

# ROADMAP

## PENGEMBANG USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) KABUPATEN LUWU TIMUR (2023 - 2025)



2022



CENTER OF TECHNOLOGY (COT)  
FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS HASANUDDIN

## DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR TABEL.....	ii
DAFTAR GAMBAR .....	iii
RINGKASAN EKSEKUTIF .....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	6
1.1 Latar Belakang Masalah.....	6
1.2 Maksud dan Tujuan.....	8
BAB II GAMBARAN UMUM.....	9
2.1 Kondisi Luwu Timur.....	9
2.2 Visi dan Misi .....	10
2.3 Gambaran Umum UMKM di Luwu Timur.....	11
BAB III METODOLOGI.....	17
3.1 Analisis SWOT.....	17
3.2 Analisis <i>Boston Consulting Group</i> (BCG).....	18
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	21
4.1 Analisis Instrumen dan Kebutuhan UMKM.....	21
4.2 Analisis Isu Strategis dalam Pengembangan UMKM.....	36
4.3 Analisis Produk Potensial di Luwu Timur .....	38
4.4 Tujuan dan Sasaran.....	40
BAB V ROADMAP PENGEMBANGAN UMKM .....	44
5.1 Konsep Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur.....	44
5.2 Program Pengembangan UMKM.....	48
BAB V PENUTUP.....	59
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Rekomendasi .....	60
DAFTAR PUSTAKA .....	61

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3. 1 Matriks Analisis SWOT .....	18
Tabel 4. 1 Strategi IFAS dan EFAS UMKM di Luwu Timur.....	35
Tabel 4. 2 Tujuan Pengembangan UMKM Luwu Timur.....	40
Tabel 4. 3 Sasaran Pengembangan UMKM Luwu Timur.....	42
Tabel 4. 4 Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur.....	45
Tabel 5. 1 Rencana Aksi Fase Edukasi .....	48
Tabel 5. 2 Rencana Aksi Fase Kompetensi.....	51
Tabel 5. 3 Rencana Aksi Fase Edukasi .....	52
Tabel 5. 4 Rincian Kegiatan Berdasarkan Aspek Bisnis.....	56

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kontribusi Bidang Usaha dalam PDRB .....	11
Gambar 2. 2 Persentase UMKM di Luwu Timur Per Kecamatan .....	14
Gambar 3. 1 BCG Matrix.....	19
Gambar 3. 2 Kerangka Pikir Kajian.....	20
Gambar 4. 1 Matriks <i>Quick Wins</i> .....	36
Gambar 4. 2 <i>Quick Wins</i> Pengembangan UMKM Luwu Timur.....	37
Gambar 4. 3 Matriks Boston Consulting Group .....	38
Gambar 5. 1 Fase Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur.....	44
Gambar 5. 2 Konsep Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur.....	47

## RINGKASAN EKSEKUTIF

UMKM sebagai salah satu aspek penunjang pertumbuhan perekonomian suatu daerah salah satunya di Kabupaten Luwu Timur yang memiliki kondisi Produk Domestik Regional Bruto masih didominasi oleh sektor pertambangan. Sumber daya alam Luwu Timur tidak hanya tambang namun ada juga dari sektor pertanian, perkebunan dan pariwisata. Namun melihat kondisi pertumbuhan UMKM dan perkembangannya masih rendah untuk di Luwu Timur hal ini yang perlu diberikan pengelolaan berupa pemetaan UMKM kemudian akan dilakukan pengembangan melalui riset yang akan menghasilkan kebijakan pemerintah yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM. Terdapat tiga fase pemetaan UMKM di Kabupaten Luwu Timur yaitu fase edukasi, fase kompetensi dan fase sertifikasi. Seluruh fase tersebut disusun berdasarkan rencana aksi di tiap tahunnya yang meliputi rencana pembangunan *mindset* kemudian penetapan standar dan pengembangan berbasis digitalisasi serta ekspansi pasar untuk produk UMKM yang berpotensi.

Pemetaan yang dilakukan menggunakan data primer dan data sekunder yang berasal dari kuisioner dan asrip-arsip yang memuat data terkait UMKM kemudian kami melakukan analisis SWOT yang memudahkan dalam pengambilan strategi sehingga dapat dilihat strategi yang tepat sesuai dengan kebutuhan dari para UMK yang ada di 11 kecamatan. Berdasarkan analisis tersebut akan dijadikan saran dan masukan bagi pemerintah dalam mempertimbangkan keluaran kebijakan pada empat tahun kedepan agar UMKM yang ada tidak hanya sebagai pekerjaan alternatif namun bisa menjadi aspek utama pendorong majunya perekonomian di Luwu Timur.

Berdasarkan kajian pengembangan UMKM diperoleh beberapa rekomendasi yaitu Membentuk badan pengelola UMKM yang *menjadi leading sektor* dengan fungsi koordinasi dan kolaborasi dengan SKPD terkait, perumusan kebijakan pemerintah yang mengatur dan menetapkan pengembangan UMKM di Luwu Timur sebagai landasan dalam melakukan perencanaan dan pengembangan perekonomian Luwu Timur, perumusan *Grand Design* pengembangan UMKM yang terintegrasi pada program-program prioritas yang terkoneksi dengan

Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJMD) Daerah Luwu Timur, menentukan produk yang akan menjadi prioritas untuk pendampingan yang diharapkan naik kelas atau ekspor, melakukan proses pendampingan terhadap UMKM secara terstruktur, tertelusur, dan berkelanjutan, menyiapkan infrastruktur pendukung untuk mendorong proses digitalisasi UMKM, dan menargetkan produk UMKM yang naik kelas pada tahun ke-tiga hingga menembus pasar ekspor.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pertumbuhan perekonomian di Luwu Timur didominasi oleh peran dari sektor pertambangan. Berdasarkan data PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) tercatat bahwa sektor pertambangan berada pada urutan pertama dengan persentase sebesar 47,95% dari seluruh sektor perekonomian di Luwu Timur. Hal ini menunjukkan bahwa Kabupaten Luwu Timur sangat bergantung pada sektor pertambangan. Di Luwu Timur masih banyak sektor usaha selain pertambangan seperti pertanian/perkebunan, perikanan, pariwisata, dan masih banyak lagi. Ditambah lagi bahwa Luwu Timur memiliki potensi sumber daya unggulan seperti penghasil merica, kelapa sawit, dan kakao. Dengan memanfaatkan sumber daya alam serta peluang dari banyaknya sektor usaha di Luwu Timur, masyarakat mampu mengurangi ketergantungan perekonomian daerah dari sektor pertambangan dan menjadikan UMKM sebagai salah satu kelompok usaha yang dapat meningkatkan perekonomian Luwu Timur.

Menjalankan suatu UMKM bukan sekedar tentang menjual dan membeli. Ada banyak aspek yang perlu dipertimbangkan agar kinerja UMKM berjalan baik dan tidak berumur pendek. Beberapa aspek tersebut diantaranya (1) aspek keuangan, misalnya para pelaku UMKM yang masih melakukan pencatatan dengan metode konvensional, (2) aspek pemasaran, misalnya pelaku UMKM yang memasarkan produknya sebatas antar kecamatan saja, (3) aspek SDM, misalnya terkait latar pendidikan, jenjang karir, serta kurangnya pelatihan/edukasi sehingga dapat menghambat kinerja UMKM, (4) aspek operasional, misalnya terkait sulitnya mengurus legalitas usaha, SOP yang kurang jelas, dan pembagian jobdesk yang tidak sesuai kemampuan, dan terakhir (5) aspek teknologi informasi, misalnya belum adanya digitalisasi yang dapat memudahkan pekerjaan dan membantu SDM sehingga kinerja dapat maksimal.

Partisipasi dari masyarakat khususnya pelaku UMKM sendiri sangat dibutuhkan dalam upaya untuk mengembangkan UMKM di Luwu Timur. Salah satu upaya yang dilakukan adalah mengadakan kerja sama antara Pemerintah Kabupaten Luwu Timur dengan Fakultas Teknik Universitas Hasanuddin dengan melakukan Kajian Penyusunan Roadmap Pengembangan UMKM Kabupaten Luwu Timur. Kajian ini dilakukan dengan mengidentifikasi permasalahan UMKM di Luwu Timur, mencari solusi dan menyusun strategi pengembangan UMKM melalui program-program baru ataupun melalui sinergi program-program pemerintah yang sudah ada sebelumnya agar dapat memaksimalkan pengembangan UMKM di Luwu Timur.

Merealisasikan program-program pengembangan UMKM di Luwu Timur, perlu dilakukan pendataan terhadap seluruh UMKM di Luwu Timur. Metode yang digunakan adalah pengadaaan kuesioner untuk mendapatkan kondisi dan profil dari seluruh UMKM yang ada di Luwu Timur. Setelah penyebaran kuesioner, proses wawancara juga akan dilakukan lebih mendalam untuk mengidentifikasi permasalahan yang lebih spesifik pada unit usaha tertentu. Wawancara juga akan dilakukan pada setiap pemangku kepentingan diantaranya Pemerintah setempat, PT Vale, dan BUMDESMA (Badan Usaha Milik Desa Bersama). Wawancara ini perlu dilakukan untuk mengkordinasikan harapan yang ingin dicapai oleh para pemangku kepentingan. Selain pengambilan data dari objek kajian, studi pada laporan RPJMD (Rencana Jangka Menengah Daerah) Kabupaten Luwu Timur 2021-2026 juga dilakukan sebagai acuan dalam menyusun program baru maupun program sinergi.

Untuk menjalankan program pengembangan UMKM di Luwu Timur, penyusunan program atau kebijakan merujuk pada indikator-indikator yang telah diungkapkan oleh Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (KEMENKONUKM). Indikator ini disusun sebagai acuan dalam upaya membuat koperasi dan UKM naik kelas. Indikator tersebut diantaranya adalah (1) meningkatkan kontribusi Produk Domestik Bruto (PDB) UMKM, (2) Meningkatkan PDB koperasi, (3) Meningkatkan ekspor UMKM, (4)

Meningkatkan pertumbuhan Start-up koperasi, (5) Koperasi Modern, dan (6) UKM naik kelas. Dalam penyusunan atau Kajian Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur ini, indikator terkait meningkatkan kontribusi PDB UMKM, ekspor UMKM, pertumbuhan start-up atau pemanfaatan teknologi informasi serta UKM naik kelas menjadi acuan dalam penyusunan program atau kegiatan dalam upaya pengembangan UMKM menjadi sektor perekonomian yang memberikan kontribusi besar kepada Luwu Timur.

## **1.2 Maksud dan Tujuan**

### **1.2.1 Maksud**

Penyusunan Roadmap Pengembangan UMKM, dimaksudkan :

- a. Melakukan pengelolaan kepada UMKM melalui pemetaan UMKM untuk pengembangan berbasis ekspansi pasar menuju UMKM naik kelas;
- b. Tersedianya rumusan rencana aksi sebagai program peningkatan kualitas UMKM yang akan dilaksanakan oleh dinas terkait;
- c. Sebagai pedoman dalam penetapan kebijakan bagi setiap UMKM yang telah dipetakan berdasarkan tingkat potensional.

### **1.2.2 Tujuan**

Membuat Langkah kerja untuk Pengembangan UMKM sebagai acuan bagi pemangku kepentingan dalam rangka meningkatkan peranan UMKM agar lebih terintegrasi, sinergis, efektif, dan efisien, sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat Luwu Timur melalui peningkatan kontribusi UMKM dalam PDRB Luwu Timur dengan target meningkatkan *revenue* UMKM yang ada di Kabupaten Luwu Timur.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM**

#### **2.1 Kondisi Luwu Timur**

##### 2.1.1 Kondisi Geografi

Berdasarkan data dari Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah atau RPJMD (2021) diketahui bahwa Kabupaten Luwu Timur yang terletak di 2°03' 00" - 3°03' 25" lintang selatan dan 119°28' 56" - 121°47' 27" bujur timur dengan luas wilayah 6944,88 km. Kabupaten ini berbatasan dengan kabupaten Poso dan Morowali Provinsi Sulawesi Tengah di sebelah utara, Kabupaten Morowali Provinsi Sulawesi Tengah di sebelah Timur, Kabupaten Kendari dan Kolaka Provinsi Sulawesi Tenggara serta Teluk Bone di sebelah selatan, dan Kabupaten Luwu Utara di sebelah barat. Secara geografis, letak Kabupaten Luwu Timur cukup strategis karena berbatasan dengan beberapa provinsi, kabupaten, dan wilayah pesisir Teluk Bone yang menjadi tantangan sekaligus peluang bagi Kabupaten Luwu Timur untuk mengembangkan kerjasama wilayah secara fungsional dengan wilayah-wilayah sekitarnya. Dengan menerapkan konsep ini, Kabupaten Luwu Timur akan dapat memperoleh kemanfaatan yang lebih besar akibat posisi geografis yang strategi. Kabupaten Luwu Timur juga didominasi oleh wilayah pegunungan (459.946,81 ha) hal ini menandakan bahwa sebagian besar wilayah ini berada pada ketinggian. Jika dilihat posisi wilayah ini dari muka laut, maka Kabupaten Luwu Timur dikelompokkan menjadi 5 kelompok, yaitu : 0 m-25 m, 25-100 m, 100-500 m, 500-1000 m dan > 1000 m.

Dari Luwu timur terdiri dari 11 kecamatan yaitu Kecamatan Burau, Kecamatan Wotu, Kecamatan Tomoni, Kecamatan Tomoni Timur, Kecamatan Angkona, Kecamatan Malili, Kecamatan Towuti, Kecamatan Nuha, Kecamatan Wasuponda, Kecamatan Mangkutana, Dan Kecamatan Kalaena. Terdapat 33 pulau yang tersebar di beberapa kecamatan yaitu 2 pulau di Kecamatan Angkona, 10 pulau di Kecamatan Malili, 8 pulau di Kecamatan Towuti, 12 pulau di Kecamatan Nuha, dan 1 pulau di Kecamatan Wasuponda.

### 2.1.2 Kondisi Penduduk

Berdasarkan data BPS (2021) Penduduk Kabupaten Luwu Timur berdasarkan data Sensus Penduduk tahun 2020 tercatat sebanyak 296.741 jiwa dengan rasio jenis kelamin laki-laki terhadap penduduk perempuan sebesar 106. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah penduduk laki-laki lebih banyak daripada jumlah penduduk perempuan. Terjadi pertumbuhan penduduk sebanyak 52.932 atau sebesar 1,95 % jika dibandingkan dengan jumlah penduduk di tahun 2010. Kepadatan penduduk di Kabupaten Luwu timur tahun 2020 mencapai 43 jiwa/km<sup>2</sup> atau naik dibanding 2010 sebesar jika/km<sup>2</sup>. Kepadatan penduduk di kecamatan cukup beragam dengan kepadatan penduduk tertinggi terletak di Kecamatan Tomoni Timur dengan kepadatan sebesar 308 jiwa/ km<sup>2</sup> dan terendah di Kecamatan Mangkutana dan Wasuponda sebesar 17 jiwa/ km<sup>2</sup>. Berdasarkan data angkatan kerja tercatat sebanyak 157.509 jiwa, 150.480 jiwa diantaranya bekerja pada sepekan terakhir. Jumlah pencari kerja terdaftar di Kabupaten Luwu Timur pada Dinas Sosial Tenaga Kerja dan Transmigrasi Kabupaten Luwu Timur pada tahun 2020 sebanyak 2.832 orang. Perbandingan pencari kerja perempuan lebih sedikit dibandingkan laki-laki, tercatat pada tahun 2020 sebanyak 1.679 laki-laki dan 1.153 perempuan pencari kerja yang terdaftar.

## 2.2 Visi dan Misi

Visi dan misi yang ingin dicapai oleh Luwu Timur berdasarkan handbook Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Luwu Timur Tahun 2021-2026 adalah

**“Kabupaten Luwu Timur yang Maju Melalui Pembangunan Berkelanjutan dengan Berlandaskan Nilai Agama dan Budaya”**

dengan misi:

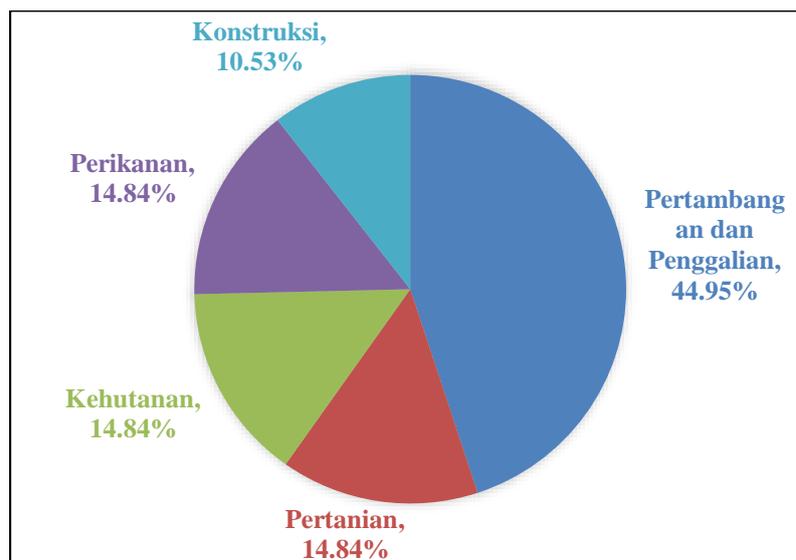
- a. Mengembangkan ekonomi daerah yang berdaya saing dan berjaringan luas
- b. Menyediakan infrastruktur daerah yang memadai dan lingkungan yang berkualitas
- c. Menciptakan pemerintahan dan pelayanan publik yang lebih baik
- d. Meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup masyarakat secara menyeluruh

- e. Menjamin keberlangsungan pembangunan yang berbasis pada agama dan budaya
- f. Mewujudkan ketentraman dan ketertiban bagi seluruh warga masyarakat

## 2.3 Gambaran Umum UMKM di Luwu Timur

### 2.3.1 Bidang Usaha

Beberapa sektor industri yang ada di Luwu Timur telah ikut andil dalam pertumbuhan perekonomian Luwu Timur. Berdasarkan hasil perhitungan PDRB tahun 2020, angka PDRB mencapai 21,53 triliun rupiah. Industri yang berperan besar dalam angka ini dihasilkan oleh sektor pertambangan dan penggalian yaitu mencapai 44.95%, kemudian disusul oleh sektor non tambang diantaranya pertanian, kehutanan, dan perikanan masing-masing berkontribusi sebesar 14.84%, serta sektor konstruksi sebesar 10.54%.



