku usaha khususnya Home Industri karena kita diarahkan pada pasar yang tepat dan menghindari permasalahan ketika ada persoalan harga yang dapat merusak market.
5. Pelatihan sumber daya manusia kepada Home Industri memunculkan ide kreatif guna menghilangkan kebosanan pada konsumen dan tidak ketinggalan jaman.⁵³

Pelatihan-pelatihan ini tentu dapat membantu para pelaku usaha agar mereka tidak merasakan kesulitan yang besar dengan menjalankan usahanya dari yang menjalankan usahanya sendiri dengan mereka bergabung dalam kelompok UMKM ini. Ada begitu banyak manfaat lagi yang dapat diperoleh para pelaku usaha ini jika mereka bergabung dalam kelompok UMKM ini mereka akan mendapatkan tempat atau pasar yang baik mendapatkan tempat untuk mendiskusikan usaha mereka sehingga dengan diskusi itu dapat meningkatkan dan memakmurkan para pelaku usahanya dengan demikian akan meminimalisir para pelaku usaha yang tidak aktif dalam produksi.

Demikian juga untuk perkembangan perekonomian daerah dengan makmurnya atau berjalannya usaha-usaha para pelaku UMKM ini tentu akan memperbaiki kestabilan perekonomian masyarakat juga daerah, tidak hanya sampai disitu kegiatan-kegiatan yang UMKM ini adakan juga akan menambah program-program daerah yang positif sehingga ini akan bisa dicontoh para generasi muda juga untuk berani membuka usahanya. Mereka akan berani untuk memiliki usaha sendiri yang nantinya akan mendapat binaan dan bimbingan dari

⁵³Johan Herdianto, Pelaku Usaha Raya Kopi, PT Bilah, Wawancara Pribadi, 08 September 2020.

UMKM itu sendiri jika mereka mau bergabung dalam UMKM labuhan batu tersebut, keadaan ini sangat baik dan menguntungkan bagi semua pihak dengan syarat antara masyarakat, pelaku usaha, UMKM dan pemerintah daerah mau saling bekerja sama untuk saling membangun daerahnya.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah peneliti melakukan wawancara serta observasi dengan beberapa narasumber atau informan, ketua UMKM dan para pelaku usaha bahwa UMKM itu sendiri merupakan suatu kelompok yang terdiri dari beberapa orang pelaku usaha yang dimana mereka berkumpul dalam suatu wadah yang memiliki tujuan, visi dan misi yang sama.

Banyak program dan pelatihan yang dilakukan UMKM juga dinaskoperasi yang dimana program dan pelatihan ini bertujuan untuk membangun dan memandirikan para pelaku usaha yang tergabung didalam UMKM ini, tentunya semua program dan pelatihan diawasi dan di lakukan dengan orang-orang yang memang sudah ahli dalam bidangnya. Program ataupun pelatihan yang mereka adakan ini berupa, pelatihan terkait produk, baik itu informasi kelayakan produk, pengemasan, merk, branding, juga pelatihan menggunakan teknologi yang dapat membantu para pelaku usaha menjadi lebih mudah dan efektif untuk usahanya.

Program dan pembinaan yang dilakukan UMKM serta dinas koperasi ini memang diarahkan untuk kemandirian para pelaku usaha, juga mereka akan di bina mulai dari mengurus surat perijinan usahanya sampai market yang dipakai untuk mempromosikan produk olahannya. Selanjutnya kendala-kendala yang mereka jumpai dan alami dalam menjalankan usaha-usaha mereka dapat UMKM atasi dengan program-program juga pelatihan-pelatihan yang rutin mereka lakukan.

B. Saran

Dari berbagai data dan informasi yang didapatkan oleh penulis, terdapat beberapa permasalahan dan menjadi catatan bagi penulis sehingga memiliki beberapa saran yang ingin penulis berikan, diantaranya:

1. Hendaknya kepada pemerintah daerah, pengurus UMKM serta pelaku usaha agar saling bekerja sama demi meningkatkan perekonomian daerah.
2. Hendaknya kepada para pelaku usaha agar lebih aktif dan menyediakan waktu untuk mengikuti pelatihan guna meningkatkan usaha mereka.
3. Seharusnya pemerintah memberikan peyediaan sarana dan prasana guna meningkatkan Home Industri yang berada di Kabupaten Labuhan Batu. Kemudian menyiapkan lapangan yang tepat dan strategis untuk menjual dagangan tersebut sehingga mampu bersaing dengan usaha industri modern.
4. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar memperluas objek penelitian, memperluas daerah penelitian, mempersiapkan tenaga, biaya, dan waktu guna memperoleh data yang lebih padat dan akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Isbandi Rukuminto. 2002.*Pemikiran-Pemikiran Dalam Pembangunan Kesejahteraan Sosial*. Seri Pemberdayaan masyarakat 02. (Jakarta:Lembaga Penerbit 2002)
- Departemen Pendidikan Nasioanal. 2000. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, (Jakarta:Balai Pustaka).
- Halim, Andreas.*Kamus Lengkap 5 Miliyar*, (Surabaya: SULITA JAYA).
- Harrison, Lisa. 2007 *Metodologi Penelitian politik* (Jakarta : Kencana)
- Mills, Matthew dan Huberman Michel. 1992.*Analisis Data Kualitaif*, (Jakarta UI-Press).
- Machendrawaty, Nanih. 2001.*Pengembangan Masyarakat Islam: dari Ideologi, strategi, sampai tradisi*, Cet. 1 (Bandung: Remaja Rosdakarya 2001)
- Mulyana, Deddy. 2001.*Metodelogi Peneltian Kualitatif*,(Bandung: Remaja Rosdakarya)
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.
- Rosyidi, Suherman. 2011.*Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada).
- Rismayanti, Riza dan Roesmidi. 2006*Pemberdayaan Masyrakat*, (Sumedang: Alqaprint Jatinagor).
- Ruslan, Rosady. 2008.*Metode penelitian Publik Relation dan Komunikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada)
- Soetomo. 2012*Pembangunan Masyarakat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar).
- Soekanto, Soerjono.*Sosiologi Suatu Pengantar*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada).
- Suhartono, Edi. 2005. *Membangun Masyarakat, Memberdayakan rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial*, (Bandung: Refika Aditama
- Sulistiyani, Ambyar Teguh. 2004. *Sulistiyani Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. (Yogyakarta: Gava Media)
- Suryana. 2006.*Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat).
- Thoha, Miftah. 2013, *Kepemimpinan dalam Manajemen Edisi 1*, (Jakarta: PT Raja Grafindo).

