

**STRATEGI DINAS KOPERASI DAN UMKM DALAM MENGEMBANGKAN UKM
DODOL
DI DESA SUKAJAYA KECAMATAN CIBITUNG KABUPATEN BEKASI
PROVINSI JAWA BARAT**

Ignatius Dwi Rival
NPP. 29.0658

*Asdaf Kabupaten Bekasi, Provinsi Jawa Barat
Program Studi Pembangunan Ekonomi dan Pemberdayaan Masyarakat*

Email: rivalsmbln27@gmail.com

ABSTRACT

Problem Statement/Background (GAP): Sukajaya Village is one of the villages in Bekasi Regency which is known as the center of industry and other business actors. Even though it is known as an industrial center, there are still SMEs that have not been defined in the process of developing their business, one of which is the dodol UKM in Sukajaya Village. The development of these SMEs is the responsibility of the regional cooperatives and MSMEs. **Purpose:** The purpose of this study was to determine the condition of dodol SMEs in Sukajaya Village, the obstacles and supporters in the development of these SMEs. **Method:** The research design used is qualitative research using descriptive methods and inductive approaches. Data collection techniques using 4 ways, namely, interviews, observation, documentation and triangulation. The author uses data analysis techniques with data reduction techniques, data presentation and drawing conclusions. **Result:** The results of this study found that based on the theory of small industry development according to Ina Primiana (2017:135), namely: 1) Funding; 2) Development and development of potential; and 3) Managerial, the Bekasi Regency Cooperatives and UMKM Service have carried out several strategies to develop dodol SMEs in Sukajaya Village, Cibitung District. Then the authors find the inhibiting factors, namely: the problem of funds/business capital, minimal human resources, production equipment that is still traditional, and infrastructure facilities such as road access to the location of SMEs which are still minimal. **Conclusion:** The development of the dodol UKM in Sukajaya Village has been carried out by the Bekasi Regency Cooperative and UMKM Service which has not been running optimally. This is because there are several obstacles, namely the lack of good access to business locations, limited insight into human resources. marketing that is still traditional by these SMEs. Based on the analysis carried out, the author's hope is the maximum development of the dodol SMEs in Sukajaya Village.

Keywords: *Developing SMEs, Marketing, Human Resources*

ABSTRAK

Permasalahan/Latar Belakang (GAP): Desa Sukajaya merupakan salah satu desa yang berada di Kabupaten Bekasi dimana dikenal sebagai pusat industri maupun pelaku usaha lainnya. Walaupun dikenal sebagai pusat industri, namun masih ada saja UKM yang belum tersentuh dalam proses pengembangan usahanya tersebut salah satunya UKM dodol di Desa Sukajaya. Pengembangan UKM tersebut menjadi tanggungjawab dinas koperasi dan umkm daerah. **Tujuan:** Tujuan dari penelitian ini

adalah untuk mengetahui kondisi UKM dodol di Desa Sukajaya, kendala dan pendukung dalam pengembangan UKM tersebut. **Metode:** Desain penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif dan pendekatan induktif. Teknik pengumpulan data menggunakan 4 cara yaitu, wawancara, observasi, dokumentasi dan triangulasi. Penulis menggunakan teknik analisis data dengan teknik reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. **Hasil/Temuan:** Hasil penelitian ini menemukan bahwa berdasarkan teori pengembangan industri kecil menurut Ina Primiana (2017:135) yaitu: 1) Pendanaan; 2) Pengembangan dan pembinaan potensi; dan 3) Manajerial, Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi telah melakukan beberapa strategi untuk mengembangkan UKM dodol yang ada di Desa Sukajaya Kecamatan Cibitung. Kemudian penulis menemukan faktor penghambatnya yaitu: masalah dana/ modal usaha, SDM yang minim, Peralatan produksi yang masih tradisional, dan sarana prasarana seperti akses jalan menuju lokasi UKM yang masih minim. **Kesimpulan:** Pengembangan UKM dodol Desa Sukajaya telah dilaksanakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi yang belum berjalan secara maksimal. Hal ini disebabkan karena ada beberapa hambatan yaitu kurang baiknya akses menuju lokasi usaha, keterbatasan wawasan sumber daya manusianya. pemasaran yang masih tradisional oleh ukm tersebut. Berdasarkan analisis yang dilakukan, harapan penulis adalah maksimalnya pengembangan UKM dodol tersebut yang berada di Desa Sukajaya.

