

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dianggap sangat penting karena banyak masyarakat Indonesia yang berpendidikan rendah bergantung pada sektor ini, baik dalam usaha tradisional maupun yang lebih modern (Rachma *et al.*, 2024). Data dari Bank Indonesia (2020) menunjukkan bahwa pada tahun 2018, UMKM menyumbang sekitar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia. Secara keseluruhan, UMKM mencakup hampir seluruh jenis usaha di Indonesia, yaitu sebesar 99,99%, dan berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja hingga 97%. Dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,1%, UMKM memiliki peran yang sangat vital dalam mendorong pertumbuhan dan stabilitas ekonomi nasional (Pardede *et al.*, 2024).

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008, UMKM Atau Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah, dijelaskan sebagai sektor yang perlu diberdayakan melalui kerja sama antara pemerintah pusat, pemerintah daerah, pelaku usaha, dan masyarakat. Pemberdayaan ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan usaha yang mendukung serta mendorong perkembangan UMKM agar dapat tumbuh secara berkelanjutan. Mengingat peran UMKM yang sangat strategis, upaya pemberdayaan menjadi penting agar usaha-usaha tersebut mampu berkembang menjadi lebih kuat, mandiri, dan berdaya saing.

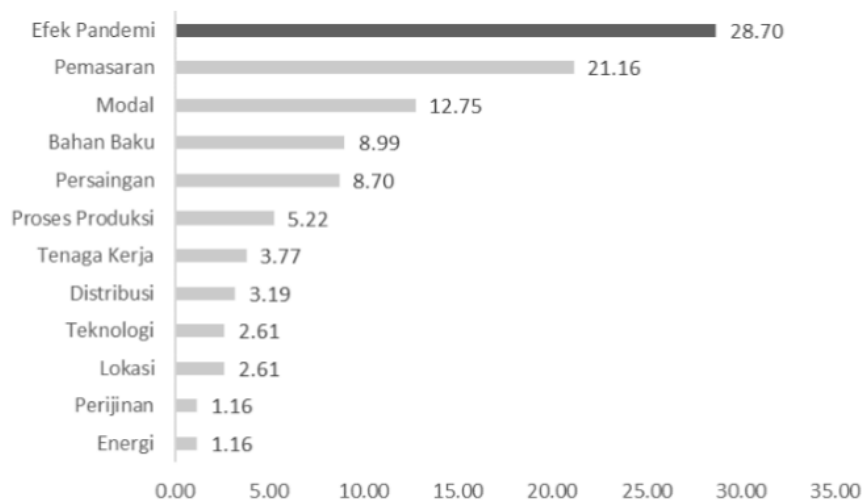
Sebuah usaha bisa dikatakan berkembang dengan baik ketika semua prosesnya berjalan lancar dan para pekerjanya bisa diberdayakan secara maksimal untuk mencapai hasil yang produktif. Namun, agar arah usaha tetap jelas dan tujuan bisa tercapai, usaha kecil menengah juga memerlukan strategi yang tepat. Dengan

strategi yang dirancang dan dijalankan dengan baik, UMKM akan memiliki peluang besar untuk tumbuh seperti yang diharapkan (Hadjerah, 2022).

Pemberdayaan merupakan serangkaian usaha yang dilakukan oleh masyarakat untuk meningkatkan kemampuan dalam menjalankan suatu usaha. Pemberdayaan masyarakat sendiri merupakan konsep pembangunan ekonomi yang juga memuat nilai-nilai sosial di dalamnya. Dalam pelaksanaannya, pemberdayaan berfokus pada pengembangan kualitas sumber daya manusia serta penciptaan peluang usaha yang sesuai dengan kebutuhan dan potensi masyarakat setempat (Hadjerah, 2022). Pemberdayaan masyarakat yakni sebuah langkah untuk mendorong keterlibatan aktif warga dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka serta mencari solusi atas berbagai permasalahan yang dihadapi, dengan tetap berpijak pada kearifan lokal dan potensi yang ada di lingkungan sekitar. Tujuannya untuk membantu masyarakat agar dapat meningkatkan kualitas hidup menjadi lebih mandiri, dan mencapai kesejahteraan yang lebih baik (Rulianti dan Nurpribadi, 2023). Pemberdayaan dalam penelitian ini berarti membantu UMKM agar bisa tumbuh dan berkembang dengan memaksimalkan apa yang mereka punya. Mulai dari kekayaan alam, kemampuan teknologi, hingga tenaga manusia. Tujuannya agar usaha mereka bisa lebih maju, omset meningkat, dan pada akhirnya mereka bisa berdiri sendiri tanpa bergantung pada pihak lain.

Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) saat ini sedang menghadapi masa-masa sulit karena kondisi dunia usaha yang terus berubah. Persaingan semakin berat, apalagi dengan terbukanya arus perdagangan bebas, baik di dalam negeri maupun luar negeri, yang membuat tantangan datang dari berbagai arah. Untuk bisa masuk ke pasar global, UMKM perlu menyadari bahwa dunia

bisnis ke depan akan jauh lebih rumit, persaingan makin tajam, perubahan terjadi dengan cepat, dan semuanya bergerak dinamis seiring kemajuan teknologi yang terus berkembang (Hastuti *et al.*, 2020). UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan permodalan, rendahnya tingkat produktivitas, akses pasar yang belum optimal, serta kemampuan inovasi yang masih terbatas. Kondisi tersebut berpotensi menghambat pertumbuhan dan perkembangan UMKM. (Nurbani dan Saragih, 2020). Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai berbagai kendala yang dihadapi UMKM, berikut disajikan data persentase kesulitan yang dialami pelaku K-UMKM di Jawa Timur.



Gambar 1.1 Persentase Kesulitan K-UMKM Jawa Timur 2022

Sumber : Diskopukm Jatim (2022)

Berdasarkan hasil survei oleh Dinas Koperasi Jawa Timur Tahun 2022, 42,46 persen K-UMKM menyatakan mengalami kesulitan. Dapat dilihat pada gambar 1.2 kesulitan yang paling dominan adalah sepinnya pembeli karena pandemi dengan persentase sebesar 28,7 persen. Kemudian kesulitan kedua adalah pemasaran sebesar 21,16 persen, selanjutnya pemodalannya sebanyak 12,75 persen meliputi keterbatasan modal usaha, jaminan dalam peminjaman kredit modal,

bunga terlalu tinggi untuk kredit modal, kemudian kesulitan bahan baku sebesar 8,99 persen seperti keterbatasan ketersediaan bahan, kenaikan harga, gangguan dalam distribusi, serta kesulitan memperoleh bahan baku akibat ketergantungan pada impor. Adapun kendala lainnya memiliki persentase di bawah 10 persen. Secara umum, faktor modal dan pasar memegang peranan penting dalam menunjang kelancaran usaha. Khususnya, ketersediaan modal menjadi salah satu faktor utama yang menentukan kemampuan pelaku UMKM, terutama usaha mikro dan kecil, dalam mengembangkan usahanya.

Pisang merupakan salah satu buah tropis yang banyak digemari masyarakat dan memiliki potensi besar untuk dikembangkan secara intensif, terutama dalam kegiatan agribisnis (Sadimantara dan Leomo, 2020). Berdasarkan data BPS (2024), Kabupaten Probolinggo adalah salah satu daerah penghasil pisang terbesar di Jawa Timur, khususnya untuk jenis pisang cavendish. Kabupaten Probolinggo menjadi daerah penghasil pisang terbesar keempat di Jawa Timur dengan total produksi 1.090.704 kuintal pada tahun 2024, serta komoditas pisang menempati urutan kedua setelah mangga sebagai hasil bumi unggulannya yang dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1 Hasil Bumi Unggulan Kabupaten Probolinggo Tahun 2024

No.	Komoditas	Produksi (Kuintal)
1	Mangga	2.006.174
2	Pisang	1.090.704
3	Bawang merah	651.715
4	Kentang	365.992
5	Bawang daun	329.560
6	Anggur	314

Sumber: BPS (2024)

Berdasarkan data publikasi Kabupaten Probolinggo dalam Angka 2024, Kabupaten Probolinggo memiliki kekayaan hasil pertanian yang cukup beragam dan menjadi salah satu penopang ekonomi daerah. Tabel di atas menunjukkan

bahwa pisang menempati urutan kedua sebagai komoditas hortikultura unggulan di Kabupaten Probolinggo. Pencapaian tersebut menunjukkan bahwa pisang menjadi salah satu potensi unggulan daerah, baik dari segi produksi maupun peluang pengembangannya. Tingginya produksi pisang mendorong masyarakat untuk mengolahnya guna mengatasi sifat buah yang mudah rusak. Selain itu, melimpahnya hasil panen juga membuka peluang usaha, salah satunya melalui pengembangan produk olahan seperti sale pisang.