**Gambar 2. 1 Kontribusi Bidang Usaha dalam PDRB**

Bidang usaha pada sektor pertambangan dibangun untuk mengupayakan suatu proses pengembangan sumber daya mineral dan energi yang potensial untuk dimanfaatkan secara hemat dan optimal untuk memberikan manfaat ekonomi dan sosial bagi kesejahteraan rakyat. Sektor pertambangan Luwu Timur telah lama menjadi sektor usaha yang paling besar memberikan kontribusi dalam perekonomian di Luwu Timur (Sulfahmi, et al., 2020). Masyarakat banyak

bergantung pada sektor tersebut melalui pengelolaan yang dilakukan oleh PT Vale Indonesia. Perusahaan ini merupakan perusahaan tambang dan pengolahan nikel terintegrasi yang beroperasi di Blok Sorowako, Kabupaten Luwu Timur. PT Vale Indonesia meraih laba periode berjalan yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk US\$ 168,38 juta hingga 30 September 2022. Angkanya naik hampir 37% dari periode yang sama tahun lalu US\$ 122,93 juta.

Sektor non tambang yang ada di Luwu Timur terdiri atas beberapa sektor diantaranya sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan. Di Indonesia sendiri, sektor pertanian merupakan sektor andalan dalam menciptakan lapangan pekerjaan yang cukup besar, sehingga sektor ini memiliki peluang besar dalam mempengaruhi perekonomian di Indonesia (Widyawati, 2017). Pada sektor pertanian di Luwu Timur terdapat beberapa sumber daya alam seperti lada, kelapa sawit, serta kakao. Ketiga jenis pertanian ini memiliki nilai produksi yang tinggi. Untuk lada sendiri produknya sudah dapat dikatakan produk unggulan karena pasar untuk lada telah masuk di pasar nasional dan berpotensi masuk ke pasar internasional. Sektor ini memberikan kontribusi pada perekonomian sebesar 14.84%.

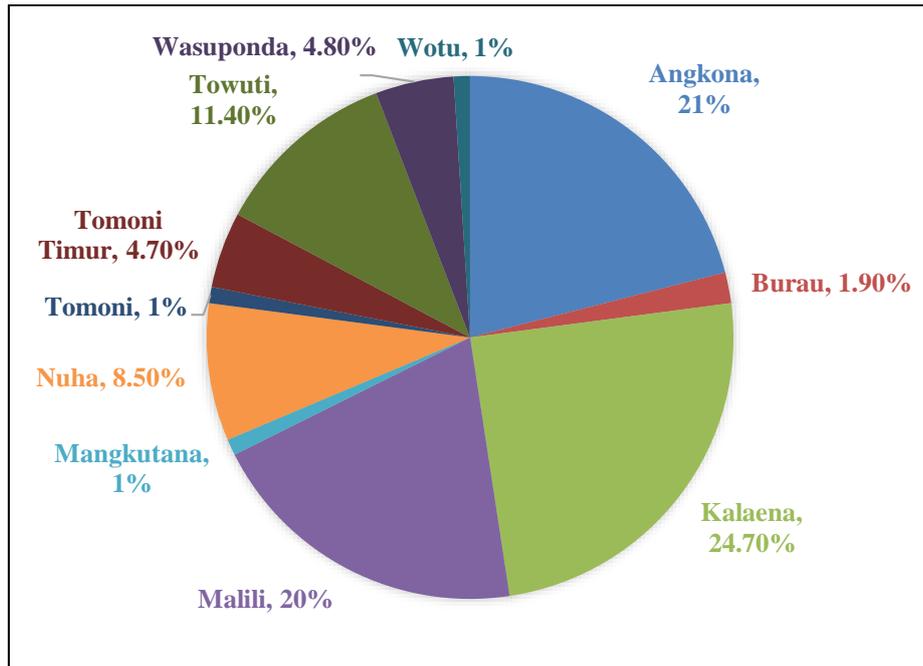
Luwu Timur memiliki potensi di perikanan laut dan budidaya. Perikanan laut didukung dengan luas perairan yang ada di Luwu Timur dan perikanan budidaya dengan banyaknya jenis budidaya yang bisa dilakukan (Arrazy & Primadini, 2021). Pada sektor perikanan, olahan dari hasil tangkap ikan mendukung perekonomian di Luwu Timur. Salah satu contohnya adalah memanfaatkan ikan tangkap untuk memproduksi abon ikan. Sektor ini memberikan kontribusi pada perekonomian sebesar 14.84%.

Sektor lain yang berkontribusi pada PDRB adalah sektor kehutanan. Pemanfaatan hutan memberikan kontribusi dalam perekonomian dengan memanfaatkan dan menggunakan kawasan hutan sebagai bagian dalam pengelolaan sumber daya alam. Sektor kehutanan memiliki potensi sumber daya berupa kayu yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan bangunan, kertas, dan lain-lain. Sektor ini memberikan kontribusi pada perekonomian sebesar 14.84%.

Terakhir adalah sektor konstruksi. Menurut Moavenzaderh (1978) Sektor konstruksi merupakan sektor ekonomi yang meliputi unsur perencanaan, pelaksanaan, pemeliharaan, dan operasional berupa transformasi dari berbagai input material menjadi suatu bentuk konstruksi. Di Luwu Timur sektor ini memberikan kontribusi pada perekonomian sebesar 10.58%.

### 2.3.2 Sumber Daya Alam

Keberadaan UMKM yang ada di Kabupaten Luwu Timur tersebar di seluruh kecamatan dimana Kabupaten ini terdiri dari 11 Kecamatan, diantaranya Angkona, Burau, Kalaena, Malili, Mangkutana, Nuha, Tomoni, Tomoni Timur, Towuti, Wasuponda, dan Wotu. Kecamatan terkecil di Luwu Timur adalah Kalaena dan yang terbesar adalah Towuti. Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, pelaku UMKM di Luwu Timur didominasi berasal dari kecamatan Kalaena 24.8%, Angkona 21%, dan Malili 21%. Jumlahnya jauh lebih banyak dibandingkan dengan UMKM yang berada di kecamatan lainnya bahkan lebih banyak dari Towuti yang merupakan kecamatan terbesar seluas 26.21% dari luas kabupaten. UMKM yang ada di Luwu Timur didominasi oleh sektor industri pengolahan dan perdagangan besar dan eceran dengan persentase 21.4% dari 106 unit usaha dimana kedua sektor industri ini dominan bergerak pada bidang kuliner dengan persentase 38.8% dari seluruh bidang usaha yang ada. Banyaknya UMKM yang terdiri dari berbagai sektor industri serta bidang usaha menunjukkan bahwa masyarakat telah menjadikan UMKM sebagai sektor ekonomi yang strategis.



**Gambar 2. 2 Persentase UMKM di Luwu Timur Per Kecamatan**

UMKM di Luwu Timur bergerak diberbagai sektor dengan memanfaatkan sumber daya alam pada sektor tersebut seperti pada sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan. Kelompok UMKM di Luwu Timur yang memanfaatkan kekayaan alam di Luwu Timur ini memiliki peluang besar dalam meningkatkan perekonomian di Luwu Timur. Selain dapat mendapatkan keuntungan ekonomi dari pemanfaatan sumber daya alam, UMKM juga mampu menciptakan lapangan pekerjaan yang besar dan menjadi salah satu solusi dalam mengatasi jumlah penduduk miskin di Luwu Timur yang mencapai 20.82% dari total 305.407 penduduk (BPS Kabupaten Luwu Timur, 2021). Di tahun 2020 Luwu Timur memiliki 9.311 sarana perdagangan yang terdiri dari 4.506 kios, 3.093 toko, 1.673 warung dan 39 pasar dan tentunya mengalami peningkatan setiap tahunnya. Luwu Timur juga memiliki sarana perdagangan ke luar negri/ekspor melalui pelabuhan muat. Pelaku UMKM dituntut untuk dapat berinovasi dalam menjalankan UMKM sesuai kebutuhan pasar baik dalam tingkat wilayah, nasional, maupun internasional dengan melihat potensi dari sumber daya yang tersedia di Luwu Timur.

Luwu Timur memiliki banyak sumber daya alam yang dapat menjadi potensi unggulan dari Luwu Timur. Beberapa sumber daya alam tersebut berasal dari sektor perkebunan. Berdasarkan dokumen Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Luwu Timur 2021, mayoritas komoditas perkebunan masyarakat Luwu Timur terdiri dari kakao dengan luas panen 13.347,83 ha dan produksi 4.907,40 ton, kelapa sawit dengan luas panen 8.090,25 ha dan produksi 66.250,82, kelapa dengan luas panen 1.223,62 ha dan produksi 1.261,88 ton dan Lada dengan luas panen 5.710,38 ha dan produksi 2.908,37 ton. Pelaku UMKM atau para petani pada sektor ini telah memiliki produk yang telah masuk pasar nasional, yaitu lada. Produk lada asal Luwu Timur telah tersebar di berbagai kota di Indonesia. Selain lada, petani kakao juga memiliki potensi untuk memperluas pasarnya melihat besarnya luas panen dan produksi dari produk kakao.

Pada sektor peternakan, Luwu Timur memiliki populasi ternak yang terdiri dari sapi potong 20.464 ekor, kerbau 645 ekor, kambing 12.554 ekor, babi 24.449 ekor. Kemudian jumlah populasi unggas terdiri atas ayam kampung 240.104 ekor, ayam petelur 130.101 ekor, ayam pedaging 951.644 ekor, dan itik 34.001 ekor. Sektor ini menghasilkan sumber daya berupa produksi daging ternak, daging unggas, telur unggas, dan susu sapi.

Berdasarkan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Luwu Timur (RPJMD) Tahun 2021 – 2026, Badan Perencanaan Penelitian dan Pengembangan Daerah telah menyusun beberapa program prioritas dalam memaksimalkan hasil sektor pertanian dan perikanan diantaranya (1) mengoptimalkan peran BUMD dalam penyerapan hasil bumi; (2) peningkatan produksi melalui penambahan indeks pertanaman; (3) mandiri benih padi; (4) pengembangan sentra tanaman pangan dan hortikultura; (5) menjamin ketersediaan pupuk; (6) Industrialisasi hasil pertanian; (7) memfasilitasi pemenuhan asuransi tani; (8) memfasilitasi sarana dan peningkatan kapasitas SDM penyuluh, pelaku utama dan pelaku usaha.

Pada sektor perikanan, Luwu Timur memiliki produksi perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Perikanan tangkap memiliki total produksi sebanyak 10.012,712 ton dengan nilai Rp113.833.567 yang berasal dari perairan danau.

Perikanan budidaya berasal dari budidaya laut, tambak brackish, kolam, dan sawah dengan total produksi sebanyak 315.342,7 ton dengan nilai Rp736.894.774. Luwu Timur memiliki Potensi Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan yang tinggi. Dalam upaya memaksimalkan hasil perikanan dan memberikan nilai ekonomis yang lebih tinggi maka diperlukan pengolahan hasil perikanan untuk memperoleh produk berkualitas sehingga memberikan kemudahan dalam pemasaran hasil produk perikanan. Dalam mendukung hal ini, pemerintah telah menyusun program prioritas untuk sektor perikanan dan kelautan diantaranya (1) pemberian benih unggul serta sarana dan penunjang; (2) pemberian sarana dan prasarana alat tangkap bagi nelayan; dan (3) pemberian bantuan peralatan pengolahan perikanan.

Pada sektor kehutanan, jumlah luas kawasan hutan dan perairan di Luwu Timur adalah 549.638,25 ha. Kawasan tersebut terdiri dari hutan lindung, suaka alam dan pelestarian alam, hutan produksi terbatas, hutan produksi tetap, dan hutan produksi dapat dikonversi. Selain kawasan hutan dan perairan, di Luwu Timur ada juga kawasan lindung yang terdiri dari hutan lindung dan hutan konservasi dengan masing-masing luas kawasan sebesar 371.373,94 ha dan 178.264,27 ha. Luas Kawasan hutan di Luwu Timur sangat luas khususnya hutan produksi yang dapat menghasilkan berbagai produk salah satunya adalah kayu.

Kemudian sektor industri lain yang juga ada di Luwu Timur adalah sektor pariwisata. Luwu Timur memiliki banyak objek wisata yang tersebar di berbagai kecamatan seperti objek wisata danau, sungai, permandian, mata air, pantai, air terjun, hutan, hingga pulau. Selain objek wisata alam, ada juga beberapa objek wisata sejarah seperti Makam Mokole Lakamandiu di Nuha dan Makam Puang Sanro di Wotu. Peran sektor pariwisata pada perekonomian di Luwu Timur belum besar, salah satu upaya pemerintah dalam mengembangkan potensi sektor ini adalah melalui pengadaan program prioritas diantaranya (1) pengembangan destinasi wisata; (2) matano geo park dan (3) penyelenggaraan event wisata berskala nasional.

## **BAB III**

### **METODOLOGI**

#### **3.1 Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan pada kajian ini yaitu menggunakan kuesioner untuk memperoleh data UMKM Luwu Timur yang terdiri dari indikator pertama yaitu profil perusahaan seperti nama usaha, jenis usaha, sektor usaha, tahun berdirinya usaha dan lain sebagainya; indikator kedua yaitu aspek pemasaran seperti cara memasarkan produk, jangkauan pemasaran, peran usaha; indikator ketiga yaitu aspek keuangan seperti modal usaha, penjualan tahunan, metodologi pengelolaan keuangan, laporan keuangan dan lain sebagainya; indikator keempat yaitu aspek operasional seperti badan hukum usaha, izin/legalitas usaha, struktur organisasi dan SOP; indikator kelima yaitu aspek SDM seperti informasi terkait jumlah tenaga kerja, latar belakang pendidikan pemilik usaha, fasilitas pelatihan/sertifikasi dan lain sebagainya; indikator keenam yaitu aspek teknologi informs dan dukungan pemerintah seperti pemanfaatan teknologi informasi pada usaha, program-program pemerintah yang mendukung usaha. Seluruh pertanyaan kuisooner dilampirkan secara legkap pada halaman Lampiran Laporan.

Tahapan selanjutnya adalah proses wawancara untuk memperoleh informasi tambahan dari pihak UMKM. Metode wawancara dilakukan melalui saluran telepon untuk menanyakan data UMKM bagi seluruh pelaku UMKM yang belum mengisi kuisoner. Selanjutnya dilakukan *studi literature* untuk melengkapi data-data seperti kondisi UMKM di Luwu Timur, hal-hal potensional yang dimiliki Luwu Timur dan lain sebagainya, hal ini diperoleh dari dokumen-dokumen pemerintah setempat seperti RJPMD

#### **3.2 Pengolahan Data**

##### **3.2.1 Analisis SWOT**

Seiring perkembangan pesatnya kemajuan saat ini tentunya mempengaruhi ketepatan pemilihan strategi yang dilakukan oleh setiap perusahaan. Salah satunya pada strategi pemasaran yang tidak hanya berfokus pada target pasar namun juga harus memperhatikan pihak pesaing yang mengincar target pasar yang telah kita

miliki. Sebaiknya sebuah perusahaan sebelum menetapkan dan menjalankan strateginya, dilakukan analisis SWOT terlebih dahulu yaitu mendeskripsikan dan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki. Menurut Fredy dalam (Andriani, et al., 2021). Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportuniy, and Threats*) adalah metode berbagai faktor dalam merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*), peluang (*Opportuniy*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*), dan ancaman (*Threats*). Analisis SWOT telah menjadi salah satu alat yang berguna dalam dunia bisnis. Metode ini merupakan sebuah analisa yang cukup baik, efektif dan efisien serta sebagai alat yang cepat dan tepat dalam menemukan dan mengenali kemungkinan-kemungkinan yang berkaitan dengan inovasi baru dalam dunia bisnis.

**Tabel 3. 1 Matriks Analisis SWOT**

<b>IFAS</b>	<b><u>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</u></b> Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	<b><u>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</u></b> Tentukan faktor-faktor kelemahan internal
<b>EFAS</b>	<b><u>STRATEGI-SO</u></b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b><u>STRATEGI-WO</u></b> Strategi yang meminimalkan kelayaman untuk memanfaatkan peluang
<b><u>Peluang (<i>Opportunity</i>)</u></b> Tentukan faktor-faktor peluang internal		
<b><u>Ancaman (<i>Threats</i>)</u></b> Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal	<b><u>STARTEGI-ST</u></b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b><u>STRATEGI-WT</u></b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

### 3.2.2 Analisis Boston Consulting Group (BCG)

Matriks BCG merupakan matriks yang digunakan oleh unit usaha dalam menganalisis unit bisnis atau lini produk perusahaan. Matriks ini menggambarkan portofolio investasi perusahaan dimana setiap lini produk perusahaan atau unit bisnis dikelompokkan pada matriks sesuai dengan tingkat pertumbuhan industri atau pasar serta pangsa pasar relatif produk. Matriks BCG memiliki kaitan erat dengan siklus hidup produk atau *Products life cycle* sehingga sering disebut juga dengan *Product Portfolio Matrix* (Sinaga, 2022).