Kata Kunci: Mengembangkan UKM, Pemasaran, Sumber daya manusia

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri kecil Kabupaten Bekasi menjadi salah satu wilayah di Provinsi Jawa Barat yang menjadi andalan dalam upaya pembangunan ekonomi daerah. Produk Domestik Bruto (PDRB) Kabupaten Bekasi memberikan nilai tambah ekonomi terhadap pembangunan ekonomi. Menurut BPS Kabupaten Bekasi 2019, kontribusi PDRB industri kecil makanan Kabupaten Bekasi terhadap PDRB industri kecil Jawa Barat dari tahun 2016 sebesar 9,85%, tahun 2017 sebesar 6,03%, tahun 2018 sebesar 7,44%, dan tahun 2019 sebesar 10,97%. Data itu menunjukkan bahwa usaha industri kecil makanan memberi dampak yang signifikan terhadap pembangunan ekonomi nasional.

Usaha Kecil Menengah di dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan yang dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. Misalnya, UKM dodol yang ada di Desa Sukajaya. UKM dodol Pa Marno merupakan satu-satunya UKM dodol yang ada di desa Sukajaya yang bisa bertahan sampai sekarang. UKM dodol ini terus berupaya mengembangkan sayap usahanya agar bisa menjadi usaha unggulan di Kabupaten Bekasi, oleh karena itu seiring berjalannya waktu usaha ini mendapatkan pendapatan yang terus meningkat karena produk yang disukai oleh masyarakat desa nya tersebut.

Pada Tahun 1997, usaha keluarga ini sudah menjadi usaha mikro karena sudah memperkerjakan tujuh orang untuk membantu proses produksinya tersebut yang awalnya hanya tiga orang, pada saat itu usaha mikro dodol ini menghasilkan pendapatan sebesar dua puluh juta rupiah dengan memakai alat-alat tradisional namun jumlahnya yang bertambah seperti kualiti ukuran sedang berjumlah dua dan masih tentunya menggunakan tungku yang digunakan dengan kayu bakar. Tahun 2002, usaha mikro dodol ini mengalami penurunan produksi karena kurangnya pembeli yang membeli dodolnya sehingga usaha mikro ini harus menemukan strategi yang lain untuk menutupi defisit pendapatan

tersebut. Namun kondisi tersebut tidak membuat tutup usaha tersebut dan ada pihak swasta yang memberikan bantuan dana dan fasilitas berupa wajan besar untuk bisa membantu usahanya tersebut.

Pada tahun 2010, usaha ini berlangsung dengan mengurus surat izin usaha dengan terbitnya HAKI yang membantu untuk melangsungkan usahanya tersebut, yang dibantu oleh dinas koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi untuk tetap bisa melangsungkan usahanya tersebut. Namun, sampai tahun 2010 belum adanya bantuan berupa sarana prasarana dan dana yang diterima dari dinas sampai tahun 2010 bantuan yang diterima berasal dari pihak swasta. Pada tahun 2013, usaha mikro dodol ini terus berproduksi dengan menggunakan modal pendapatan hasil dari produk yang dihasilkan selama ini, dari tahun ke tahun usaha produksi ini masih bisa bertahan walaupun dalam kondisi yang terbatas dan bisa sampai usaha kecil menengah dengan pendapatan Rp 250 juta dengan pekerja pembuat dodol sebanyak 13 orang. Saat ini, UKM dodol tersebut menjadi pusat kegiatan produksi (sentra produksi) dan tempat pemasaran (sentra penjualan) dodol di Kabupaten Bekasi. Hasil Produksi dodol di Desa Sukajaya mencapai omset tahunan mencapai 400-500 juta per tahun. Pendapatan UKM dodol Desa Sukajaya pada tahun 2018 sebesar Rp 420.250.000, tahun 2019 menjadi Rp 450.125.000, dan pada tahun 2020 menjadi 485.000.000.