Sale pisang merupakan olahan dari pisang matang yang termasuk makanan semi basah, dibuat melalui proses pengeringan dan pengasapan tanpa bahan pengawet. Proses ini bertujuan menurunkan kadar air hingga sekitar 15–20% sehingga daya simpan menjadi lebih lama (Chairuni, 2021). Selain itu, pengolahan ini dapat meningkatkan nilai tambah, mengingat harga pisang saat panen cenderung rendah sehingga perlu diolah agar memiliki nilai ekonomi lebih tinggi (Purwati dan Arsensi, 2017).

Kabupaten Probolinggo dikenal sebagai salah satu daerah yang memiliki potensi kuat dalam pengembangan sektor UMKM di Jawa Timur (Qibtiyah, 2024). Berdasarkan penelitian Hidayat *et al.*, (2023), UMKM di wilayah ini memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi provinsi. Penelitian tersebut mencatat bahwa kontribusi UMKM dalam meningkatkan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Jawa Timur terus mengalami peningkatan.

Data Pemerintahan Kabupaten Probolinggo Tahun 2025 menunjukkan terdapat total 43.871 UMKM di Kabupaten Probolinggo. Sektor Industri Pengolahan yakni kegiatan usaha yang mencakup pengolahan bahan mentah menjadi produk olahan, yang merupakan bagian dari subsektor industri makanan

dan minuman skala kecil. Industri pengolahan skala UMKM seperti ini telah diakui sebagai salah satu tulang punggung pertumbuhan sektor manufaktur ringan di daerah seperti Kabupaten Probolinggo (Kementerian Perindustrian RI, 2021). Gambaran kontribusi berbagai sektor terhadap PDRB Kabupaten Probolinggo dapat dilihat pada Tabel 1.2 berikut.

Tabel 1.2 PDRB Kab. Probolinggo Menurut Lapangan Usaha, 2020-2024

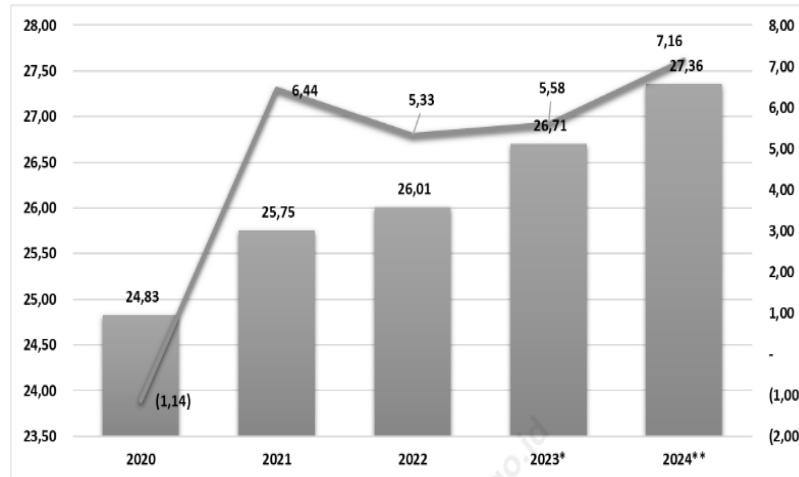
No	Lapangan Usaha	2020	2021	2022	2023	2024
1	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	33,64	33,08	32,87	32,28	31,75
2	Industri Pengolahan	24,83	25,75	26,01	26,71	27,36
3	Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil, dan Sepeda Motor	12,40	12,77	13,00	13,04	12,91
4	Konstruksi	7,07	6,91	6,97	6,98	6,96
5	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan, dan Jaminan Sosial Wajib	3,51	3,29	3,10	3,00	3,12

Sumber: BPS Kab Probolinggo (2024)

Berdasarkan Tabel 1.2, sektor pertanian masih menjadi penyumbang terbesar PDRB Kabupaten Probolinggo pada tahun 2024 sebesar 31,75 persen, diikuti industri pengolahan sebesar 27,36 persen dan sektor perdagangan sebesar 12,91 persen. Sementara itu, sektor konstruksi dan administrasi pemerintahan memiliki kontribusi yang lebih kecil. Menariknya, industri pengolahan menunjukkan tren peningkatan yang konsisten selama periode 2020–2024, sedangkan sektor pertanian cenderung mengalami penurunan.