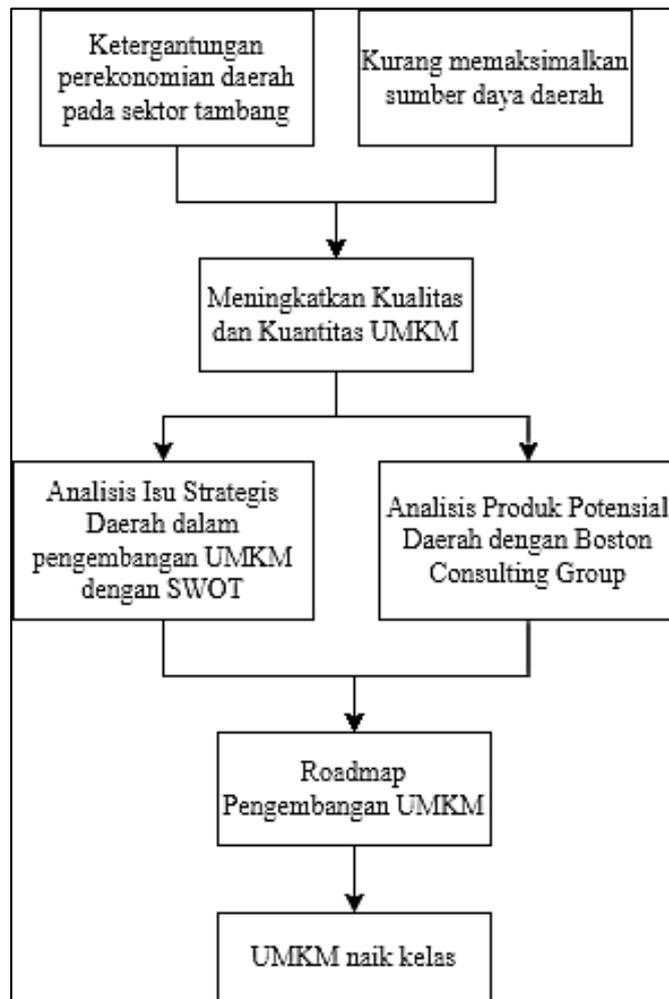
Pada matriks BCG, suatu produk pada umumnya dikategorikan ke dalam satu dari empat jenis untuk pengambilan keputusan, yakni *Question marks*, *Stars*, *Cash cows*, and *Dogs*, sebagaimana bagannya digambarkan dibawah ini:



**Gambar 3. 1 BCG Matrix**  
(sumber: dqlab.id)

Berbicara mengenai potensi sumber daya alam di Luwu Timur, matriks ini dapat dimanfaatkan untuk mengidentifikasi produk unggulan di Luwu Timur sehingga menjadi acuan dalam mengalokasikan dana, memproduksi dan menjual produk tersebut. Simbol *stars* yang berada di kuadran 3 menunjukkan bahwa produk memiliki potensi pertumbuhan pasar yang tinggi serta jumlah pengelolaan produk yang tinggi sehingga berpotensi menjadi produk unggulan di Luwu Timur. Simbol *question mark* yang berada di kuadran 4 menunjukkan bahwa produk memiliki potensi pertumbuhan pasar yang tinggi namun jumlah pengelolaan produk rendah untuk dikembangkan. Simbol *cash cow* yang berada di kuadran 1 menunjukkan potensi pertumbuhan pasar yang rendah namun jumlah pengelolaan produk tinggi. Terakhir simbol *dogs* yang berada di kuadran 2 menunjukkan potensi pertumbuhan pasar dan jumlah pengelolaan produk rendah sehingga produk yang masuk pada kuadran ini tidak memiliki peluang untuk dikembangkan.

### 3.3 Kerangka Pikir Kajian



**Gambar 3. 2 Kerangka Pikir Kajian**

Kajian ini dilaksanakan untuk dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas UMKM sehingga dapat mengatasi permasalahan ketergantungan perekonomian Luwu Timur pada sektor tambang dan memaksimalkan pemanfaatan sumber daya non tambang. Metode yang diterapkan dalam kajian ini adalah dengan melakukan analisis isu strategis daerah dengan menggunakan analisis SWOT dan melakukan analisis produk potensial daerah dengan menggunakan *Boston Consulting Group* (BCG). *Output* dari kajian ini berupa laporan Roadmap Pengembangan UMKM dengan hasil atau efek yang diharapkan adalah UMKM naik kelas.

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Analisis Instrumen dan Kebutuhan UMKM**

##### 4.1.1 Kondisi Kinerja UMKM di Luwu Timur

Kinerja UMKM dapat dilihat dari beberapa aspek yang terdiri dari keuangan, pemasaran, operasional, teknologi dan informasi sumber daya manusia, serta dukungan pemerintah. Kondisi UMKM Luwu Timur berdasarkan aspek tersebut berasal dari hasil pengisian kuesioner oleh seluruh pelaku UMKM di Luwu Timur.

##### a. Apek Keuangan

Posisi UMKM dapat dilihat berdasarkan PP No 7 Tahun 2021 PP No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Peraturan ini menyatakan bahwa usaha yang termasuk mikro memiliki modal usaha paling banyak Rp1 Miliar belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain modal, peraturan ini juga menyatakan bahwa usaha yang termasuk mikro memiliki penghasilan tahunan paling banyak Rp 2 Miliar. Di Luwu Timur kondisi modal dan penghasilan tahunan UMKM berada di kategori usaha mikro. Maka dari itu seluruh UMKM di Luwu Timur masih termasuk dalam Usaha Mikro. Belum ada yang masuk dalam kriteria usaha kecil dan menengah.

Selain posisi UMKM berdasakan modal dan pendapatannyaa, fakta lain dari pelaku UMKM terkait kondisi keuangan UMKM di Luwu Timur bahwa lebih dari setengahnya belum memiliki laporan keuangan usaha yaitu sebesar 58.1% dari total keseluruhan UMKM. Begitu pula pengelolaan keuangan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha, 54.3% pelaku UMKM masih belum melakukan pengelolaan secara terpisah. Adapun pelaku UMKM yang membuat laporan keuangan usahanya, sebagian besar masih menggunakan buku atau mencatat secara manual yaitu sebesar 91.3% dari pelaku UMKM.

##### b. Apek Pemasaran

Pemasaran merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan suatu usaha. Bentuk pemasaran setiap UMKM bergantung dari jenis usaha atau

posisi UMKM dalam rantai pasok. Di Luwu Timur, mayoritas UMKM merupakan penyedia barang dan jasa, yaitu sebesar 57.1%. Kemudian UMKM lain yang mendominasi adalah UMKM yang bergerak dalam memproduksi barang/jasa dan pemasok barang.

Di Luwu Timur jangkauan pasar masih didominasi pemasaran antar kecamatan dengan persentase kegiatan 90.4%. Kemudian pemasaran antar kabupaten sebesar 21.2%, dan pemasaran antar provinsi sebesar 9.6%. Adapun untuk kegiatan pemasaran ke luar negeri atau ekspor barang masih sangat kecil yaitu 1%. Metode pemasaran yang digunakan pelaku UMKM mayoritas menjual secara langsung yaitu melalui gerai atau toko yaitu sebesar 89.5%. Namun pemanfaatan jualan secara online juga telah diterapkan sebagai alternatif, dimana para pelaku memanfaatkan media sosial seperti Instagram, facebook, dan whatsapp dalam memasarkan produk atau jasanya. Pemanfaatan media sosial terlihat dari banyaknya pelaku UMKM yang menerapkannya yaitu sebesar 48.6%.

c. Aspek Operasional

Aspek operasional merupakan aspek yang berkaitan dengan pelaksanaan usaha serta kekuatan kelembagaan dari UMKM. Terkait badan hukum, hampir setengah dari UMKM di Luwu Timur belum memiliki izin usaha, yaitu sebesar 47.6%. Namun UMKM yang telah memiliki badan hukum bahkan tidak mendekati angka 50%. Hanya terdapat 7.1% UMKM berbadan hukum UD, 2% berbadan hukum CV, 3% berbadan hukum PT. Selebihnya masih belum memiliki badan hukum untuk usahanya.

Kemudian bagian dari aspek operasional yang lain adalah terkait kegiatan operasional UMKM seperti struktur organisasi, prosedur operasional standar (SOP), pembagian job kerja, bisnis model, dan rencana bisnis. Hal-hal yang penting dalam aspek operasional mayoritas tidak dimiliki para pelaku UMKM, kondisinya sama seperti legalitas usaha yang hampir 50% tidak memiliki izin usaha. 73.3% pelaku UMKM tidak memiliki struktur organisasi yang jelas, 66.7% pelaku UMKM tidak memiliki prosedur operasional standar (SOP), 65.4% pelaku UMKM tidak memberikan pembagian tugas yang spesifik pada

para pekerjanya, 77.1% pelaku UMKM tidak membuat bisnis model usahanya, dan 41.9% pelaku UMKM tidak memiliki rencana bisnis dalam menjalankan usahanya.

d. Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek ini berkaitan dengan ketersediaan sumber daya manusia atau tenaga kerja, serta kapasitas yang dimiliki sumber daya manusia tersebut. Pelaku UMKM maupun tenaga kerjanya perlu memiliki bekal ilmu terkait pelaksanaan UMKM. Baik itu ilmu yang didapatkan dari pendidikan formal maupun dari pelatihan terkait pelaksanaan UMKM seperti misalnya pelatihan manajemen keuangan. Di Luwu Timur sendiri 87.1% UMKM memiliki tenaga kerja dengan latar belakang pendidikan terakhir SMA/Sederajat. Kemudian disusul oleh pendidikan sarjana atau diploma empat sebesar 9.9% dan diploma tiga sebesar 2%. Pendidikan yang lebih tinggi seperti doktor hanya ada 1% dari total keseluruhan UMKM di Luwu Timur. Selain dari pendidikan formal, pelatihan atau sertifikasi juga masih belum dilakukan oleh sebagian besar pelaku UMKM. 68.6% pelaku UMKM mengaku belum memberikan pelatihan atau sertifikasi pada tenaga kerjanya juga 7.3% pelaku UMKM tidak menerapkan sistem pengelolaan khusus untuk tenaga kerjanya. Pun ada yang telah menerapkan sistem pengelolaan sumber daya manusia, 70% pelaku UMKM mengungkapkan bahwa sistem yang diterapkan belum efektif.

Hal lain yang berkaitan dengan sumber daya manusia adalah kesesuaian tenaga kerja dengan pekerjaannya. Meskipun tenaga kerja memiliki kemampuan tapi jika kemampuan tersebut tidak diletakkan pada tempatnya maka hanya akan menghambat pelaksanaan UMKM. Faktanya setengah dari pelaku UMKM di Luwu Timur belum mempekerjakan tenaga kerja yang sesuai dengan keahlian yang dibutuhkan. Berdasarkan hasil survey, 49% pelaku UMKM merasa bahwa sulit untuk mendapatkan tenaga kerja dengan karakteristik tertentu.

e. Aspek Teknologi Informasi

Aspek ini berkaitan dengan pemanfaatan digitalisasi yang dapat memberikan kemudahan dalam menjalankan usaha. 94.3% pelaku UMKM mengaku telah

memanfaatkan teknologi informasi dalam pelaksanaan usahanya. Pemanfaatan teknologi informasi pada UMKM yang ada di Luwu Timur paling besar diterapkan pada aspek penjualan dan pembelian sebesar 72.4%, kemudian disusul pada aspek pemasaran sebesar 60%. Pemanfaatan teknologi informasi pada aspek keuangan dan manajemen sumber daya manusia masih sedikit diterapkan oleh masyarakat UMKM dengan masing-masing persentase sebesar 14.3% dan 6.7%. Dalam memanfaatkan teknologi informasi, 99% pelaku UMKM mengaku menggunakan *handphone*. Sehingga dapat diketahui bahwa teknologi atau aplikasi yang digunakan adalah yang dapat diakses melalui *handphone* saja.

f. Dukungan pemerintah

Dukungan dari pemerintah sangat berperan penting dalam pengembangan UMKM. Sejauh ini, para pelaku UMKM telah mendapatkan dukungan dari pemerintah dari berbagai aspek. 30.3% telah mendapatkan bantuan dalam bentuk sarana dan prasarana, 23.2% telah mendapatkan dukungan melalui pengadaan program pengembangan sumber daya manusia seperti pengadaan program pelatihan, penyuluhan, bimbingan teknis, dll. Kemudian 18.2% pelaku UMKM telah mendapatkan bantuan dalam promosi dan pemasaran.

#### 4.1.2 Permasalahan UMKM di Luwu Timur

Pengembangan UMKM dapat dimulai dengan mengetahui terlebih dahulu titik permasalahan-permasalahan yang akan diatasi sebelum menerapkan metode yang diajukan. Hal ini terbagi atas beberapa aspek sebagai berikut.

a. Aspek Keuangan

Terlepas dari kekuatan UMKM dalam memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan perekonomian di Indonesia, UMKM juga memiliki kelemahan, diantaranya, yaitu profesionalisme pengelolaan keuangan. Sebenarnya, kesalahan paling umum yang dilakukan pengusaha UKM dalam mengelola keuangan adalah mencampur uang usaha dengan uang pribadi. Mungkin karena usaha masih kecil, berpikir tidak masalah jika mencampur uang usaha dengan uang pribadi. Namun yang kebanyakan terjadi, sulit membedakan pengeluaran pribadi dan usaha. Akibatnya, keperluan pribadi sedikit demi

sedikit menggerogoti saldo uang usaha. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh wirausahawan UMKM adalah pengelolaan keuangan dan pengelolaan manajemen yang belum sesuai dengan kaidah akuntansi yang baik dan benar.

Pengelolaan dana yang baik menjadi kunci utama yang menyebabkan keberhasilan atau kegagalan suatu UMKM. Dalam rangka membantu UMKM menyusun kebutuhan pelaporan keuangan, Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) pada tahun 2016 menerbitkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas pelaporan keuangan entitas sekaligus mendorong pertumbuhan UMKM yang berkembang di Indonesia. Menurut PSAK I revisi (2015:par. 7) laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan keuangan yang lengkap dapat meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan, catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan. Tujuan laporan keuangan menurut SAK EMKM (2016:par. 2.1) adalah untuk menyediakan informasi posisi keuangan dan kinerja suatu entitas yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomik oleh siapapun yang tidak dalam posisi dapat meminta laporan keuangan khusus untuk memenuhi informasi tersebut. Sesuai dengan SAK EMKM (2016:par. 3.9), UMKM perlu menyajikan laporan keuangan minimum terdiri dari (1) laporan posisi keuangan pada akhir periode, (2) laporan laba rugi, dan (3) catatan atas laporan keuangan (calk).

Penyajian laporan keuangan sesuai dengan SAK EMKM, pelaku usaha dapat melakukan evaluasi kinerja pada setiap periodenya guna pengembangan usaha. Manfaat lain dalam pencatatan akuntansi dengan benar dan penyajian laporan keuangan sesuai SAK EMKM dapat membantu pelaku usaha guna memberikan keyakinan pada pihak eksternal dalam proses penanaman dan penambahan modal usaha agar dapat diawasi dan dipertanggungjawabkan atas segala aktifitas yang berkaitan dengan pengelolaan usaha.

b. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran sebagai salah satu bidang yang paling berpengaruh pada jumlah pendapatan yang berasal dari penjualan. Melihat kegiatan pemasaran adalah aktifitas untuk menarik perhatian pasar sehingga calon konsumen melakukan proses pengambilan keputusan untuk membeli produk atau menggunakan jasa yang ditawarkan. Hal ini menuntut perhatian lebih agar dapat memaksimalkan pendapatan dengan memperluas target pasar dan strategi yang akan diterapkan dalam menggait para calon konsumen, namun kondisi nyata UMKM di Luwu Timur mendapati suatu bentuk masalah di aspek pemasaran.