Tambunan, Tulus. 2002 *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat).

Tambunan Tulus, 2009, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia).

Tambunan Tulus, 2012 *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES).

Ungguh Muliawa Jasa, 2008 , *Manajemen Home Industri: Peluang Usaha di Tengah Krisis*, (Yogyakarta: Banyu Media).

Warsito Ronggo, 2004, *Sosiologi Industri*, (Surabaya: Alpha Grafika).

Sumber Lain:

Jurnal:

Hery Prastyanto, *Perlindungan Sungai Pekalongan dari Pencemaran Akibat Kegiatan Home industri dikota pekalongan*.

Kamaluddin Imam, Jurnal Vol 7 No 2, Sya'ban 1434/2013, *Perindustrian Dalam Pandangan Islam*.

Rosalita Armelia Gita dan Damayantie Anita, Jurnal Sociologie Vol 1, *Peran PTPN VII dalam Pemberdayaan Home Industri Keripik Pisang*.

Susana Siti, Skripsi Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Syarif Kasyim Riau, 2012.

Peran Home Industri dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Prespektif Ekonomi Islam.

Praditiya Maninggir, 2010 *Analisis Usaha Industri Gula Jawa Skala Rumah Tangga di Kabupaten Wonogiri* (Skripsi, Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta).

Internet:

[http : //www.Banten Prov.Go.id/ Home-Industri. Php?](http://www.BantenProv.Go.id/Home-Industri.Php) Link = dtbad = 2592 diakses pada 17maret 2020 pkl. 23.17.

<http://ejournal.uajy.ac.id/2907/2/1HK09147.Pdf> diakses pada 17maret 2020 pkl. 23.30.

DAFTAR PERTANYAAN

Khusus Ketua UMKM

1. Bagaimana awal mula sejarah terbentuknya UMKM ini?
2. Siapa pencetusnya dan bagaimana struktur kepengurusannya?
3. Home Industri apa yang pertama kali ada atau bergabung dalam UMKM ini?
4. Ada berapa sekarang home industry yang telah bergabung?
5. Berapakah home industry yang sudah tersertifikasi Halal?
6. Adakah kriteria atau syarat khusus untuk home industry bila ingin bergabung dalam UMKM ini?
7. Bagaimana cara awal untuk bergabung dalam UMKM ini?
8. Apa saja bantuan atau dukungan yang di berikan oleh pemerintah daerah terhadap UMKM ataupun Home industry ini?
9. Kegiatan-kegiatan apasaja yang dilakukan UMKM untuk kemajuan Home Industri yang tergabung?
10. Kendala-kendala apa yang dihadapi UMKM selama kegiatan-kegiatan itu berjalan?
11. Dalam usaha terbentuknya suatu Home Industri ada beberapa permasalahan yang sering terjadi di antaranya ada
 - Terkait permodalan
 - Sumberdaya Manusia
 - Management
 - Pemasaran

Bagaimana UMKM menangani permasalahan tersebut?

Khusus pelaku usaha

1. Bagaimana awal munculnya ide usaha rumah tangga ini?
2. Berapakah modal awal dari usaha ini berdiri?
3. Berapakah keuntungan awal yang diperoleh?
4. Kemana saja produk ini di pasarkan?
5. Bagaimana sistem jam kerjanya?
6. Bagaimana jumlah permintaan di pasar dulu dan sekarang?
7. Apa saja kendala yang di hadapi saat mendirikan usaha ini?
8. Bagaimana awal kenal dan bergabung dalam UMKM Labuhan Batu ini?
9. Kegiatan apasaja yang diikuti selama bergabung dengan UMKM?
10. Apa saja manfaat yang didapatkan dan dirasakan sesudah gabung dengan
UMKM ini?
11. Bagai mana mendapatkan perijinan mendirikan usaha?
12. Apa saja suka dan duka yang dirasakan saati gabung dengan UMKM?
13. Apa saja tindakan yang dilakukan UMKM selama adanya pandemic ini
terhadap para pelaku usaha?

Dokumentasi



Foto dengan ketua UMKM bapak Khairul Anwar (baju kaos putih) dan pelaku usaha lainnya.



Foto dengan Pelaku Usaha Kita-Kita bapak Junaidi (berbaju kuning) dan pelaku usaha Raya Kopi bapak Johan Herdianto (baju hitam).



Foto pada saat Sosialisasi Sertifikasi Jaminan Halal bagi Pelaku UMKM yang diadakan oleh PLN Peduli dan Dinas Koperasi.



Foto saat Pelatihan Pengembangan Kemasan bagi Pelaku UMKM Labuhan Batu yang diadakan oleh Dinas Koperasi.



Foto para pelaku usaha saat Sosialisasi Keamanan Pangan Badan POM di Tanjung Balai.



Foto saat Kegiatan Studi Banding ke Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur Desember 2019