Hal ini menunjukkan adanya pergeseran struktur ekonomi daerah yang mulai mengarah pada sektor industri pengolahan. Peningkatan tersebut juga mencerminkan semakin berkembangnya aktivitas pengolahan hasil produksi lokal, termasuk sektor UMKM. Kondisi ini menjadi peluang yang besar bagi pelaku usaha untuk meningkatkan nilai tambah produk melalui kegiatan pengolahan. Selain itu, pertumbuhan industri pengolahan juga berpotensi mendorong penyerapan tenaga

kerja serta memperkuat daya saing ekonomi daerah. Perkembangan sektor industri pengolahan tersebut dapat dilihat lebih lanjut pada Gambar 1.2 berikut.



Gambar 1.2 Pertumbuhan Industri Pengolahan Kab.Probolinggo, 2020-2024
Sumber: BPS Kab Probolinggo (2024)

Industri Pengolahan merupakan kontributor terbesar kedua terhadap total PDRB Kabupaten Probolinggo tahun 2024, yakni sekitar 27,36 persen atau 12.495,06 miliar rupiah. Angka ini merupakan yang tertinggi selama lima tahun terakhir (2020-2024). Pada tahun 2024, kategori ini mengalami pertumbuhan sebesar 7,16 persen. Meningkatnya keadaan sosial ekonomi masyarakat serta adanya momentum berbagai aktivitas Pemilu 2024 mendorong terjadinya pertumbuhan kategori ini. Selama 2020-2024, kategori Industri Pengolahan selalu tumbuh di atas lima persen, kecuali ketika terjadi pandemi Covid-19 pada tahun 2020, di mana pada saat itu kategori ini mengalami kontraksi sedalam -1,14 persen (BPS Kabupaten Probolinggo, 2024).

Menurut Bahrudin dan Rahman (2024), pelaku UMKM di Kabupaten Probolinggo masih menghadapi sejumlah kendala yang menghambat perkembangan usahanya, terutama di era digital saat ini. Salah satu masalah utama

yang dihadapi adalah keterbatasan modal. Minimnya ketersediaan dana menyebabkan banyak pelaku usaha sulit melakukan ekspansi dan peningkatan produksi secara optimal. Selain itu, pemanfaatan pemasaran digital juga belum maksimal. Sebagian besar pelaku UMKM masih mengandalkan metode penjualan secara konvensional, seperti menitipkan produk di pusat oleh-oleh, minimarket, atau menjual langsung melalui distributor.

Kurangnya pemahaman dan penguasaan terhadap teknologi digital menyebabkan peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas belum dimanfaatkan secara optimal. Di sisi lain, program pembinaan dari pemerintah sebenarnya sudah sering dilakukan, baik dalam bentuk pelatihan, bantuan peralatan, maupun penyuluhan. Namun, belum adanya tindak lanjut atau mekanisme kontrol yang jelas terhadap hasil pembinaan tersebut membuat efektivitasnya masih dipertanyakan. Banyak pelaku UMKM merasa bahwa dukungan dari pemerintah desa, baik dalam bentuk kebijakan maupun program nyata yang berpihak kepada pelaku usaha kecil, masih belum dirasakan secara signifikan. Hal ini menjadi salah satu faktor yang menghambat perkembangan UMKM secara berkelanjutan.

UMKM Sale Pisang Barsah masih dihadapkan pada sejumlah permasalahan yang cukup kompleks. Salah satu tantangannya adalah keterbatasan modal usaha untuk pengembangan dan ekspansi usaha. Selama ini, pelaku usaha lebih mengandalkan modal pribadi dalam menjalankan operasionalnya dan cenderung tidak memanfaatkan pinjaman dari lembaga perbankan. Kondisi tersebut menyebabkan kapasitas pengembangan usaha menjadi terbatas, karena sebagian besar modal yang tersedia difokuskan untuk kebutuhan operasional rutin seperti pembayaran tenaga kerja dan biaya produksi. Akibatnya, kemampuan usaha untuk

melakukan ekspansi, inovasi produk, maupun perluasan pasar menjadi kurang optimal.