Pada aspek pemasaran masalah utama yang mendominasi adalah rendahnya akses pemasaran ditandai dengan kebanyakan UMKM masih memasarkan produknya antar kecamatan hal ini disebabkan oleh produk yang belum memiliki daya saing yang tinggi, metode pemasaran yang belum maksimal walaupun melalui media sosial namun desain iklan yang masih kurang menarik perhatian calon konsumen, dan jenis produk yang dihasilkan tidak memiliki nilai ciri khas daerah setempat sehingga rendah tingkat keunikan yang dapat dijadikan sebagai nilai jual suatu produk. Berdasarkan permasalahan akses pemasaran membuat peluang ekspor produk dari Luwu Timur juga semakin rendah. Melihat kondisi kurangnya pengidentifikasian nilai keunikan dari Luwu Timur yang dapat di dituangkan ke dalam produk, maka diperlukan identifikasi jenis produk ataupun komoditas yang memiliki potensi untuk di ekspor dalam memperluas pasar. Salah satu hal yang dapat menunjang perluasan pasar dengan pengambilan keputusan strategi promosi yang tepat, hal ini memerlukan pengasahan *skill* untuk pelaku agar mendalami serta mengetahui peran aspek pemasaran terlebih dahulu kemudian dikenalkan dengan strategi pemasaran yang sesuai dengan jenis bisnis yang dijalankan. Saat ini metode promosi beraneka ragam seperti pengiklanan melalui media massa maupun penjualan secara langsung (*direct selling*) sebelum melakukan pengambilan keputusan salah satu teknik yang dapat dilakukan untuk pengambilan keputusan yang tepat sasaran dengan mengolah data produksi

maupun data penjualan yang dimiliki menggunakan *data mining* seperti penarikan informasi tersembunyi dari tambang data untuk dijadikan dasar pengambilan keputusan dalam bidang promosi.

c. Aspek Sumber daya Manusia (SDM)

Aspek sumber daya manusia sebagai pelaku utama sekaligus penggerak UMKM dalam menjalani proses bisnis dan sebagai aset yang menentukan keberlangsungan hidup suatu usaha, tentunya aspek ini pula memerlukan perlakuan khusus utamanya bagi mereka pelaku UMKM yang masih perlu pendampingan dalam mengelola tenaga kerja yang dimiliki agar mampu meningkatkan kinerja serta memberikan pengaruh positif dalam pengembangan UMKM di Luwu Timur. Dalam pengembangan tersebut terdapat beberapa titik yang menjadi pokok masalah utama yaitu rendahnya kualitas SDM hal ini dilatar belakangi oleh tingkat pendidikan terakhir pemilik UMKM di Luwu Timur didominasi oleh lulusan SMA dan sebagian besar dari mereka masih kurang minat untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang selanjutnya dengan data lulusan sarjana pelaku UMKM dari Luwu Timur itu hanya ada sekitar 9.9% dan kebanyakan dari mereka belum mengimplementasikan keilmuannya ke dalam pengembangan daerah masing-masing setempat, permasalahan selanjutnya adalah rendahnya produktivitas SDM hal ini ditandai oleh ketidakseimbangan antara ketersediaan potensi sumber daya alam seperti komoditas lada dengan pengelolaan yang dilakukan oleh SDM setempat, tingkat kebergantungan masyarakat terhadap sektor pertambangan masih tinggi sehingga pola pikir untuk mengembangkan diri menjadi minim. Permasalahan selanjutnya adalah rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terkait peran UMKM dalam membangun perekonomian, minat masyarakat untuk berwirausaha masih rendah karena UMKM dipandang sebagai pekerjaan alternatif jika masyarakat tidak memperoleh pekerjaan di instansi/perusahaan tertentu. Berdasarkan permasalahan tersebut menyebabkan tidak ratanya jumlah pelaku UMKM di tiap kecamatan sehingga masih diperlukan sosialisasi terhadap urgensi keberadaan UMKM dalam menciptakan kemandirian ekonomi. Fenomena

jenis usaha yang terbentuk didominasi oleh jenis usaha kuliner namun masih memerlukan edukasi terkait pengolahan sumber daya mentah menjadi produk jadi yang dapat dijadikan bahan baku utama usaha kuliner.

d. Aspek Operasional

Aspek operasional meliputi seluruh proses produksi mulai dari penentuan suplier bahan baku hingga menghasilkan produk jadi yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Operasional setiap UMKM perlu didukung oleh perencanaan yang matang serta tenaga kerja yang memiliki keterampilan sesuai dengan bidang mereka masing-masing, namun dapat dilihat berdasarkan hasil kuisisioner bahwa terdapat beberapa masalah yang menjadi penghambat dalam pengembangan UMKM di Luwu Timur.

Pada aspek operasional terdapat beberapa permasalahan pada UMKM Luwu Timur yaitu rendahnya akses produksi hal ini ditandai dengan fasilitas untuk mengelola bahan baku masih belum terfasilitasi dengan baik, akses pemberian modal yang masih tidak merata sehingga proses pengembangan UMKM menjadi terhambat, belum optimalnya pengambilan bahan baku yang bisa dilakukan sektor lokal tanpa harus memesan dari luar Luwu Timur hal ini yang menyebabkan tingginya biaya transaksi usaha, belum memiliki perencanaan bisnis yang matang, SOP penunjang kinerja perusahaan juga belum dimiliki oleh seluruh UMKM dan tenaga kerja di UMKM tidak seluruhnya memiliki keahlian yang sesuai dengan jobdesk pekerjaannya sehingga masih kurang maksimal dalam pelaksanaan operasionalnya, dan legalitas yang belum dimiliki oleh seluruh pelaku UMKM sehingga akses perluasan pasar dari tiap UMKM terbatas.

e. Aspek Teknologi Informasi

Aspek Teknologi Informasi saat ini menjadi aspek yang penting mengikuti perkembangan zaman yang semakin canggih UMKM juga harus melakukan modernisasi dengan pemanfaatan teknologi dalam menjalankan setiap proses bisnisnya. Berdasarkan penggunaan teknologi tepat guna sesuai kebutuhan UMKM akan memudahkan perkembangannya dan mampu meningkatkan daya

saing dari tiap UMKM. Namun melihat kondisi yang terjadi saat ini di Luwu Timur penggunaan teknologi informasi masih sangatlah minim.

Dalam perjalanannya, didapati bahwa perkembangan UMKM Luwu Timur masih terkesan lambat. Hal ini disebabkan ketertinggalan dalam mengadopsi teknologi informasi di dalam usahanya. Jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar, mereka senantiasa memiliki kepedulian terhadap penggunaan teknologi baru dalam menunjang bisnisnya. Sistem yang digunakan oleh UMKM di Luwu Timur masih memanfaatkan sistem yang tradisional, sementara saat ini zaman sudah semakin canggih disertai dengan keberadaan teknologi yang modern. Maka tentu sangat minim peluang untuk mampu bersaing di dunia usaha jika sistem ini tetap dipertahankan. Terdapat beberapa kasus yang terjadi dalam menjalankan proses bisnis UMKM yaitu mereka telah menggunakan teknologi informasi namun masih rendah akses bagi setiap UMKM hal ini ditandai pada bidang pemasaran dan penjualan belum maksimal dalam pemanfaatan dengan cakupan pemasaran yang masih didominasi oleh pemasaran antar kecamatan, hal itu terjadi pula dalam bidang keuangan yang rata-rata UMKM masih melakukan pencatatan manual tanpa melibatkan teknologi informasi sehingga penelusuran biaya masih sulit diidentifikasi dan belum terstandarisasi dan permasalahan selanjutnya yaitu tidak adanya website atau akses informasi satu pintu bagi pelaku UMKM maupun masyarakat yang tertarik untuk membuka UMKM, pusat informasi yang berisi terkait info pasar, modal dan lain sebagainya ini belum disediakan.

#### 4.1.3 Analisis SWOT

##### a. Kekuatan

- 1) Luwu Timur memiliki sektor perkebunan rakyat dengan ketersediaan lahan yang cukup luas dan hasil perkebunan yang hanya dihasilkan pada beberapa daerah saja di Indonesia, antara lain yang kakao, Kelapa Sawit, Kelapa, dan Lada. Beberapa komoditas tersebut dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku utama dalam pengolahan produk dalam negeri sehingga menambah nilai jual karena telah melewati proses produksi dari bahan mentah menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi.

- 2) Sektor Peternakan di Luwu Timur juga cukup potensial, diantaranya peternakan babi, sapi potong, kambing, dan kerbau. Beberapa aneka makanan dari Indonesia menggunakan bahan baku utama daging hewan ternak hal ini dapat menunjang proses penjualan hasil hewan ternak untuk menambah pendapatan per kapita dari kabupaten Luwu Timur itu sendiri.
- 3) Luwu Timur memiliki kawasan hutan yang cukup luas yang menawarkan potensi untuk pengembangan usaha kayu dan produk hutan non kayu. Hal ini mampu mendorong usaha furniture yang dapat dijadikan sebagai salah satu bentuk usaha mata pencaharian serta mampu dijadikan sebagai ciri khas dari Luwu Timur serta merambak pasar internasional jika hal ini ditekuni dengan baik untuk pengelolaannya.
- 4) Kawasan perairan yang cukup luas membuat hasil laut dapat dijadikan sebagai bahan baku utama untuk olahan makanan seperti abon baik dari ikan air asin maupun ikan air tawar. Jumlah hasil tangkapan per tahunnya mencapai kurang lebih 10 juta ton hal ini merupakan angka yang besar untuk mencukupi kebutuhan penduduk serta dapat dimanfaatkan dalam pengolahan industri untuk menambah nilai jual dari hasil tangkapan ikan tersebut.
- 5) Daerah pariwisata yang cukup potensial, tercatat 37 objek wisata di Luwu Timur, di antaranya Danau Matano, Danau Towuti, Air Terjun Salu' Anuang, Pantai Lemo, Bulu' Poloe. Seluruh objek wisata tersebut dapat dijaga kelestariannya untuk tetap menarik pengunjung lokal maupun pengunjung mancanegara salah satunya juga didukung oleh aspek sejarah La Galigo yang bermula di Luwu Timur hal ini akan menambah nilai jual dan daya tarik turis-turis lokal maupun mancanegara untuk datang berkunjung ke Luwu timur.
- 6) Tersedianya fasilitas pendukung sektor pariwisata, seperti adanya 38 unit hotel dan 57 unit rumah makan. Didukung oleh hotel-hotel dan rumah-rumah makan dengan cita rasa Indonesia akan menunjang prospek kunjungan wisata di Luwu Timur

b. Kelemahan

- 1) Pengelolaan UMKM yang pada umumnya belum profesional. Hal ini ditandai dengan berbagai macam masalah seperti pada perencanaan strategis yang belum matang ketika menjalankan suatu usaha, manajemen sistem kerja yang belum semua UMKM jalankan , dan pengelolaan keuangan yang masih konvensional seperti tidak memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi sehingga sulit untuk mebgidenifikasi alur kas dari suatu usaha dan mempersulit dalam pengukuran kinerja usaha.
- 2) Aspek pemasaran yang masih didominasi oleh penjualan antar kecamatan dalam kabupaten. Masih sangat jarang pelaku UMKM yang berhasil menjual produknya ke luar kabupaten. Hal ini disebabkan oleh minimnya ciri khas produk sehingga rendahnya tingkat ekspor produk, produk yang dipasarkan bukan olahan dari komoditas asli Luwu Timur hanya mencakup produk jadi yang dijual kembali di wilayah lokal sehingga produk-produknya tidak mencerminkan karakter dari Luwu Timur itu sendiri serta sistem pemasaran yang masih kurang skill dalam desain iklan sehingga iklan yang disebarakan kurang menarik perhatian pembeli.;
- 3) Kualitas sumber daya manusia masih rendah karena tingkat pemahaman terkait pentingnya melanjutkan juga masih rendah, perlu dilakukan perbaikan pola pemikiran untuk pengembangan SDM secara keberlanjutan. Hal ini juga dilihat dari data pelaku UMKM yang masih didominasi oleh pelaku usaha dengan Pendidikan tertinggi SMA/ sederajat.
- 4) Jenis usaha yang masih fokus pada sektor konsumsi yang kurang tahan lama. Kondisi seperti ini menyulitkan UMKM untuk dipasarkan di luar kabupaten karena jenis produk didominasi oleh kuliner dan belum melakukan pengolahan lebih lanjut terkait olahan komoditas yang dapat bertahan lama sehingga menambah nilai jual untuk produk itu di ekspor keluar daerah selain Luwu Timur.

- 5) Produk yang dijual masih kurang memiliki daya saing. Produk yang dipasarkan masih sangat umum dan belum memiliki keunggulan untuk menarik pasar di luar Kabupaten. Hal ini disebabkan oleh pelaku UMKM yang tidak melakukan pengidentifikasian terkait kebutuhan pasar serta tidak melakukan analisa terhadap hal-hal yang telah ditawarkan oleh kompetitor sehingga produk yang dipasarkan masih sulit untuk menggeser loyalitas pasar terhadap produk-produk lain yang sudah lama lebih dulu terjun dipasaran.
- 6) Pemanfaatan teknologi masih sangat minim dalam pengolahan atau pembuatan produk industri rumahan maupun industri menengah yang metodenya masih konvensional sehingga sulit mencapai efektifitas dan efisiensi pada proses produksi produk-produk tertentu yang dihasilkan dan menjadikan produk yang dijual belum memiliki nilai tambah atau nilai keunikan yang bisa menambah ketertarikan pasar untuk membeli dan sebagai daya saing dipasaran.
- 7) Belum adanya pendataan yang komprehensif terkait perkembangan UMKM di Luwu Timur sehingga menyebabkan tindakan untuk pengelolaan yang mendukung men uju proses pengembangan UMKM masih sangatlah kurang, hal ini terinbas pada produk yang tidak variatif, pemanfaatan teknologi yang masih rendah, manajemen operasional dalam menjalankan usaha masih tidak efektif serta belum adanya strategi bisnis terkniyang dimanfaatkan untuk pengembangan usaha masing-masing pelaku UMKM.
- 8) Penjualan yang masih terbatas pada penjualan bahan mentah tanpa memberikan perlakuan / pengelolaan khusus pada masing-masing bahan baku utama sehingga tidak menghasilkan produk setengah jadi ataupun produk jadi. Hal ini membuat produk- produk yang ditawarkan dari UMKM Luwu Timur belum memiliki nilai tambah.
- 9) Minimnya ketersediaan fasilitas untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha dan pekerja UMKM, hal ini perlu untuk menjadi perhatian bagi beberapa pemangku kepentingan dalam

memajukan perkembangan UMKM di Luwu Timur serta mampu bersaing dalam kanca nasional maupun internasional.

- 10) Modal usaha yang masih terbatas. Pada umumnya pelaku UMKM masih mengandalkan uang pribadi sebagai modal usaha. Hal ini menyebabkan lingkup pasar atau hasil produksi dari UMKM masih terbilang sedikit dan belum bisa memperluas karena terbatasnya modal yang dimiliki untuk mengembangkan usaha dari masing-masing UMKM tersebut.
- 11) Masih kurangnya pelestarian dari seluruh objek wisata serta pengembangan yang dilakukan juga masih kurang sehingga belum terlaksana dukungan dalam proses eksistensi dari masing-masing objek wisata agar lebih dikenal dan menarik perhatian turis lokal maupun mancanegara.

c. Peluang

- 1) Adanya komitmen politik dari pemerintah daerah. Pengembangan UMKM didukung oleh misi Kabupaten Luwu Timur untuk mengembangkan ekonomi daerah yang berdaya saing dan berjejaring luas hal ini dapat dimanfaatkan untuk melakukan penjangkaran UMKM sehingga mudah untuk diberikan perlakuan khusus sesuai dengan jenis dan kebutuhan UMKM.
- 2) Perkembangan pesat yang dialami oleh Morowali membuka banyak kesempatan bagi seluruh pelaku UMKM di Luwu Timur untuk melakukan beberapa langkah pengembangan UMK seperti mulai meluaskan eksistensi produk mereka, belajar mengidentifikasi peluang produk ataupun jasa yang dibutuhkan sehingga bisa menjadi ide bisnis baru, serta mampu menggunakan metode ATM (amati, tiru modifikasi) hal-hal yang dilakukan oleh UMKM di Morowali dalam pengembangan usahanya.
- 3) Besarnya potensi sumber daya alam yang memiliki ciri khas tertentu dari Luwu Timur sehingga dapat memberikan daya tarik bagi pasar untuk melihat produk-produk setempat serta menjadi sumber daya utama dalam pengelolaan industri manufaktur.

- 4) Tersedianya SDM angkatan Kerja dalam jumlah besar sehingga proses pengembangan daerah utamanya melalui UMKM tidak perlu melibatkan warga luar namun bisa memanfaatkan serta mengelola angkatan kerja lokal sehingga dapat menjadikan SDM lebih berkualitas.
- 5) Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi yang dapat menunjang pemasaran serta perluasan target pasar dari produk dan jasa serta mendukung proses operasional dalam UMKM di Luwu Timur.
- 6) Pembangunan Smelter di Luwu Timur yang berpeluang menciptakan berbagai UMKM pendukung yang dapat mengelola limbah dari hasil industri tersebut maupun menjadi pemasok dari kebutuhan produk atau jasa tertentu yang timbul dari proses bisnis industri smelter tersebut sehingga menciptakan ide serta lapangan usaha baru di Luwu Timur.
- 7) Adanya Corporate Social Responsibility (CSR) dari perusahaan besar yang dapat mendukung pengembangan UMKM sehingga mempermudah dalam proses pendanaan program-program yang akan dijalankan serta pengelolaan pelaku UMKM menjadi lebih terencana untuk beberapa waktu kedepan.

d. Tantangan

- 1) UMKM tampaknya belum menjadi pilihan karir yang bergensi sehingga membuat angkatan kerja tidak terlalu tertarik menjadi pelaku usaha, maupun bekerja pada UMKM. Hal ini disebabkan oleh kurangnya sosialisasi pemahaman terkait pentingnya UMKM sebagai salah satu pilar penunjang pertumbuhan ekonomi suatu daerah.
- 2) Letak Luwu Timur yang cukup jauh dari Kota Makassar dan akses yang masih terbatas sehingga membuat biaya distribusi menjadi mahal berimbas pada harga produk yang ditawarkan juga akan semakin mahal dan jenis produk yang ditawarkan terbatas pada produk tahan lama.  
Produk UMKM dari Kota/Kabupaten lain yang juga terus dikembangkan. Hal ini membuat produk UMKM dari Luwu Timur harus mampu bersaing dengan produk UMKM dari kota/kabupaten lain sehingga dapat meningkatkan daya saing.