Pendapatan yang didapat sudah membuktikan UKM di Desa Sukajaya sangat berpotensi menjadi usaha unggulan yang berkualitas dan dapat bersaing bahkan nantinya bisa memasuki tingkat nasional berkat kecintaan masyarakat Kabupaten Bekasi. Akan tetapi, Usaha dodol di Desa Sukajaya masih terdapa masalah-masalah yang harus segera diatasi di dalam kegiatan produksinya.

1.2. Kesenjangan Masalah yang Diambil (GAP Penelitian)

Masalah atau hambatan yang terjadi pada UKM dodol berasal dari internal maupun eksternal organisasi tersebut. Unsur internal berasal dari dalam UKM dodol berupa keterbatasan modal dalam mengembangkan UKM dodol karena masih memakai modal pribadi, lalu fasilitas teknologi dalam produksi dodol yang masih memakai alat sederhana dan masih kurangnya tenaga kerja pendukung dalam proses pengolahan sehingga memerlukan proses yang lama dalam menghasilkan produk dodol, pemasaran terhadap produk dodol yang masih kurang karena belum memaksimalkan media sosial. Hambatan dari faktor eksternal berupa tumbuhnya dan semakin berkembang produksi dodol di desa lain di Kabupaten Bekasi sehingga menimbulkan persaingan dalam memproduksi dodol, menurunnya permintaan dari pasar dikarenakan masalah Covid 19 yang membuat berkurangnya daya tarik terhadap dodol tersebut. Masalah-masalah tersebut sangat berpengaruh dalam mengembangkan UKM dodol di Desa Sukajaya.

1.3. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini melibatkan beberapa sumber penelitian terdahulu yang digunakan sebagai referensi bagi penulis untuk menambah pengetahuan dalam penelitian selanjutnya.

Tabel 1.1

Penelitian Terdahulu

No	Judul & Pengarang	Tujuan	Variabel	Metode	Hasil
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan UKM Kota Bekasi Oleh : Adil Makmur Sentosa	Menganalisis untuk menjadikan UKM yang tangguh dalam perekonomian nasional.	Strategi financial, pengembangan pemasaran, sumber daya	Penelitian kualitatif deskriptif	Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan, dan Pariwisata Kota Bekasi memiliki kewenangan untuk mengembangkan UKM menjadi usaha yang berdikari dan tangguh. Oleh karena itu, Pemerintah Kota