Selain masalah permodalan, proses produksi masih dilakukan secara konvensional. Pengupasan dan pengirisan pisang dilakukan secara manual tanpa menggunakan mesin, serta proses penjemuran masih mengandalkan sinar matahari. Kondisi ini menyebabkan kapasitas produksi terbatas, kurang efisien, dan bergantung pada kondisi cuaca.

UMKM juga belum bisa memaksimalkan potensi pasar di mana produksi tidak selalu dapat memenuhi permintaan dari konsumen, terutama pada saat momen tertentu seperti menjelang lebaran atau hari besar permintaan akan meningkat. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa UMKM masih membutuhkan dukungan yang lebih kuat untuk memenuhi permintaan pasar secara konsisten. Gambaran mengenai perbandingan antara produksi dan permintaan dapat dilihat pada Tabel 1.3 berikut.

Tabel 1.3 Produksi dan Permintaan UMKM Sale Pisang Barsah 2025

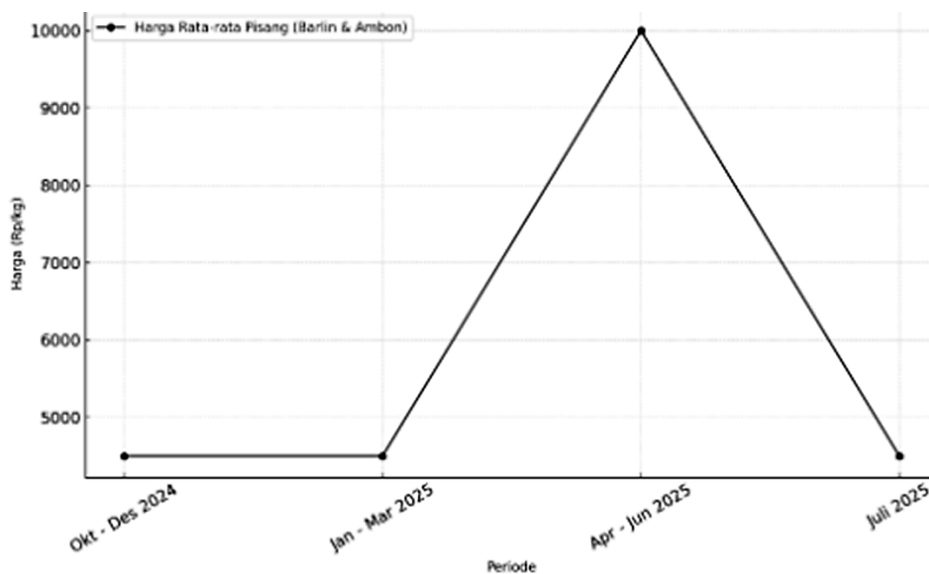
Keterangan	Jumlah
Produksi rata-rata per bulan	1.250 bungkus (500 gram)
Harga jual per bungkus	Rp 35.000
Permintaan konsumen rata-rata per bulan	±1.400 bungkus
Persentase permintaan yang tidak terpenuhi (normal)	±10,7%
Permintaan konsumen saat Ramadan/Idul Fitri	±1.800 bungkus
Persentase permintaan yang tidak terpenuhi (musiman)	±30,5%
Produksi rata-rata per minggu	±310 bungkus
Permintaan rata-rata per minggu	±350 bungkus
Frekuensi gagal penuhi permintaan per bulan	±3–4 kali

Sumber : Data Primer, 2025

Berdasarkan data pada tabel 1.3 UMKM Sale Pisang Barsah rata-rata mampu menghasilkan 1.250 bungkus produk per bulan. Namun permintaan pasar

dapat mencapai 1.400 bungkus di bulan normal dan meningkat hingga 1.800 bungkus saat momen lebaran. Dengan demikian, terdapat kekurangan pasokan sebesar 10% di bulan biasa dan lebih dari 30% pada periode Ramadan dan Idul Fitri. Selain itu, dalam satu bulan, UMKM ini tercatat mengalami 3–4 kali ketidakmampuan memenuhi permintaan konsumen secara mingguan akibat keterbatasan produksi.