#### 4.1.4 Analisis IFAS dan EFAS

Setelah melakukan analisa pada aspek kekuatan dan aspek kelemahan yang berasal dari internal terkait selanjutnya perlu untuk dilakukan analisis strategi menggunakan *Internal Strategic Factor Analysis Summary* (IFAS) dan akan dikawinkan secara silang dengan aspek peluang dan ancaman yang berasal dari eksternal terkait kemudian dianalisis menggunakan *External Strategic Factor Analysis Summary* (EFAS). Berikut adalah hasil dari analisis IFAS dan EFAS tersebut.

**Tabel 4. 1 Strategi IFAS dan EFAS UMKM di Luwu Timur**

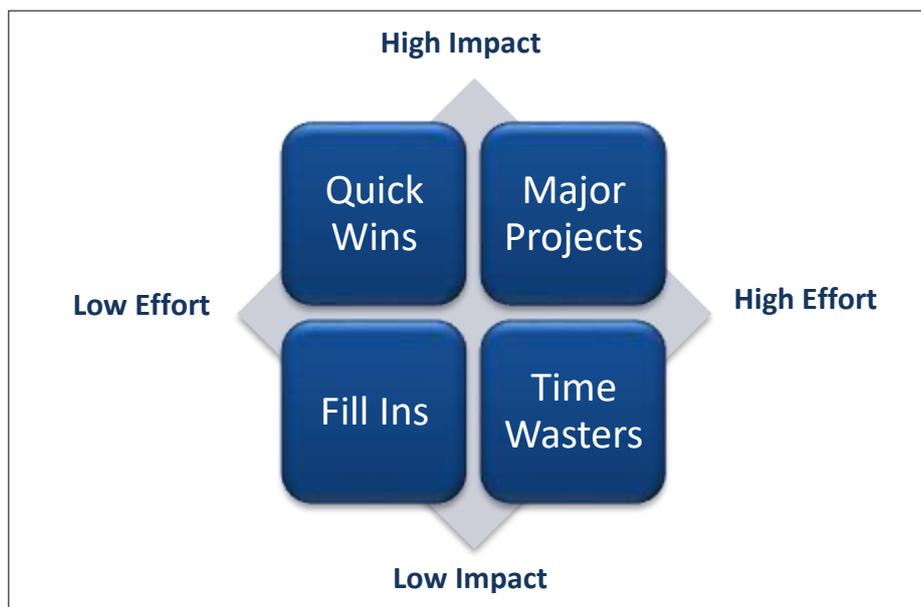
IFAS EFAS	<b><u>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</u></b>	<b><u>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</u></b>
<b><u>Peluang (<i>Opportunity</i>)</u></b>	<b><u>STRATEGI-SO</u></b> Ekspansi UMKM di Luwu timur	<b><u>STRATEGI-WO</u></b> Digitalisasi seluruh proses bisnis UMKM di Luwu Timur
<b><u>Ancaman (<i>Threats</i>)</u></b>	<b><u>STARTEGI-ST</u></b> Pengadaan kuisisioner terkait kondisi pasar dan proses bisnis untuk memaksimalkan kualitas produk/jasa yang ditawarkan.	<b><u>STRATEGI-WT</u></b> Pelatihan dan pendampingan untuk angkatan kerja maupun pelaku UMKM yang sedang menjalankan bisnisnya.

Berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS pada persilangan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*) strategi yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan ekspansi UMKM di Luwu Timur dengan perluasan pasar, penambahan fasilitas dan pengelolaan SDM untuk menciptakan bisnis proses yang mampu meningkatkan perekonomian setempat. Pada persilangan kelemahan (*Weakness*) dan peluang (*Opportunity*) strategi yang dapat dilakukan dengan digitalisasi pada seluruh proses yang terlibat dalam pengembangan UMKM untuk memudahkan dalam bidang

manajerial dibidang operasional, SDM maupun keuangan. Pada persilangan persilangan kekuatan (*Strength*) dengan ancaman (*Threats*) strategi yang dapat dilakukan dengan melakukan penyebaran kuisisioner yang mengandung informasi untuk kondisi pasar serta proses bisnis dari masing-masing UMKM. Pada persilangan kelemahan (*Weakness*) dengan peluang (*Opportunity*) strategi yang dapat dilakukan dengan mengadakan pelatihan dan pendampingan untuk seluruh SDM angkatan kerja khususnya SDM usia produktif baik yang telah memiliki UMKM berjalan maupun yang baru merintis usahanya, hal ini penting untuk dilakukan agar seluruh alur bisnisnya dapat dikawal serta diberikan evaluasi berdasarkan pencapaian kinerja yang diukur tiap periode tertentu

#### 4.2 Analisis Isu Strategis dalam Pengembangan UMKM

*Quick wins* adalah program-program yang membutuhkan sumber daya yang tidak terlalu besar, tetapi dampak yang besar. *Quick wins* dibuat untuk menyusun langkah inisiatif yang mudah dan cepat dicapai dalam jangka waktu pendek. Berikut ini matriks yang digunakan untuk menentukan *quick wins* serta mengidentifikasi fokus perubahan



Gambar 4. 1 Matriks *Quick Wins*

Berdasarkan hasil pengambilan data yang telah dilakukan, berikut ini hasil analisis *quick wins* sebagai acuan untuk menyusun Roadmap Pengembangan UMUM Luwu Timur.

➤ <i>Pemanfaatan teknologi informasi</i>	➤ <i>Pengembangan Produk unggulan Luwu Timur</i>
➤ <i>Pendataan yang terpercaya, terbaru, dan komprehensif terkait perkembangan UMKM</i>	➤ <i>Pengembangan sarana dan prasarana penunjang</i>
➤ <i>Ketersediaan Modal Usaha</i>	➤ <i>Peningkatan kualitas sumber daya manusia</i>
➤ <i>Ketersediaan fasilitas untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan</i>	➤ <i>Perubahan Mindset</i>
➤ <i>Program Pembinaan UMKM yang komprehensif</i>	
➤ <i>Pengembangan usaha kuliner</i>	➤ <i>Penjualan produk tidak tahan lama dan tidak unik</i>

**Gambar 4. 2 Quick Wins Pengembangan UMKM Luwu Timur**

Berdasarkan matriks di atas dapat disimpulkan bahwa *quick wins* dalam pengembangan UMKM Luwu Timur adalah:

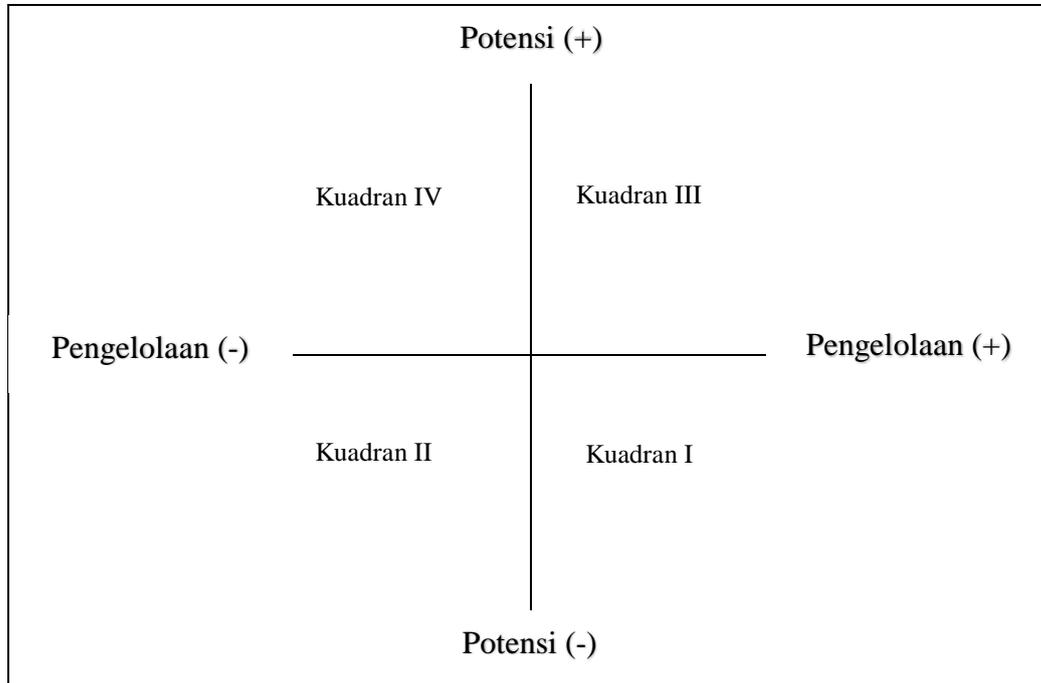
1. Pendataan yang terpercaya, terbaru, dan komprehensif terkait perkembangan UMKM
2. Ketersediaan fasilitas untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan
3. Program Pembinaan UMKM yang komprehensif
4. Digitalisasi Proses Bisnis
5. Ketersediaan Modal Usaha

Selain itu, matriks di atas juga mengidentifikasi fokus perubahan yang perlu dilakukan oleh Luwu Timur untuk mengembangkan UMKM. Fokus perubahan ini adalah program yang penting, dan memiliki dampak besar, tetapi juga membutuhkan waktu dan sumber daya yang cukup besar. Adapun fokus perubahan dari pengembangan UMKM Luwu Timur adalah:

1. Peningkatan kualitas sumber daya manusia
2. Perubahan Mindset Wirausaha
3. Pengembangan sarana dan prasarana penunjang
4. Pengembangan Lada sebagai produk unggulan Luwu Timur

### 4.3 Analisis Produk Potensial di Luwu Timur

Analisis *Boston Consulting Group* (BCG) digunakan dalam roadmap ini untuk mengidentifikasi produk potensial di Luwu Timur



**Gambar 4. 3** Matriks *Boston Consulting Group*

a. Potensi pengembangan besar dan hasil pengelolaan besar

1) Komoditas Lada

Berdasarkan hasil analisis, komoditas lada memiliki potensi pengembangan dan hasil pengelolaan yang besar sehingga dikategorikan masuk di kuadran 3. Komoditas lada asal Luwu Timur telah berkembang dan masuk ke pasar nasional, sehingga komoditas ini memiliki potensi untuk dikembangkan agar mencapai pasar internasional. Komoditas lada memiliki pasar yang luas dan sudah tersebar di berbagai daerah di luar Luwu Timur dan memiliki nilai produksi yang tinggi.

2) Sektor Pariwisata

Berdasarkan hasil analisis, sektor peternakan memiliki potensi pengembangan dan hasil pengelolaan yang besar sehingga dikategorikan masuk di kuadran 3. Sektor pariwisata memiliki potensi pasar yang besar dengan banyaknya objek wisata di Luwu Timur seperti danau dan

permandian air panas di beberapa titik di Luwu Timur. Selain objek wisata, hasil kerajinan di Luwu Timur dapat dimanfaatkan dalam menarik wisatawan. Misalnya memperlihatkan wisatawan berbagai hasil kerajinan serta cara membuatnya

3) Sektor Perikanan

Berdasarkan hasil analisis, sektor perikanan memiliki potensi pengembangan dan hasil pengelolaan yang besar sehingga dikategorikan masuk di kuadran 3. Sektor perikanan di Luwu Timur memiliki peluang yang besar dalam pasar. Sektor perikanan di Luwu Timur memiliki area perairan yang banyak tersebar di berbagai daerah dan memiliki nilai produksi yang besar.

b. Potensi pengembangan besar dan hasil pengelolaan rendah

1) Kelapa Sawit

Berdasarkan hasil analisis, komoditas kelapa sawit memiliki potensi pengembangan besar namun memiliki hasil pengelolaan yang rendah sehingga dikategorikan masuk di kuadran 4. Kelapa sawit termasuk hasil perkebunan yang bernilai tinggi, namun untuk pengelolaannya tidak dapat dilakukan oleh usaha menengah kebawah. Komoditas ini dikelola oleh perusahaan-perusahaan besar.

c. Potensi pengembangan kecil dan hasil pengelolaan besar

1) Sektor Peternakan

Berdasarkan hasil analisis terkait potensi pengembangan dan pengelolaan sektor peternakan dikategorikan masuk di kuadran 1 yaitu cash cows. Pada kuadran ini diindikasikan bahwa potensi yang dimiliki oleh sektor peternakan tinggi namun pengelolaan bisnisnya melambat. Hal ini menandakan bahwa mereka mampu menghasilkan pendapatan dalam jumlah yang lebih besar dari pada investasi yang dibutuhkan untuk mempertahankan bisnis mereka. Kondisi ini disebabkan oleh jumlah populasi ternak di Luwu Timur cukup besar dengan nilai 36.112 ekor namun pengelolaan belum maksimal pada seluruh hewan ternak tersebut.

d. Potensi pengembangan kecil dan hasil pengelolaan kecil

1) Barang Campuran

Berdasarkan hasil analisis terkait potensi pengembangan dan pengelolaan bidang usaha campuran dikategorikan masuk di kuadran 2. Pada kuadran ini diindikasikan bahwa potensi yang dimiliki oleh bidang usaha barang campuran rendah dan pengelolaan bisnisnya juga rendah. Hal ini menandakan bahwa produk-produk yang dipasarkan tidak menghasilkan uang tunai dalam jumlah besar atau membutuhkan investasi yang lebih tinggi. Namun, produk tersebut dianggap sebagai produk profitabilitas negatif terutama karena uang yang sudah diinvestasikan dalam produk tersebut dapat digunakan di tempat lain.

Berdasarkan pemetaan produk pada matriks BCG, maka dapat disimpulkan bahwa produk yang memiliki potensi untuk dikembangkan masyarakat Luwu Timur adalah produk yang berada di kuadran 3 atau *stars* diantaranya komoditas lada, sektor pariwisata, dan sektor perikanan.

#### 4.4 Tujuan dan Sasaran

a. Tujuan

Berdasarkan analisis SWOT dan analisis BCG yang telah dilakukan, berikut ini rincian tujuan dari pengembangan UMKM di Luwu Timur.

**Tabel 4. 2 Tujuan Pengembangan UMKM Luwu Timur**

Harapan	Tujuan		
	Uraian	Indikator	Target
<b>Quick Wins</b>			
Pendataan yang terpercaya, terbaru, dan komprehensif terkait perkembangan UMKM	Tersedianya informasi yang lengkap dan komprehensif terkait kebutuhan UMKM dan potensi sumber daya sebagai dasar dalam pengambilan kebijakan	Ketersediaan database	100%
Ketersediaan fasilitas untuk meningkatkan pengetahuan	Peningkatan pengetahuan dan keterampilan bagi pelaku UMKM	Persentase pelaku UMKM yang meningkat keterampilan dan	50%

dan keterampilan		pengetahuannya	
Program Pembinaan UMKM yang komprehensif	Program Pembinaan UMKM yang tepat sasaran	Ketercapaian target setiap program	80%
Digitalisasi Proses Bisnis	Peningkatan penjualan produk	Peningkatan revenue UMKM	20% dari baseline
	Akses informasi yang terbuka terkait program pembinaan UMKM	Tersedianya website yang memberikan informasi komprehensif dan terbaru terkait program pembinaan UMKM	100%
Ketersediaan Modal Usaha	Peningkatan modal usaha UMKM	Persentase UMKM yang meningkat modal usahanya minimal 20% dari baseline	30%
<b>Fokus Perubahan</b>			
Peningkatan kualitas sumber daya manusia	Sumber daya manusia yang mendukung pengembangan UMKM	Persentase gap pengetahuan dan kompetensi pelaku usaha UMKM	Di bawah 30%
Perubahan Mindset Wirausaha	Mindset yang mendukung pengembangan UMKM	Persentase pelaku usaha yang memiliki mindset yang sesuai untuk pengembangan UMKM	80%
Pengembangan sarana dan prasarana penunjang	Tersedianya sarana dan prasarana penunjang pengembangan UMKM	Persentase peningkatan ketersediaan sarana dan prasarana penunjang UMKM	50%
Berkembangnya produk unggulan Luwu Timur	Persentase kenaikan jumlah produk unggulan Luwu Timur	100%	Berkembangnya produk unggulan Luwu Timur

b. Sasaran

Berdasarkan analisis SWOT dan analisis BCG yang telah dilakukan, berikut ini rincian sasaran dari pengembangan UMKM di Luwu Timur.