	(2018)	Menganalisis strategi pemerintah Kota Bekasi dalam pemberdayaan melibatkan pemerintahan, dunia usaha, dan masyarakat	manusia, pengaturan		Bekasi memiliki strategi dengan menambah kemampuan keuangan, memperluas pemasaran, dan memberdaya sumber daya manusia sehingga masing masing UKM menjadi sebuah usaha terpercaya dan bisa memiliki mitra kerja dengan usaha besar sehingga pengkerucutan angka kemiskinan bisa terwujud. Dalam mewujudkan itu semua diperlukan sosialisasi dari Pemerintah Daerah dengan mengadakan forum dialog antara pengusaha kecil dan pengusaha besar.
2	Penerapan Internet Marketing Dalam Meningkatkan Pendapatan pada UMKM Oleh : Dedy Harto, Sulisty Rini Pratiwi, Mohamad Nur Utomo, Meylin Rahmawati (2019)	Memperbaiki aspek manajemen pemasaran yang berpengaruh pada peningkatan penjualan.	a.Mitra kerja b.Teknologi internet marketing c.omset	Pendekatan Kualitatif	Penerapan <i>internet marketing</i> membuat menjadi mudah dalam membangun mitra di dalam perdagangan sehingga membantu meningkatkan omset dan meluaskan usahanya.
3	A Social Enterprise Approach to Empowering Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia Oleh : 1.Irfan Ridwan Maksum 2.Amy Yayuk Sri R. 3.Dhian Kusumawardhani (2020)	Mengetahui seberapa kontribusi pendekatan usaha sosial dalam pengembangan umkm	Usaha sosial Pengembangan umkm	Pendekatan kualitatif dengan studi kasus	Pendekatan usaha sosial ternyata berdampak dan berkontribusi dalam pengembangan umkm sebab melalui usaha sosial memfasilitasi integrasi yang lebih baik sosial harus terlokalisir pada akar budaya daerah Indonesia sehingga menimbulkan rasa saling percaya dan mau beradaptasi dengan program yang baru
4	Pengembangan Kualitas Manajemen UMKM Dodol Dalam Upaya Peningkatan Kuliner Tradisional Khas Kabupaten Bekasi Oleh : Muhammad Syahwildan (2020)	Membantu memperkaya strategi pembuatan dodol melalui berbagai inovasi yang dibuat dalam hal cita rasa, kemasan, dan target pemasaran yang didapatkan.	Proses pengolahan pengemasan, pemasaran, dan penjualan	Penelitian Kualitatif	Pentingnya menjaga kualitas manajemen UMKM dodol tersebut yang harus sangat memperhatikan dari segala sisi yang hendaknya harus sudah bisa berkembang menggunakan teknologi modern seperti melakukan penjualan online. Potensi besar yang dimiliki harusnya menjadi perhatian <i>stakeholder</i> yang ada
5	Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dodol Kentang Dalam	Menganalisa pemberdayaan UMKM Dodol Kentang agar	Kegiatan pemberdayaan, faktor-	Penelitian Kualitatif	Ditemukannya faktor-faktor penghambat dari proses pembuatannya yang lama, alat tradisional yang masih digunakan

	Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Lubuknagodang Kabupaten Kerinci Provinsi Jambi Oleh : Irma Anita Dinita, Sampara Lukman, Kusworo (2021)	pemasukan masyarakat di Desa Lubuknagodang bertambah, mengetahui dan mengatasi faktor penghambat yang dijumpai dalam pelaksanaan pemberdayaan tersebut	faktor penghambat		dalam proses pembuatannya, dan rendahnya inovasi karena kualitas SDM yang jelek sehingga pemberdayaan UMKM menjadi terhambat.
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sumber: Data diolah penulis, 2022

1.4. Pernyataan Kebaruan Ilmiah

Penulis melakukan penelitian yang berbeda dan belum dilakukan oleh penelitian terdahulu, dimana konteks penelitian yang dilakukan tentang Strategi Dinas Koperasi dan UMKM Dalam Mengembangkan UKM Dodol di Desa Sukajaya Kecamatan Cibitung Kabupaten Bekasi Provinsi Jawa Bara. Dengan menggunakan teori Pengembangan Industri Kecil oleh Ina Primiana (2017:135) dimana terdapat 3 (tiga) dimensi yang dijadikan tolak ukur yaitu dimensi pendanaan, Pembinaan dan pengembangan potensidan manajerial dan analisis SWOT.

1.5. Tujuan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi UKM dodol di Desa Sukajaya, kendala dan pendukung dalam pengembangan UKM dodol di Desa Sukajaya.

II. METODE

Desain penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif dan pendekatan induktif. Teknik pengumpulan data menggunakan 4 cara yaitu, wawancara, observasi, dokumentasi dan triangulasi. Penulis menggunakan teknik analisis data dengan teknik reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Dalam menentukan informan menggunakan teknik *purposive sampling* dan teknik *snowball sampling*.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Kondisi UKM dodol di Desa Sukajaya Kecamatan Cibitung Kabupaten Bekasi

UKM dodol di Desa Sukajaya adalah Usaha yang menjadi “icon” di desa tersebut bahkan menjadi perwakilan di Kabupaten Bekasi yang bisa bersaing dengan produk lainnya di pasaran nasional. Namun semenjak munculnya Covid-19, kondisi UKM dodol mengalami penurunan dari segi pendapatan, penjualan, dan penurunan pelanggan. Kondisi ini, menjadi salah satu ajang pertarungan untuk mempertahankan eksistensi dan terus mengembangkan usaha kecil menengah ini sehingga bisa kembali membawa Desa Sukajaya menjadi pengharum nama Kabupaten Bekasi. Penulis memperhatikan agar kondisi ini bisa kembali ke situasi semula walau di tengah pandemi covid-19 dengan adanya kerjasama antara pemerintah dan masyarakat. Dilihat dari berbagai aspek berdasarkan hasil analisis dan pengamatan penulis dengan memperhatikan kondisi UKM dodol dan dikaitkan dengan teori pengembangan industri kecil Ina Primiana.

- 1) Pendanaan

Pendanaan adalah salah satu dimensi yang menjadi unsur dalam pengembangan suatu lembaga/ industri/ usaha yang paling mendasar. Dana adalah barang fisik dan non-fisik yang digunakan dalam menjalankan suatu usaha di dalam organisasi/ perusahaan. Kondisi UKM dodol di Desa Sukajaya sebelum masa pandemi Covid-19 ini memiliki kondisi yang sangat baik namun karena pandemi merusak siklus perekonomian / transaksi yang berlangsung UKM dodol di Desa Sukajaya sehingga dana pendapatan yang didapat menurun dari tahun sebelumnya. Kondisi ini harus segera ditutup dengan solusi yang tepat yaitu berjualan/ berdagang dengan cara yang berbeda dengan memanfaatkan teknologi dengan media sosial yang sudah berkembang pesat untuk kemajuan UKM tersebut. Pemanfaatan teknologi ini bisa membuat masyarakat yang jauh dari UKM dodol bisa tau dan minat dari masyarakat bisa meningkat dengan membeli produk tersebut dengan teknologi/ aplikasi yang lebih terjangkau oleh masyarakat. Menanggapi kondisi tersebut, dinas langsung mencari strategi terbaik untuk melakukan pelatihan-pelatihan lanjutan terutama fokus kepada manajemen setiap UKM tersebut, oleh karena itu dampak pelatihan yang diberikan kepada pekerja berdampak kepada kualitas tersebut.

2) Pembinaan dan pengembangan potensi

Pembinaan adalah kegiatan pemberian tuntunan menuju kearah yang lebih baik dari sebelumnya. Pembinaan dilakukan untuk memperbaharui/memperbaiki kondisi yang dialami oleh lembaga/ organisasi tersebut. Kondisi UKM dodol pasca pandemi virus ini perlu diperhatikan dan dibangun kembali untuk memulai membawa ciri khas dari daerah Kabupaten Bekasi tersebut. Pembinaan dan pengembangan potensi bagi sumber daya manusianya bisa menambah dan memperluas pengetahuan dan wawasan sumber daya manusia tersebut sehingga dengan adanya pembinaan dan pengembangan potensi tersebut bisa membuat para pekerjanya terus berinovasi dalam pekerjaannya dan bisa membuat suatu produk dodol yang lebih baik lagi dengan menyesuaikan minat masyarakat yang beragam-ragam. Pembinaan potensi yang dilakukan oleh dinas koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi berfokus pada potensi sumber daya manusianya yang dekat akan teknologi, oleh karena itu diadakannya seminar-seminar tiap 3 bulan sekali menjadi bentuk dukungan pemerintah dalam menggerakkan UMKM di Kabupaten Bekasi.