**Tabel 4. 3 Sasaran Pengembangan UMKM Luwu Timur**

Harapan	Sasaran		
	Uraian	Indikator	Target
<b>Quick Wins</b>			
Pendataan yang terpercaya, terbaru, dan komprehensif terkait perkembangan UMKM	Tersedianya database UMKM	Persentase UMKM yang berhasil didata	100%
Ketersediaan fasilitas untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan	Tersedianya fasilitas pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan	Jumlah pelaku usaha yang mengikuti program pengembangan pengetahuan dan keterampilan	50%
Program Pembinaan UMKM yang komprehensif	Tersedianya pendataan program komprehensif yang dapat diakses terkait program pembinaan UMKM yang tersedia	Persentase program yang didata	100%
Digitalisasi Proses Bisnis	Pelaku usaha dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan jangkauan pemasaran	Persentase jumlah pelaku usaha memanfaatkan teknologi informasi dalam memasarkan produk	80%
	Pelaku usaha dapat mengakses informasi mengenai program pembinaan UMKM yang lengkap dan terbaru	Persentase pelaku UMKM yang dapat mengakses informasi dari website	100%
Ketersediaan Modal Usaha	Tersedianya akses untuk memperoleh tambahan modal usaha	Persentase UMKM yang memperoleh tambahan modal di luar modal sendiri	30%
<b>Fokus Perubahan</b>			

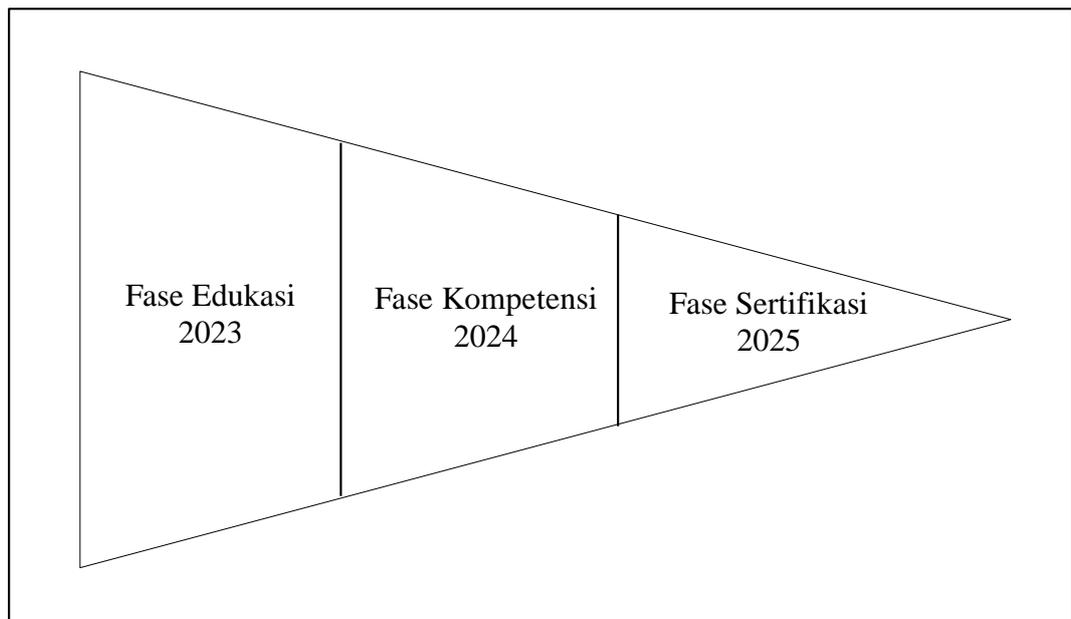
Peningkatan kualitas sumber daya manusia	Meningkatnya kualitas sumber daya manusia	Persentase peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha UMKM	100% dari baseline
Perubahan Mindset Wirausaha	Tersedianya program untuk perubahan mindset	Persentase pelaku usaha yang mengikuti program perubahan mindset	80%
Pengembangan sarana dan prasarana penunjang	Peningkatan kuantitas dan kualitas sarana dan prasarana untuk pengembangan UMKM	Tersedianya rencana jangka pendek, Panjang dan menengah penyediaan fasilitas UMKM	100%
		Tersedianya sarana dan prasarana sesuai rencana	80%
Pengembangan Lada sebagai produk unggulan Luwu Timur	Program pembinaan produk unggulan	Persentase produk unggulan yang mendapat intervensi	100%

## **BAB V**

### **ROADMAP PENGEMBANGAN UMKM**

#### **5.1 Konsep Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur**

Roadmap merupakan peta atau panduan yang digunakan sebagai petunjuk dalam melaksanakan suatu program kegiatan dalam kurun waktu tertentu. Pada kajian kali ini dilakukan untuk menyusun roadmap pengembangan UMKM di Luwu Timur. Roadmap disusun berdasarkan tiga fase yaitu fase edukasi yang ditargetkan pada tahun 2023, fase kompetensi yang ditargetkan pada tahun 2024, dan fase sertifikasi yang ditargetkan pada tahun 2024.



**Gambar 5. 1 Fase Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur**

##### **5.1.1 Fase Roadmap**

Kajian Roadmap Pengembangan UMKM di Luwu Timur dilakukan melalui tiga fase utama yaitu fase edukasi, fase kompetensi, dan fase sertifikasi. Ketiga fase ini menjadi acuan dalam menyusun rencana aksi untuk mencapai tujuan pengembangan UMKM menjadi UMKM naik kelas.

a. Fase Edukasi

Pada fase pertama ini, masyarakat khususnya para pelaku UMKM diberikan pemahaman terkait urgensi membangun UMKM dalam membantu perekonomian, menanamkan mindset berwirausaha, dan membantu pelaku UMKM dalam membangun usaha yang layak.

b. Fase Kompetensi

Pada fase kedua ini, para pelaku UMKM diarahkan untuk meningkatkan kualitas dari usahanya. Peningkatan kualitas ini dilakukan dari sisi individual atau sumber daya manusia, baik itu sebagai pemilik UMKM maupun para tenaga kerja pada setiap proses bisnis mulai dari keuangan, pemasaran, hingga operasional UMKM.

c. Fase Sertifikasi

Pada fase sertifikasi, dilakukan upaya ekspansi UMKM yang dianggap memiliki potensi yang kuat dalam pasar, baik itu menuju pasar nasional maupun pasar internasional. Ada banyak faktor yang dapat mendukung ekspansi UMKM tercapai beberapa diantaranya adalah kemudahan dalam membentuk badan hukum untuk UMKM.

### 5.1.2 Rencana Aksi

Tiap fase yang diperoleh dari hasil analisis SWOT dijadikan dasar dalam menyusun rencana aksi yang diintegrasikan dengan tujuan serta sasaran sebagai bentuk langkah-langkah yang akan dilakukan di 3 tahun kedepan. Berikut adalah rencana aksi peta jalan (roadmap) UMKM dibagi dalam tahapan usulan program pengentasan masalah sebagai berikut:

**Tabel 4. 4 Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur**

<b>Tahun 2023 Fase Edukasi</b>	<b>Tahun 2024 Fase Kompetensi</b>	<b>Tahun 2025 Fase Sertifikasi</b>
1. Pendataan Terkait Kondisi UMKM 2. Pembangunan Mindset 3. Pembangunan Business Model dan pembangunan Business Plan	1. Peningkatan kuantitas dan kualitas infrastruktur 2. Sistematisasi Proses 3. Digitalisasi Marketing 4. Digitalisasi Keuangan	1. UMKM Naik Kelas 2. Ekspansi UMKM 3. Legalisasi UMKM

Untuk memahami lebih jelas bagaimana konsep kajian roadmap pengembangan UMKM di Kabupaten Luwu Timur, dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



**Gambar 5. 2 Konsep Roadmap Pengembangan UMKM Luwu Timur**

## 5.2 Program Pengembangan UMKM

Rencana aksi dan kegiatan didapatkan dari hasil pemaparan *roadmap* untuk setiap fase pada sub-bab sebelumnya. Rencana aksi adalah langkah yang harus dilakukan untuk melakukan perubahan. Setelah itu, akan ada juga kegiatan yang akan mendukung realisasi dari rencana aksi.

### 5.2.1 Rencana Aksi Fase Edukasi (Tahun 2023)

**Tabel 5. 1 Rencana Aksi Fase Edukasi**

<b>Fase</b>	<b>Rencana Aksi</b>	<b>Kegiatan</b>
Edukasi (2023)	Pendataan Terkait Kondisi UMKM	Pembuatan database dan website Satu Pintu Informasi UMKM di Lutim
	Pembangunan Mindset	Seminar Pengembangan SDM Unggul Berbasis Mindset UMKM
	Pembangunan Business Model dan Business Plan	Workshop UMKM

a. Pembuatan database dan website Satu Pintu Informasi UMKM di Lutim

Bentuk kegiatan langkah awal dari fase edukasi adalah pendataan melalui pembuatan database dan website satu pintu yang dapat dijadikan sebagai sumber informasi bagi masyarakat yang tertarik untuk memulai UMKM maupun seluruh pelaku UMKM. Website tersebut dirancang dengan database yang berisi tentang informasi pasar, informasi modal, akses dalam pengolahan SDM yang berupa pelatihan, dan informasi terbaru dari instansi terkait maupun *stakeholder*. Hal ini memudahkan seluruh pelaku UMKM untuk memperoleh informasi sebagai dasar pengambilan keputusan yang dilakukan dalam proses bisnis UMKM masing-masing. Tidak hanya bermanfaat bagi pelaku UMKM namun dapat juga dijadikan sebagai referensi untuk masyarakat dalam mencari produk-produk UMKM.

Dengan dibuatnya sebuah Sistem Informasi berbasis Web untuk mengenalkan produk-produk unggulan yang telah dihasilkan oleh UMKM, diharapkan masyarakat juga dapat mengakses Informasi mengenai UMKM dalam

kaitannya untuk mengenal produk-produk unggulan yang dapat dibeli oleh masyarakat, dengan kualitas yang tidak kalah bagusnya dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan atau pengusaha besar. Sistem Informasi pengenalan Produk Unggulan berbasis Web dapat di akses oleh siapapun yang membutuhkan informasi mengenai UMKM di Luwu Timur dan sekitarnya, dengan lebih cepat, dibandingkan harus mencari daftar UMKM yang ada di instansi Pemerintah. Oleh karena itu, peran pemerintah diperlukan dalam mendorong keberhasilan UMKM untuk memperluas akses komunikasi melalui pemberian fasilitas teknologi informasi berbasis web yang dapat digunakan sebagai media komunikasi secara global.

b. Seminar Pengembangan SDM Unggul Berbasis Mindset UMKM

Salah satu bentuk kegiatan pengembangan UMKM selanjutnya adalah membuat seminar dalam rangka pengembangan sumber daya manusia (SDM) yang unggul berbasis pembangunan *mindset* UMKM bagi masyarakat maupun pelaku UMKM. Perencanaan kegiatan seminar akan meliputi kegiatan peningkatan jiwa kewirausahaan dengan menemukan ide bisnis yang memiliki peluang, merancang visi usaha yang besar, membangun motivasi yang kuat, menemukan diversifikasi dari usaha masing-masing, menumbuhkan kecintaan terhadap bisnis sendiri dan fokus pada keinginan pasar. Peserta seminar akan diajarkan cara untuk mendefinisikan masalah dan sumber daya yang ada disekitarnya kemudian dikonversi menjadi sebuah inovasi berupa ide bisnis yang memenuhi kebutuhan pasar serta nilai potensial yang tinggi. Setelah merumuskan ide usaha kemudian peserta seminar dibimbing untuk merancang visi yang ingin dituju melalui pengembangan usahanya sehingga memperkuat dorongan motivasi-motivasi dalam berusaha, karena motivasi sangat berpengaruh dalam pengembangan usaha. Berdasarkan pembangunan motivasi diperlukan juga pengembangan diversifikasi dari produk masing-masing usaha agar mampu bersaing di pasar nasional maupun internasional, diversifikasi adalah tindakan untuk membuat suatu produk menjadi lebih beragam dan tidak berpaku pada satu jenis saja. Peserta juga dipahamkan terkait cara

mendefinisikan kebutuhan produk yang akan di konversi masuk pada nilai-nilai produk agar bisa berfokus pada keinginan pasar dan menumbuhkan loyalitas konsumen terhadap UMKM.

c. Workshop UMKM

Kegiatan selanjutnya dengan membuat kegiatan workshop yang membahas terkait pembekalan *business plan* dan *business model* dan praktik dalam menyusun *business plan* dan *business model*. *Business plan* merupakan perencanaan tertulis terkait seluruh aspek kegiatan bisnis yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan di awal. Dalam pelaksanaan pembekalan dalam penyusunan *business plan* peserta akan dibimbing terkait perencanaan terpadu seperti pemasaran, keuangan, manufaktur dan sumber daya manusia. *Business plan* dikembangkan untuk membantu pelaku usaha memahami bagaimana formulasi rencana bisnis dan argumentasi yang mendukung mengenai perencanaan bisnis tersebut dilakukan. Kegiatan praktik penyusunan *business plan* dilaksanakan pada tahap ini. Mitra secara mandiri menyusun dan dilakukan pendampingan oleh tim. Kegiatan selanjutnya yang akan dijadikan bahan dalam workshop adalah *business model*. *Business model* adalah perencanaan strategi yang digunakan oleh pemilik bisnis untuk merancang model bisnis dan rancangan pendukung lain seputar bisnis. Setelah dilakukan pembekalan terkait *business model* maka langkah selanjutnya dengan memberikan praktik kepada peserta untuk membuat *business model* dari masing-masing jenis usaha mereka. Melalui penyusunan *business plan* dan *business model* diharapkan setiap UMKM mampu mengambil strategi yang tepat untuk fokus terhadap kebutuhan pasar.

### 5.2.2 Rencana Aksi Fase Kompetensi (Tahun 2024)

**Tabel 5. 2 Rencana Aksi Fase Kompetensi**

<b>Fase</b>	<b>Rencana Aksi</b>	<b>Kegiatan</b>
Kompetensi (2024)	Peningkatan Kuantitas dan Kualitas Infrastruktur	Pengadaan Infrastruktur
	Standarisasi Proses Bisnis	Pelatihan dan Pendampingan Standarisasi Laporan Keuangan
	Digitalisasi Proses Bisnis	Seminar Program Digitalisasi UMKM Luwu Timur
		Workshop Digitalisasi Keuangan
		Workshop Digitalisasi Pemasaran

a. Pengadaan Infrastruktur

Program ini merupakan program untuk memberikan bantuan sarana dan prasana kepada pelaku UMKM yang membutuhkan. Database terkait kondisi infrastruktur UMKM didapatkan dari website Satu Pintu Informasi UMKM yang direncanakan selesai pada tahun 2024. Dengan memanfaatkan database tersebut diharapkan pengadaan infrastruktur kepada UMKM yang membutuhkan dapat dilaksanakan dengan maksimal.

b. Pelatihan dan Pendampingan Standarisasi Laporan Keuangan

Program atau kegiatan ini merupakan kegiatan mentoring dan konsolidasi terkait pengelolaan dan pembuatan laporan keuangan dengan sasaran kegiatan adalah seluruh pelaku UMKM atau yang khusus bekerja pada bagian keuangan. Pelatihan dan pendampingan ini diharapkan mampu membantu UMKM agar pengelolaan dan laporan keuangannya dapat sesuai standar.

c. Seminar Program Digitalisasi UMKM Luwu Timur

Seminar ini diadakan dengan tujuan agar masyarakat khususnya pelaku UMKM menyadari akan pentingnya digitalisasi pada proses bisnis agar lebih efektif dan efisien. Untuk pelaku UMKM tentang urgensi digitalisasi bisnis. *Follow up* dari kegiatan ini adalah pelatihan dan praktek digitalisasi pada

bagian keuangan dan pemasaran yang merupakan aspek yang urgen untuk didigitalisasi

d. Workshop Digitalisasi Keuangan

Program atau kegiatan ini merupakan *follow up* dari kegiatan seminar Program Digitalisasi UMKM. Kegiatan ini terdiri dari pemberian materi serta praktik terkait digitalisasi keuangan. Kegiatan ini menargetkan seluruh pelaku maupun pekerja UMKM di Luwu Timur. Kegiatan ini diharapkan mampu membantu pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi informasi dalam digitalisasi keuangan.

e. Workshop Digitalisasi Pemasaran

Sama seperti workshop digitalisasi keuangan, program atau kegiatan ini juga merupakan *follow up* dari kegiatan seminar Program Digitalisasi UMKM. Kegiatan ini terdiri dari pemberian materi serta praktik terkait digitalisasi pemasaran. Kegiatan ini menargetkan seluruh pelaku maupun pekerja UMKM di Luwu Timur. Kegiatan ini diharapkan mampu membantu pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi informasi dalam digitalisasi pemasaran.

5.2.3 Rencana Aksi Fase Sertifikasi (Tahun 2025)

**Tabel 5. 3 Rencana Aksi Fase Edukasi**

<b>Fase</b>	<b>Rencana Aksi</b>	<b>Kegiatan</b>
Sertifikasi (2025)	Legalisasi UMKM	Workshop Legalitas UMKM: Pedoman Hukum Praktis
	Ekspansi UMKM	Workshop Analisis Estimasi Biaya
		Alokasi Modal Usaha pada UMKM Potensial

		Pendampingan UMKM dalam Perluasan Pasar
	UMKM Naik Kelas	Pendampingan Produk Unggul (Lada) ke Pasar Internasional

a. Workshop Legalitas UMKM: Pedoman Hukum Praktis

Program atau kegiatan ini terdiri dari pemberian materi serta praktik dalam membuat izin usaha serta pendaftaran badan hukum. Kegiatan ini menargetkan seluruh pelaku UMKM di Luwu Timur. Kegiatan ini diharapkan mampu membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan UMKM nya dengan adanya legalitas usaha. Kegiatan ini direncanakan bersinergi dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Luwu Timur dalam memberikan kemudahan akses legalitas UMKM berbadan hukum sebagai salah satu benefit kegiatan.

b. Workshop Analisis Estimasi Biaya

Kegiatan ini terdiri dari pemberian materi serta praktik terkait terkait pengelolaan identifikasi biaya dan penetapan harga jual. Kegiatan ini menargetkan seluruh pelaku maupun pekerja UMKM di Luwu Timur. Kegiatan ini diharapkan mampu membantu pelaku UMKM dalam mengoptimalkan biaya produksi usahanya.

c. Alokasi Modal Usaha pada UMKM Potensial

Program ini merupakan program untuk memberikan bantuan modal kepada pelaku UMKM yang berpotensi dalam pasar. Database terkait UMKM yang berpotensi didapatkan dari website Satu Pintu Informasi UMKM yang direncanakan selesai pada tahun 2024. Dengan memanfaatkan database tersebut diharapkan bantuan modal kepada UMKM potensial dapat dilaksanakan dengan maksimal.

d. Pendampingan UMKM dalam Perluasan Pasar

Program ini dirancang untuk memfasilitasi pelaku UMKM potensial seperti memberikan mentoring, pengadaan *focus group discussion*, serta memberikan pendanaan dalam mengikuti kegiatan pameran produk atau kegiatan perluasan pasar nasional dan internasional. Misalnya program Business Matching Forum, Program Merdeka Ekspor, dan *event* serupa lainnya. Pendampingan ini diharapkan dapat membantu UMKM untuk mencapai akses pasar yang lebih luas, baik nasional maupun internasional.