3) Manajerial

Manajerial di dalam UKM dodol Desa Sukajaya memang masih kurang, tidak adanya pembukuan atau pencatatan yang jelas sangat mengandung risiko bagi kesejahteraan usaha tersebut. Pembukuan yang tidak jelas di UKM dodol membuat penghitungan/pembukuan yang dilakukan berdasarkan asas kepercayaan antara pembeli dan penjual, maksudnya ialah hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis ialah hanya menghitung uang yang berlebih dari awal modal tersebut tanpa tahu hasil pendapatan yang didapat oleh UKM dodol tersebut. Pembayaran dengan sistem kepercayaan tidak cocok dengan UKM dodol yang memiliki potensi besar untuk berkembang, sebab UKM ini sudah bisa bertahan namun belum berkembang karena masih salahnya cara pembukuan tersebut yang menjadi penghambat sehingga mempengaruhi kurang pendapatan omset organisasi ini. Berkurangnya pendapatan omset juga dipengaruhi oleh pemasaran. Pemasaran UKM dodol di desa Sukajaya masih memakai cara tradisional yang membuat hanya warga sekitar saja yang tau letak keberadaan UKM ini, kemanfaatan media sosial sebagai dampak

dari perkembangan teknologi belum bisa dimanfaatkan sebaik mungkin. Kemampuan manajerial sangat mempengaruhi kegiatan pemasaran dari UKM dodol ini, pemasaran yang dilakukan oleh UKM dodol ini menurut penulis harus diubah dengan metode pemasaran online karena teknologi yang tersedia sudah berkembang pesat dan bisa dimanfaatkan guna terdukungnya proses perkembangan UKM tersebut.

3.2 Faktor Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan UKM dodol di Desa Sukajaya Kecamatan Cibitung

Perkembangan UKM dodol di Desa Sukajaya merupakan suatu prioritas utama bagi pemerintah khususnya mendukung proses pertumbuhan dan pengembangan UKM dodol ini agar bisa eksis di pasaran nasional bahkan internasional. Proses yang dilalui untuk pengembangan UKM ini memiliki berbagai faktor, diantaranya:

1) Faktor Pendukung;

UKM dodol Desa Sukajaya Pa Marno adalah satu satunya usaha penjual produk dodol yang berada di Desa Sukajaya dan memiliki keistimewaan sehingga bisa mewakili Kabupaten Bekasi untuk bersaing dengan produk lainnya. UKM dodol tetap memasang harga sama sebelum pandemi, hal ini menjadi faktor pendukung dimana masyarakat akan senang dan tetap membeli produk tersebut. Hal ini akan terus menarik perhatian para konsumen walau di tengah pandemi maupun pasca pandemi.

2) Faktor Penghambat

Masalah dana, dana sendiri merupakan suatu anggaran/modal yang mengawali untuk pembentukan suatu perusahaan/organisasi dan sebagainya. Modal yang dimiliki oleh UKM dodol ini semasa pandemi hanya berjumlah Rp 5.000.000 untuk memproduksi semua dodol tersebut. Modal tersebut tergolong sedikit untuk menghasilkan barang yang dipenuhi, karena bahan baku yang semakin naik namun modal yang dimiliki tidak sesuai dengan harapan. Faktor selanjutnya ialah kurangnya pekerja yang direkrut untuk membantu proses produksi dodol tersebut. Pekerja sebagai sumber daya manusia yang digunakan untuk membantu memproduksi dodol tersebut yang ada di UKM dodol Desa Sukajaya berjumlah 5 orang yang untuk golongan UKM itu masih sedikit. Pekerja yang berjumlah 5 orang tersebut kurang efektif karena banyaknya pekerjaan yang dilalui dalam memproduksi dodol tersebut. UKM dodol ini juga masih memakai peralatan tradisional seperti wajan besar, spatula yang terbuat dari kayu, tungku api yang berasal dari kayu bakar, dan lainnya. Produksi dodol di Desa Sukajaya masih memakai cara tradisional karena tidak cocok jika memakai peralatan canggih/ teknologi yang sudah berkembang, malah dengan adanya teknologi, merusak citra rasa khas dari produk dodol Desa Sukajaya tersebut. Akses jalan menuju ke lokasi juga menjadi hambatan untuk perkembangan UKM dodol tersebut, sebab menuju ke lokasi UKM untuk membeli produk tersebut harus menempuh satu jam dari jalan protokol / jalan besar menuju ke dalam. Dalamnya letak UKM dodol desa Sukajaya dengan jalan akses yang berlubang/rusak dan bisa mengancam keselamatan pembeli untuk membeli dodol tersebut.

3.3 Strategi Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Bekasi dalam Mengembangkan UKM Dodol di Desa Sukajaya

Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Bekasi untuk mempertahankan para pelaku usaha tersebut, adapun cara/ strategi yang disiapkan oleh Dinas Koperasi dan UKM tersebut diantaranya:

- 1) Program Pengembangan Kewirausahaan dan keunggulan kompetitif bagi UMKM
- 2) Literasi digital bagi pelaku UMKM
- 3) Menggalakkan bela-beli produk Bekasi
- 4) Memberikan Bantuan Sosial tunai bagi pelaku usaha mikro yang terdampak pandemi Covid-19 (BUM BERANI)
- 5) Membuat kemitraan untuk membantu usaha mikro

Tabel 3.1
Matriks SWOT

Internal	Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weakness)
Eksternal	1) Harga terjangkau 2) Mendapat dukungan dari pemerintah 3) Produk khas dari Bekasi, kualitas dodol yang baik dan bervariasi	1) Keterbatasan modal 2) Fasilitas yang sederhana 3) Akomodasi yang susah 4) Proses produksi yang lama 5) Promosi yang kurang
Peluang (Opportunity) 1) Membuka lapangan pekerjaan 2) Dukungan masyarakat 3) Bisa menjadi usaha yang besar karena didukung oleh pemerintah	STRATEGI SO 1) Meningkatkan kualitas dodol untuk mendapat dukungan dari masyarakat 2) Perluas ukm dodol sehingga bisa membuka lapangan pekerjaan 3) Mengembangkan inovasi produk sehingga bisa digemari masyarakat	STRATEGI WO 1) Mengembangkan sumber daya dengan melakukan pembinaan dari segi promosi, produksi, dan pemasaran 2) Mengganti fasilitas dengan yang modern untuk mendukung proses produksi
Ancaman (Threats) 1) Menurunnya omset 2) Berkurangnya permintaan pasar 3) Kondisi perekonomian yang belum stabil 4) Harga bahan baku yang tidak stabil	STRATEGI ST 1) Membuat ciri khas pada dodol seperti <i>brand</i> atau merk 2) Mensurvei masyarakat agar bisa tahu apa kegemaran masyarakat sehingga bisa dikembangkan sesuai dengan kegemaran/kesukaan masyarakat dengan mempertahankan harga yang terjangkau	STRATEGI WT 1) Mengembangkan inovasi produk dengan mengikuti perkembangan zaman 2) Memantau dan melakukan penyesuaian produk yang dapat meningkatkan permintaan pasar.

Sumber: Data diolah penulis, 2022

3.4 Diskusi Temuan Utama Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menemukan bahwa berdasarkan teori pengembangan industri kecil menurut Ina Primiana (2017:135) yaitu: 1) Pendanaan; 2) Pengembangan dan pembinaan potensi; dan 3) Manajerial. Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi telah melakukan beberapa strategi untuk mengembangkan UKM dodol yang ada di Desa Sukajaya Kecamatan Cibitung. Kemudian penulis menemukan faktor penghambatnya yaitu: masalah dana/ modal usaha, SDM yang minim, Peralatan produksi yang masih tradisional, dan sarana prasarana seperti akses jalan menuju lokasi UKM yang masih minim.