Bentuk pengawasan dan pendampingan berupa pemberian fasilitator atau mentor untuk tiap UMKM yang akan membantu mereka dalam menerapkan seluruh strategi yang telah dirumuskan, kemudian akan dilakukan *focus group discussion* untuk melakukan sesi diskusi seperti *problem solving* untuk para UMKM terkait seluruh kendala yang mereka rasakan serta solusi dari tiap masalah tersebut. Selain itu kegiatan yang mendukung perluasan pasar adalah bantuan pemasaran produk dan informasi pasar, pembekalan terkait akses UMKM ke *e-commerce*, pemberian fasilitasi penataan lokasi usaha, peluang, peta usaha, bantuan alat/perengkapan usaha, atau revitalisasi sarana dan prasana di tempat usaha, pembinaan kemitraan dan jaringan usaha.

e. Pendampingan Produk Unggul (Lada) ke Pasar Internasional

Salah satu komoditas yang memiliki peluang di pasar internasional adalah lada, maka untuk mewujudkan UMK naik kelas komoditas lada perlu untuk ditingkatkan kualitasnya sesuai dengan standar internasional. Pendampingan yang akan dilakukan berupa pemberian materi terkait standarisasi produk, sertifikasi pelaku UMKM dan sertifikasi produk yang dihasilkan. Standarisasi produk perlu dilakukan untuk menjaga tingkat kualitas lada agar bisa tahan lama dan cita rasa yang tetap stabil. Kemudian seluruh pelaku UMKM yang terlibat dalam produk lada perlu diberikan pemahaman terkait pentingnya sertifikasi sesuai dengan kompetensi mereka masing-masing agar menjadi tenaga ahli dalam masing-masing bidang dan mampu meningkatkan kinerja SDM. Setelah pelaku UMKM tersertifikasi kemudian dilakukan sertifikasi

produk untuk memberikan legalitas bagi setiap produk agar mampu memasuki pasar internasional

Rincian kegiatan dari seluruh rencana aksi kemudian dijabarkan berdasarkan aspek bisnis yang terdiri dari keuangan, pemasaran, SDM, operasional dan IT. Rincian kegiatan kedua disusun berdasarkan fase roadmap yaitu fase edukasi, fase kompetensi dan fase sertifikasi. Rincian kegiatan yang telah disusun sebagai berikut.

**Tabel 5. 4 Rincian Kegiatan Berdasarkan Aspek Bisnis**

No.	Nama Kegiatan	Instansi Terkait/Stakeholder	Sasaran	Fase Roadmap			Aspek Bisnis			
				Edukasi	Kompetensi	Sertifikasi	Pembiayaan	Pelatihan	Pendampingan	Akses Pasar
1	Pembuatan database dan website Satu Pintu Informasi UMKM di Lutim	- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian - Dinas Komunikasi, Informatika, Statistik dan Persandian Kab. Luwu Timur - Mitra Swasta	Lembaga penanggung jawab UMKM	v						v
2	Seminar Pengembangan SDM Unggul Berbasis Mindset UMKM	- Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa Kab. Luwu Timur - Mitra Swasta	Individu	v				v		
3	Workshop UMKM	- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur - Mitra Swasta	Individu	v				v		
4	Pengadaan Infrastruktur	- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur - Mitra Swasta	Individu		v		v			

5	Pelatihan dan Pendampingan Standarisasi Laporan Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu dan Lembaga Konsultan Keuangan</li> <li>- Mitra Swasta</li> </ul>	Individu		v			v	v	
6	Seminar Program Digitalisasi UMKM Luwu Timur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur</li> <li>- Mitra Swasta</li> </ul>	Individu		v			v		
7	Workshop Digitalisasi Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur</li> <li>- Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu dan Lembaga Konsultan Keuangan</li> <li>- Mitra Swasta</li> </ul>	Individu		v			v	v	
8	Workshop Digitalisasi Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur</li> <li>- Mitra Swasta</li> </ul>	Individu		v			v		
9	Workshop Legalitas UMKM: Pedoman Hukum Praktis	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur</li> </ul>	Produk			v		v		

		- Mitra Swasta								
10	Workshop Analisis Estimasi Biaya	- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur - Mitra Swasta	Individu			v		v		
11	Alokasi Modal Usaha pada UMKM Potensial	- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur - Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu dan Lembaga Konsultan Keuangan - Mitra Swasta	Debitur			v	v			
12	Pendampingan UMKM dalam Perluasan Pasar	- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur - Mitra Swasta	Individu			v		v	v	
13	Pendampingan Produk Unggul (Lada) ke Pasar Internasional	- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Kab. Luwu Timur - Mitra Swasta	Pelaku UMKM Lada			v		v	v	

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **6.1 Kesimpulan**

Kontribusi berbagai sektor UMKM pada PDRB Luwu Timur perlu ditingkatkan sebagai upaya untuk memaksimalkan kinerja UMKM. Berdasarkan data PDRB tahun 2020 tercatat bahwa bidang usaha pada sektor pertanian, perikanan, dan kehutanan memberikan sumbangsi sekitar 45% pada perekonomian daerah setempat. Besarnya potensi sumber daya yang dimiliki dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk membangun suatu UMKM. Mulai dari sektor perkebunan, perikanan, kehutanan, peternakan, dan pariwisata. Salah satu sumber daya unggul yang dimiliki Luwu Timur adalah lada yang sudah dipasarkan di luar daerah dan memiliki potensi untuk dipasarkan pasar internasional. Dengan berbagai potensi yang dimiliki, UMKM mampu menjadi salah satu sumber pendapatan daerah yang besar.

Roadmap pengembangan disusun dalam tiga fase diantaranya fase edukasi, kompetensi, dan sertifikasi. Fase edukasi merupakan proses pemahaman terhadap potensi berwirausaha bagi masyarakat Luwu Timur dengan mempertimbangkan berbagai kondisi dari masyarakat. Fase kompetensi merupakan fase untuk meningkatkan kemampuan sumber daya pelaku UMKM secara individu atau dalam organisasi usaha. Fase sertifikasi merupakan fase yang memberikan jaminan pada produk maupun pelaku UMKM bahwa produk ataupun SDM sudah terstandarisasi. Standar tersebut akan mendorong UMKM naik kelas. Secara periode waktu, tahun 2023 akan fokus pada pendataan, tahun 2024 peningkatan kualitas, dan tahun 2025 UMKM naik kelas. Fase edukasi yang dilaksanakan pada tahun 2023 memiliki rencana aksi diantaranya pendataan terkait kondisi UMKM, pemahaman potensi berwirausaha, dan pembuatan business plan. Pada fase kompetensi yang dilaksanakan pada tahun 2024 memiliki rencana aksi diantaranya peningkatan kuantitas dan kualitas infrastruktur, standarisasi proses bisnis, dan digitalisasi proses bisnis. Tahapan terakhir adalah fase sertifikasi yang

dilaksanakan pada tahun 2025 memiliki rencana aksi diantaranya legalisasi UMKM, ekspansi UMKM, dan UMKM naik kelas.

Roadmap ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pemerintah kabupaten Luwu Timur maupun stakeholder terkait dalam menetapkan kebijakan terkait UMKM dan melaksanakan program pemberdayaan masyarakat pelaku UMKM. Instansi dan stakeholder terkait mencakup Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Perindustrian Dinas Komunikasi, Informatika, Statistik dan Persandian Kab. Luwu Timur dan Mitra Swasta.

## **6.2 Rekomendasi**

Berdasarkan hasil kajian yang dilakukan, diperlukan beberapa rekomendasi untuk menunjang perencanaan pengembangan UMKM di Luwu Timur. Adapun rekomendasi yang dimaksudkan adalah sebagai berikut.

- a. Membentuk tim pengelola UMKM yang menjadi *leading sector* dengan fungsi koordinasi dan kolaborasi dengan SKPD terkait
- b. Perumusan kebijakan pemerintah yang mengatur dan menetapkan pengembangan UMKM di Luwu Timur sebagai landasan dalam melakukan perencanaan dan pengembangan perekonomian Luwu Timur
- c. Perumusan *Grand Design* pengembangan UMKM yang terintegrasi pada program-program prioritas yang terkoneksi dengan Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJMD) Daerah Luwu Timur.
- d. Menentukan produk yang akan menjadi prioritas untuk pendampingan yang diharapkan naik kelas atau ekspor
- e. Melakukan proses pendampingan terhadap UMKM secara terstruktur, tertelusur, dan berkelanjutan
- f. Menyiapkan infrastruktur pendukung untuk mendorong proses digitalisasi UMKM
- g. Menargetkan adanya produk UMKM yang naik kelas pada tahun ke-tiga dan bisa menembus pasar ekspor.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, F. et al., 2021. Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Seblak dan Baso Aci Wak Acan Pekanbaru). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, pp. 2904-2910.
- Arrazy, M. & Primadini, R., 2021. Potensi Subsektor Perikanan pada Provinsi-Provinsi di Indonesia. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, XIV(1), pp. 1-13.
- BAPPEDA. 2021. *Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Luwu Timur Tahun 2021-2026*. Luwu Timur: BAPPEDA Kabupaten Luwu Timur
- Pemerintah Indonesia. Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- Pemerintah Kab Luwu Timur, 2019, *Perikanan*, dilihat 7 Desember 2022, <<https://portal.luwutimurkab.go.id/index.php/en/potensi-daerah/perikanan>>
- Sinaga, B. R., 2022. Considering Boston Consulting Group's Matrix in Strengthening Competitiveness and Good Governance in Indonesia: A Literature Review Perspective. *Journal of Governance and Administrative* , I(1), pp. 19-25.
- Statistik, B. P., 2021. *Kabupaten Luwu Timur Dalam Angka*, Luwu Timur: BPS Kabupaten Luwu Timur.
- Sulfahmi, P., Asmiani, N. & Thamsi, A. B., 2020. Analisis Manfaat Sektor Pertambangan Terhadap Perekonomian Kab Luwu Timur Menggunakan Metode Analisis Location Qution dan Analisis Shift-Share. *GEOSAPTA*, VI(2), pp. 81-84.
- Timur, L., 2021. *Peraturan Daerah Kabupaten Luwu Timur Nomor 11 Tahun 2021 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Tahun 2021-2026*, Luwu Timur: Badan Perencanaan Penelitian dan Pengembangan Daerah.
- Widyawati, F. R., 2017. Analisis Keterkaitan Sektor Pertanian dan Pengaruhnya Terhadap Perekonomian Indonesia. *Economia*, XIII(1), pp. 14-27.

## LAMPIRAN

Lampiran 1:

Kuisisioner Kajian Pengembangan Peta Jalan (Roadmap) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kab. Luwu Timur Tahun 2022:

Pertanyaan	Salah Satu Jawaban Responden
1. Nama pemilik usaha	Nurjannah
2. Pendidikan terakhir	D3
3. Nama usaha Anda	Dapur Malili River
4. Sektor usaha Anda bergerak dibidang apa?	Pengolahan Ikan
5. Bidang Usaha Anda	Kuliner
6. Apa jenis usaha Anda? (Contoh : Kuliner Bakso, Fashion Pakaian Bayi)	Kuliner Abon Ikan Bandeng
7. Kecamatan tempat Anda berusaha ?	Malili
8. Tahun berapa usaha Anda berdiri ?	2019
9. Jangkauan pemasaran Anda	Antar Kecamatan
10. Bagaimana Anda memasarkan produk Anda ?	Secara Langsung, Social Media (Instagram, Facebook, Whatsapp)
11. Usaha anda berperan sebagai apa?	Membuat atau memproduksi barang/jasa
12. Modal usaha Anda ?	Kurang dari 50 Juta (Usaha Mikro)
13. Hasil penjualan tahunan Anda ?	Kurang dari 300 Juta (Usaha Mikro)
14. Apakah keuangan usaha dan keuangan pribadi Anda dikelola secara terpisah ?	Ya
15. Apakah Anda memiliki laporan keuangan usaha ?	Ya
16. Bagaimana Anda membuat laporan keuangan?	Secara manual, mencatat di buku
17. Bagaimana Anda memperoleh modal usaha ?	Modal sendiri
18. Badan hukum perusahaan anda ?	UMKM
19. Apakah Anda sudah memiliki izin usaha dari pemerintah ?	Ya
20. Jenis legalitas atau izin usaha apa yang Anda miliki?	NPWP (Nomor Induk Wajib Pajak), NIB (Nomor Induk Berusaha)
21. Legalitas produk Anda?	SPP- PIRT, - Halal MUI
22. Apakah Anda memiliki struktur organisasi?	Ya
23. Apakah Anda memiliki prosedur operasional standar (SOP) dalam menjalankan usaha?	Ya
24. Apakah Anda memiliki pembagian tugas yang spesifik dalam menjalankan usaha	Ya
25. Apakah anda memiliki bisnis model dalam menjalankan usaha Anda ?	Tidak

26. Apakah Anda memiliki perencanaan bisnis dalam menjalankan usaha ?	Ya
27. Jumlah tenaga kerja Laki-laki ?	Kurang dari 10 orang
28. Jumlah tenaga kerja Perempuan ?	Kurang dari 10 orang
29. Ijazah terakhir dari tenaga kerja Anda	SMA
30. Apakah Anda mudah memperoleh tenaga kerja yang memiliki keahlian sesuai dengan yang Anda butuhkan?	Ya
31. Apakah Anda mudah memperoleh tenaga kerja yang memiliki karakteristik pribadi (mis. sikap kerja, kemampuan komunikasi, dll) sesuai dengan yang dibutuhkan?	Ya
32. Apakah anda pernah memberikan pelatihan atau sertifikasi pada tenaga kerja anda?	Tidak
33. Apakah Anda memiliki sistem pengelolaan sumber daya manusia?	Ya
34. Apakah menurut Anda sistem pengelolaan sumber daya manusia yang Anda terapkan sudah efektif?	Ya
35. Apakah anda memanfaatkan teknologi informasi dalam menjalankan usaha Anda ?	Ya
36. Penggunaan teknologi informasi mendukung usaha anda dalam aspek apa saja ?	Pemasaran, Keuangan, Penjualan dan Pembelian
37. Jenis alat teknologi informasi apa yang Anda gunakan dalam menjalankan usaha Anda ?	Handphone, Komputer atau Laptop
38. Apakah program-program pemerintah Kab. Luwu Timur mendukung jalannya usaha Anda?	Ya
39. Dalam aspek apa saja Pemerintah mendukung usaha Anda?	Promosi dan Pemasaran

Lampiran 2:

Rekomendasi Tim Pengendali Mutu (TPM) Terhadap Laporan Kajian Penyusunan  
Road Map UMKM Luwu Timur, Tahun 2022

**RAPAT PEMAPARAN LAPORAN AKHIR PENYUSUNAN  
ROADMAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN  
MENENGAH**

**KABUPATEN LUWU TIMUR**

NAMA : Prof.Dr.Ir.Jasruddin,M.Si.  
JABATAN : Tim Ahli  
HARI/TANGGAL : Rabu,23 November 2022  
TEEMPAT : FT UNHAS/Daring  
KEGIATAN : Laporan Ahir Penelitian UMKM

CATATAN
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Laporan telah menggambarkan persoalan UMKM di Kabupaten Luwu Timur secara garis besar</li><li>2. Diperlukan analisis data yang lebih rinci agar nampak masalah pada setiap komponen UMKM.</li></ol>



REKOMENDASI
-------------

1. Data table 2.2 dan 2.3 pada laporan mohon dilengkapi dengan data potensi daerah agar nampak persentase potensi daerah yang telah berhasil dikelola oleh UMKM
2. Mohon disebutkan UMKM yang produknya telah dipasarkan pada tingkat nasional dan internasional (jika ada). Data ini penting agar pada saat ada training pengelola UMKM, ada Tim UMKM yang dapat dijadikan Best Practise
3. Mohon dijelaskan potensi Teknologi informasi yang dimiliki oleh pengelola UMKM tetapi belum dimanfaatkan. Perlu ditelusuri mengapa potensi itu belum dimanfaatkan
4. Sebaiknya dibuat klasterisasi UMKM berdasarkan, nilai asset dan potensi yang dimiliki sehingga dapat disarankan prioritas pengembangannya
5. Perlu penjelasan lebih rinci tentang potensi SDM pengelola UMKM ditinjau dari jenis usaha dan perannya pada UMKM. Dengan demikian pengembangan SDM pengelola UMKM di Kabupaten Luwu Timur tepat sasaran
6. Perlu ada analisis regulasi penggunaan dana desa 1M perdesa. Dengan demikian dapat disarankan penggunaan dana desa yang memungkinkan untuk pengembangan UMKM

Makassar, 23

November 2022

Prof..Dr.Ir.Jasruddin,M.Si.

**RAPAT**  
**PENYUSUNAN ROADMAP PENGEMBANGAN USAHA**  
**MIKRO, KECIL DAN MENENGAH**  
**KABUPATEN LUWU TIMUR TAHUN 2022**

NAMA : Prof. Dr. Alimuddin, SE., MM., Ak., CPMA.  
JABATAN : Anggota Majelis Pertimbangan Kelitbangan Pemda Lutim  
HARI/TANGGAL : Rabu, 23 November 2022  
TEMPAT : Ruang Rapat Lantai 3 Ged JK COT dan Link Zoom  
KEGIATAN : Rapat Laporan Akhir Penyusunan Road Map

**CATATAN**

- Kondisi objektif: penggabungan kekayaan perusahaan dengan pribadi; masih memanfaatkan modal sendiri; pemasaran masih dalam wilayah sendiri; masih kurangnya usaha yang memiliki isin-isin berkaitan dengan usaha; rendahnya kualitas SDM; dan pemanfaatan teknologi masih sangat sederhana.
- Penyusunan road map untuk UMKM secara keseluruhan.
- Belum memperlihatkan keterlibatan OPD terkait pada rhasil oad map yang diusulkan.

**REKOMENDASI**

1. Perlu dicarikan model pembukuan perusahaan yang sedethana, sesuai kebutuhan perusahaan;
2. Penggunaan pinjaman untuk pengembangan usaha hanya untuk memenuhi kebutuhan pesanan yang besar;
3. Perlunya kolaborasi untuk memajukan pemasaran produk UMKM antar pengusaha UMKM, antar UMKM dengan perusda, atau dengan perusahaan besar;
4. Pihak pemda perlu lebih aktif menerbitkan isin usaha pada perusahaan yang sudah beroperasi;
5. Pengembangan SDM UMKM sebaiknya berdasar kebutuhan UMKM (teller made);
6. Sebaiknya pemngembangan teknologi untuk pemasaran dan produksi;
7. Perlunya road map untuk setiap jenis komoditi agar lebih fokus pengembangan;
8. Perlunya ditentukan tugas dan tanggungjawab setiap OPD terkait dalam pengembangan UMKM; dan
9. Perlunya UMKM menjaga lingkungan usaha agar terbebas dari polusi

Makassar, 23 November 2022



Prof.Dr. Alimuddin, SE., MM., Ak., CPMA

**RAPAT PEMAPARAN LAPORAN AKHIR PENYUSUNAN ROADMAP  
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH  
KABUPATEN LUWU TIMUR**

NAMA : Prof. Abrar Saleng  
JABATAN : Tim Kelitbanan Pemkab Lutim  
HARI/TANGGAL : Rabu, 23 November 2022  
TEEMPAT : Online dan Fak. Teknik Unhas  
KEGIATAN : Penyempurnaan Road Map UMKM Luwu Timur.

**CATATAN**

- a. Perlu diperiksa kembali konsistensi unsur dan lilingkup dalam laporan kajian.
- b. Untuk aspek keuangan selain pengolahan yg penting juga adalah pelaporan
- c. Oleh karena itu jika memungkinkan pelatihan khusus cara membuat laporan keuangan kegiatan UMKM.
- d. Legalitas UMKM juga perlu perhatian khusus. baik mengenai kelembagaanya maupun terkait dengan perizinan kegiatan usahanya.
- e. Perlu kejelasan strategis kemitraan. kolaborasi dan sinergitas dengan pihak lain agar UMKM dipastikan bisa berkembang secara continutas..

**REKOMENDASI**

- a. Mhn rekomendasinya jelas alamat dan lembaga yg melaksanakan.
- b. Mhn konkrito atas semua rekomendasi dan operasionalnya
- c. Rekomendasi harus juga diperhatiakn tahapan dan jenjang serta alat ukur keberhasilanya.

Makassar, 23 November 2022

  
Prof. Abrar Saleng

**RAPAT PEMAPARAN LAPORAN AKHIR PENYUSUNAN ROADMAP  
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH  
KABUPATEN LUWU TIMUR**

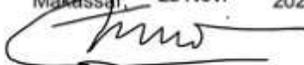
NAMA : Prof. Dr. H. Supardin, M.H.I.  
JABATAN : Anggota Majelis Kelitbangan  
HARI/TANGGAL : 23 Nov 2022  
TEEMPAT : Zoom  
KEGIATAN : Seminar Hasil UMKM

CATATAN

1. Belum ditemukan kesepahaman UMKM yang Merupakan usaha yang dapat menumbuhkan UMKM masyarakat Lurim secara spesifik di bidang yang dijadikan sebagai usaha yang ril di tengah masyarakat.
2. Belum ditemukan kerja sama antara sesama Stakeholder dalam menyamakan persepsinya.

REKOMENDASI

Makassar, 23 Nov. 2022

  
**H. Supardin**

**RAPAT PEMAPARAN LAPORAN AKHIR PENYUSUNAN ROADMAP  
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH  
KABUPATEN LUWU TIMUR**

NAMA : Dr. Abdul Talib Mustafa, M.Si  
JABATAN : Tenaga Ahli  
HARI/TANGGAL : Rabu, 23 November 2022  
TEEMPAT : Zoom Meeting  
KEGIATAN : Ekspose dan Diskusi Laporan Akhir

**CATATAN**

1. Pada point 2.1.6 Narasi Dukungan Pemerintah, belum mengungkap dukungan tersebut secara lebih detail, paling tidak secara sectoral.
2. Tentang pembinaan UMKM yang komprehensif, belum terumuskan focus pengembangan melalui pemanfaatan Teknologi Informasi.
3. Uraian mengenai Road Map pengembangan UMKM, belum terbaca aspek keterlibatan actor atau para pelaku pengembangan UMKM ke depan.

**REKOMENDASI**

1. Pada point 2.1. 6. agar juga diuraikan keberadaan masing-masing SKPD dalam pengembangan UMKM selama ini. Seperti peran Dinas Sosial dengan program KUBE dan UEP. Peran Dinas Perindagdal dalam pembinaan Industri Kecil atau pada teknologi/proses produksi, Dinas Koperasi dan UKM dalam peningkatan kemampuan manajerial UMKM, akses modal, dan perizinan. Dinas Tenaga Kerja pada aspek pembinaan keterampilan pelaku usaha (SDM).  
Sebaiknya memang ada FGD yang mengikut sertakan SKPD/OPD atau keterangan tersebut bisa ditelusuri di Renja dan LAKIP SKPD-SKPD tersebut.
2. Pada focus pengembangan UMKM agar bersifat komprehensif, maka sebaiknya juga dirumuskan atau ditambah : peningkatan pemahaman dan pemanfaatan Teknologi Informasi (digital Sistem) dalam pemasaran produk UMKM.
3. Pada format atau narasi tentang Road Map Pengembangan UMKM juga terdapat unsur Aktor/Pelaksana kegiatan. Ini penting, untuk menghindari kesan jika hanya SKPD tertentu saja yang bertugas atau bertanggung jawab dalam pengembangan UMKM.  
Laporan tim juga sebaiknya membantu Pemkab Luwu Timur dalam mengekstrapolasi teori-teori yang ada untuk implementasi kebijakan. Misal tentang actor/pelaksana kegiatan hendaknya tidak hanya menjadi domain pemkab saja sebagai actor tunggal, melainkan juga memberi ruang bagi multipihak untuk dapat berpartisipasi. Misal perbankan, BUMN (dengan CSR nya), media untuk promosi usaha, dll.

Makassar, 23 November 2022



Dr. Abdul Talib Mustafa, M.Si

**RAPAT PEMAPARAN LAPORAN AKHIR PENYUSUNAN ROADMAP  
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH  
KABUPATEN LUWU TIMUR**

NAMA : Haeril Al Fajri  
JABATAN : Anggota Majelis Kelitbangan dan Pengendali Mutu  
HARI/TANGGAL : Rabu, 23 November 2022  
TEMPAT : Via Zoom  
KEGIATAN : Laporan Akhir Roadmap Pengembangan UMKM

CATATAN

Penyusunan Roadmap Pengembangan UMKM sangat dibutuhkan oleh pemerintah daerah dalam rangka pengembangan UMKM sebagai salah satu pilar penyangga ekonomi masyarakat. Sehingga Roadmap ini harus memotret secara menyeluruh tentang UMKM di Kabupaten Luwu Timur. Saya berharap dengan adanya roadmap ini pemerintah daerah memiliki grand desain kebijakan strategis dalam upaya pengembangan UMKM secara berkelanjutan dan simultan.

REKOMENDASI

1. Harus termuat kembali bidang usaha UMKM sebagaimana pemaparan awal
2. Memotret keterkaitan Bidang usaha UMKM dengan potensi daerah
3. Membuatan rekemondasi spesifik tentang kebijakan pemerintah dengan Organisasi Perangkat daerah tentang pengembangan UMKM

Makassar, 23 November 2022

  
Haeril Al Fajri

**RAPAT PEMAPARAN LAPORAN AKHIR PENYUSUNAN ROADMAP  
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH  
KABUPATEN LUWU TIMUR**

NAMA : Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag.  
JABATAN : Anggota Majelis LitBang  
HARI/TANGGAL : Rabu, 23 November 2022  
TEMPAT : ZoomMeet  
KEGIATAN :

**CATATAN**

1. Kajian belum cukup menunjukkan pentingnya pengembangan UMKM dalam jangka panjang, mengingat resources "tambang" bersifat terbatas.
2. Kajian belum menunjukkan adanya kemudahan mendapatkan informasi UMKM, khususnya bagi pelaku pemula atau calon-calon pelaku usaha.
3. Kajian belum mengidentifikasi jenis usaha yang unggul dan bernilai ekonomi tinggi, sehingga usaha tersebut tidak hanya mampu memenuhi kebutuhan dasar masyarakat.
4. Strategi yang ditawarkan masih dapat dikembangkan, sehingga bantuan pengembangan usaha tidak berfungsi seperti memberi "ikan", tetapi "kail".

**REKOMENDASI**

1. Perlu dilengkapi dengan analisis informasi pentingnya pengembangan UMKN nontambang
2. Diperlukan tersedianya akses informasi bagi peminat dan pelaku usaha: ada dinas yang menjadi leading sector dan ada link/web informasi.
3. Perlu data base dan informasi yang terus dapat dilengkapi dan dikembangkan, termasuk jenis-jenis usaha di bidang pertanian yang memiliki nilai ekonomis tinggi.
4. Perlu dibentuk kelompok usaha dengan "investor" dari masyarakat untuk masyarakat, sehingga mendorong kemandirian usaha dan sekaligus rasa tanggung jawab.

Makassar,

2022



Prof. Abdul Pirol, M.Ag.

Lampiran 3:

**REKOMENDASI ROADMAP UMKM LUWU TIMUR**

Tenaga Ahli	Rekomendasi	Halaman Perbaikan	Keterangan
Prof.Dr.Ir.Jasruddin,M. Si	Data table 2.2 dan 2.3 pada laporan mohon dilengkapi dengan data potensi daerah agar Nampak persentase potensi daerah yang telah berhasil dikelola oleh UMKM	14	
	Mohon disebutkan UMKM yang produknya telah dipasarkan pada tingkat nasional dan internasional (jika ada). Data ini penting agar pada saat ada training pengelola UMKM, ada Tim UMKM yang dapat dijadikan Best Practise	15	
	Mohon dijelaskan potensi Teknologi informasi yang dimiliki oleh pengelola UMKM tetapi belum dimanfaatkan. Perlu ditelusuri mengapa potensi itu belum dimanfaatkan	28	
	Sebaiknya dibuat klasterisasi UMKM berdasarkan, nilai asset dan potensi yang dimiliki sehingga dapat disarankan prioritas pengembangannya	38	
	Perlu penjelasan lebih rinci tentang potensi SDM pengelola UMKM ditinjau dari jenis usaha dan perannya pada UMKM. Dengan demikian pengembangan SDM pengelola UMKM di Kabupaten Luwu Timur tepat sasaran	27	
	Perlu ada analisis regulasi penggunaan dana desa 1M perdesa. Dengan demikian dapat disarankan penggunaan dana desa yang memungkinkan untuk pengembangan	53	

	UMKM		
Prof. Dr. Abdul Pirol, M. Ag	Perlu dilengkapi dengan analisis informasi pentingnya pengembangan UMKM non tambang	12	
	Diperlukan tersedianya akses informasi bagi peminat dan pelaku usaha : ada dinas yang menjadi leading sector dan ada link/web informasi.	48	
	Perlu data base dan informasi yang terus dapat dilengkapi dan dikembangkan, termasuk jenis-jenis usaha dibidang pertanian yang memiliki nilai ekonomis tinggi	48	
	Perlu dibentuk kelompok usaha dengan “investor” dari masyarakat untuk masyarakat , sehingga mendorong kemandirian usaha dan sekaligus rasa tanggung jawab.	53	
Prof. Dr. Alimuddin, SE., MM., Ak., CPMA	Perlu dicarikan model pembukuan perusahaan yang sederhana, sesuai kebutuhan perusahaan	51	
	Penggunaan pinjaman untuk pengembangan usaha hanya untuk memenuhi kebutuhan pesanan yang besar		
	Perlunya kolaborasi untuk memajukan pemasaran produk UMKM antar pengusaha UMKM, antar UMKM dengan perusda atau dengan perusahaan besar	52	
	Pihak pemda perlu lebih aktif menerbitkan izin usaha pada perusahaan yang sudah beroperasi	53	
	Pengembangan SDM UMKM sebaiknya berdasarkan kebutuhan UMKM (Teller Made)	48	
	Sebaiknya pengembangan teknologi untuk pemasaran dan produksi	51	
	Perlunya roadmap untuk setiap jenis komoditas agar lebih fokus pengembangan		
	Perlunya ditentukan tugas dan tanggung jawab setiap OPD terkait dalam pengembangan UMKM	56	

	Perlunya UMKM menjaga lingkungan usaha agar terbebas dari polusi		
Prof. Dr. H. Supardin., M.H.I	Belum ditentukan kesepahaman UMKM yang merupakan usaha yang dapat menumbuhkan UMKM masyarakat Lutim secara spesifik di bidang yang dijadikan sebagai usaha yang ril di tengah masyarakat	15	
	Belum ditemukan kerja sama antara sesama stakeholder dalam menyamakan persepsinya.	56	
Prof. Abrar Saleng	Perlu diperiksa kembali konsistensi unsur dan lingkup dalam kajian		
	Untuk aspek keuangan selain pengolahan yang penting juga pelaporan, maka perlu dibuatkan pelatihan khusus keuangan kegiatan UMKM	51	
	Legalitas UMKM juga perlu perhatian khusus. Baik mengenai kelembagaan maupun terkait dengan perizinan kegiatan usahanya	53	
	Perlu kejelasan strategis kemitraan. Kolaborasi dan sinergitas dengan pihak lain agar UMKM dipastikan bisa berkembang secara continuitas	56	
	Mohon rekomendasinya jelas alamat dan lembaga yang melaksanakan	56	
	Mohon konkrit atas semua rekomendasi dan operasinya	56	
	Rekomendasi harus juga diperhatikan tahapan dan jenjang serta alat ukur keberhasilannya	44	
Haeril Al Fajri	Harus termuat kembali bidang usaha UMKM sebagaimana pemaparan awal		
	Memotret keterkaitan Bidang usaha UMKM dengan potensi daerah	14	
	Membuat rekomendasi spesifik tentang kebijakan pemerintah dengan organisasi perangkat daerah tentang pengembangan UMKM	56	
Dr. Abdul Talib Mustafa, M. Si	Pada poin 2.16 narasi dukungan pemerintah belum mengungkap dukungan tersebut secara detail,	24	

	paling tidak secara sectoral		
	Tentang pembinaan UMKM yang komprehensif, belum terumuskan fokus pengembangan melalui pemanfaatan teknologi informasi	44	
	Uraian mengenai roadmap pengembangan UMKM, belum terbaca aspek keterlibatan aktor atau para pelaku pengembangan UMKM	56	
	Pada point 2.1. 6. agar juga diuraikan keberadaan masing-masing SKPD dalam pengembangan UMKM selama ini. Seperti peran Dinas Sosial dengan program KUBE dan UEP. Peran Dinas Perindagdal dalam pembinaan Industri Kecil atau pada teknologi/proses produksi, Dinas Koperasi dan UKM dalam peningkatan kemampuan manajerial UMKM, akses modal, dan perizinan. Dinas Tenaga Kerja pada aspek pembinaan keterampilan pelaku usaha (SDM). Sebaiknya memang ada FGD yang mengikut sertakan SKPD/OPD atau keterangan tersebut bisa ditelusuri di Renja dan LAKIP SKPD-SKPD tersebut.	56	
	Pada focus pengembangan UMKM agar bersifat komprehensif, maka sebaiknya juga dirumuskan atau ditambah : peningkatan pemahaman dan pemanfaatan Teknologi Informasi (digital Sistem) dalam pemasaran produk UMKM.	51	
	Pada format atau narasi tentang Road Map Pengembangan UMKM juga terdapat unsur Aktor/Pelaksana kegiatan. Ini penting, untuk menghindari kesan jika hanya SKPD tertentu saja yang bertugas atau bertanggung jawab dalam pengembangan UMKM. Laporan tim juga sebaiknya membantu Pemkab Luwu Timur dalam mengekstrapolasi teori-teori		

	<p>yang yang ada untuk implementasi kebijakan. Misal tentang actor/pelaksana kegiatan hendaknya tidak hanya menjadi domain Pemkab saja sebagai actor tunggal, melainkan juga memberi ruang bagi multipihak untuk dapat berpartisipasi. Misal perbankan, BUMN (dengan CSRNya), media untuk promosi usaha, dll.</p>		
--	---	--	--