IV. KESIMPULAN

- 1) Kondisi UKM dodol di Desa Sukajaya terus berangsur-angsur menuju ke arah perbaikan.
 - a) Pendanaan, berdasarkan dimensi ini pemerintah Kabupaten Bekasi belum ada membantu dari segi dana atau bantuan uang kepada desa untuk mengembangkan UKM dodol di Desa Sukajaya, dana untuk modal usaha masih murni berasal dari UKM dodol tersebut dalam menjalankan produksi dodol di dalam usaha tersebut.
 - b) Pengembangan dan pembinaan potensi, Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi telah memfasilitasi untuk mengadakan pelatihan pengolahan dodol modern bisa untuk menambah wawasan dan skill para pekerjanya. Selain itu, pemerintah telah memberikan bantuan berupa sarana dan prasarana penunjang dan pendukung untuk produksi dodol tersebut, lalu telah difasilitasi perlindungan usaha UKM ini agar bisa terus melakukan produksi dodol tersebut dan sudah diakui oleh pemerintahan Kabupaten Bekasi. Namun belum adanya inovasi yang diberikan oleh dinas untuk pengembangan usaha ini.
 - c) Manajerial, peningkatan omset pendapatan usaha UKM dodol di Desa Sukajaya ini dilakukan dengan pemberian fasilitas yang diperlukan oleh usaha tersebut guna bisa mengembangkan potensi tersebut, namun untuk pemasaran, dinas koperasi dan umkm melakukannya dengan mengadakan kerjasama dengan pihak minimarket untuk membantu mempromosikan produk tersebut, dan dalam memasarkan produk dodol ini belum terlalu banyak yang dilakukan oleh dinas maupun pemerintah Kabupaten Bekasi karena dinas belum memanfaatkan digital marketing yang mempermudah dalam proses penjualan produk tersebut.

Keterbatasan Penelitian. Penelitian ini memiliki keterbatasan utama yakni waktu dan biaya penelitian.

Arah Masa Depan Penelitian (*future work*). Penulis menyadari masih awalnya temuan penelitian, oleh karena itu penulis menyarankan agar dapat dilakukan penelitian lanjutan pada lokasi serupa untuk menemukan hasil yang lebih mendalam.

V. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bekasi yang telah memberikan kesempatan penulis untuk melaksanakan penelitian, serta seluruh pihak yang membantu dan mensukseskan pelaksanaan penelitian.

VI. DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian, suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Digdowniseiso, K. (2019). *Teori Pembangunan*. Jakarta: LPU-UNAS.
- Hardani, dkk. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Primiana, I. (2009). *Menggerakkan Sektor Ril UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta.
- Rangkuti, F. (2017). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Rangkuti, F. (2020). *Analisi SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Penghitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sedarmayanti. (2018). *Manajemen Strategi*. Bandung: Pt. Refika Aditama.
- Siagian, S P. (2019). *Administrasi Pembangunan*. Jakarta: Bumi Aksara.

Sugiyono. (2017). Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.

Peraturan Perundang-Undangan

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2015 tentang Rencana Industri Pembangunan Industri Nasional Tahun 2015-2035

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Peraturan Daerah Kabupaten Bekasi Nomor 1 Tahun 2019 tentang Pemberdayaan dan Pengembangan Usaha Mikro

Jurnal

Joesyiana. (2017). “Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga di Kota Pekanbaru”. Valuta, 3, 162

Fuadi. (2020). “Analisis Strategi SOAR Balai Diklat Aparatur Kementerian Kelautan dan Perikanan Menuju Corporate University”. Jurnal Sekretari dan Manajemen, 4, 130.

Yuliani, R, dan Handayani, N. (2019). “Strategi Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Banjarmasin dalam Pengembangan Industri Kecil Menengah”. Studi Ekonomi Volume 10

Sumber Lainnya

<http://www.organisasi.org/1970/01/pengertian-definisi-macam-jenis-dan-penggolongan-industri-di-indonesia-perekonomian-bisnis.html> diakses pada tanggal 04 November 2016 Pukul 09.13 WIB.

<http://www.sselajar.net/2012/09/klasifikasi-industri.html>, diakses pada tanggal 28 Oktober 2016 pukul 15.00.