Fluktuasi harga bahan baku pisang yang dipengaruhi musim menjadi salah satu kendala bagi UMKM ini. Pada periode April hingga Juni 2025, kondisi usaha berada pada titik terendah. Hal ini dipicu oleh musim kemarau pada triwulan kedua serta meningkatnya permintaan pisang di pasar. Selain itu, keterbatasan bahan baku dengan kualitas baik membuat pelaku usaha harus membeli pisang dengan harga lebih tinggi, namun tanpa menaikkan harga produk. Akibatnya, pelaku usaha lebih memilih menurunkan margin keuntungan dibandingkan menaikkan harga jual kepada konsumen. Kondisi fluktuasi harga bahan baku tersebut dapat dilihat pada gambar 1.3 tren harga pisang berikut ini.



Gambar 1.3 Tren Harga Rata-Rata Pisang Tingkat Pengepul Krejengan 2025
Sumber : Data Primer, 2025

Tren rata-rata harga jual pisang pada gambar 1.3 dapat dilihat bahwa harga pisang tertinggi berada di rentang bulan April – Juni mencapai harga Rp 10.000 per kilogram/40.000 per tandan. Hal ini terjadi karena di rentang waktu tersebut permintaan pisang sangat tinggi menjelang bulan Ramadhan dan hari raya Idul Fitri, sementara produksi pisang mengalami kekurangan dikarenakan di bulan-bulan tersebut bertepatan dengan musim kemarau. Rata-rata harga pisang Rp 4.500 per kilogram/ 17.000 per tandan. Kondisi tersebut menunjukkan pentingnya strategi pemberdayaan yang terarah agar UMKM mampu mengatasi hambatan usaha serta mengoptimalkan potensi yang dimiliki secara berkelanjutan.

Pemilihan tema ini dilatarbelakangi oleh adanya potensi yang bagus dari sebuah usaha di suatu daerah akan tetapi masih belum bisa optimal dikarenakan adanya beberapa permasalahan yang dihadapi pelaku usaha maka dari itu diperlukan strategi pemberdayaan yang tepat. Dari latar belakang di atas, penelitian ini menjadi sangat relevan untuk mengkaji lebih dalam bagaimana Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang Barsah di Kecamatan Krejengan yang dapat menjadikan solusi untuk mengatasi berbagai permasalahan tersebut dan dapat meningkatkan penjualan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana proses pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang Barsah?
2. Apa saja faktor internal dan eksternal dalam pemberdayaan UMKM Sale Pisang Barsah?
3. Bagaimana alternatif strategi pemberdayaan prioritas untuk meningkatkan penjualan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang Barsah?

1.3 Tujuan

1. Mendeskripsikan proses pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang Barsah.
2. Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam pemberdayaan UMKM Sale Pisang Barsah.
3. Menganalisis alternatif strategi pemberdayaan prioritas untuk meningkatkan penjualan UMKM Sale Pisang Barsah.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang ekonomi, kewirausahaan, dan pemberdayaan masyarakat. Penelitian ini dapat menjadi referensi akademik mengenai strategi pemberdayaan UMKM sebagai salah satu pendekatan untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha, serta memperkaya literatur dalam studi pembangunan ekonomi berbasis masyarakat desa.

1.4.2 Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi berbagai pihak yang terkait, di antaranya:

1. Bagi Pemerintah Daerah dan Lembaga Terkait

Penelitian ini dapat memberikan masukan dan rekomendasi strategis kepada pemerintah daerah, khususnya Dinas Koperasi dan UMKM serta instansi yang berwenang dalam pengembangan ekonomi desa. Hasil analisis

mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi dapat dijadikan dasar dalam merancang kebijakan pemberdayaan UMKM yang lebih tepat sasaran, berkelanjutan, dan sesuai dengan potensi lokal.

2. Bagi Pelaku UMKM (UMKM Barsah dan UMKM Lainnya)

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pemahaman baru bagi pelaku UMKM, khususnya dalam mengenali tantangan dan peluang yang dihadapi dalam menjalankan usahanya. Strategi pemberdayaan yang dianalisis dapat menjadi acuan bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha mereka secara mandiri, inovatif, dan berdaya saing sehingga dapat meningkatkan pendapatan serta kesejahteraan mereka.

3. Bagi Masyarakat Sekitar

Melalui strategi pemberdayaan yang tepat, masyarakat sekitar berpotensi mengalami peningkatan ekonomi. Peningkatan usaha lokal akan membuka lapangan pekerjaan, menggerakkan roda ekonomi desa, dan menciptakan ekosistem kewirausahaan yang sehat dan inklusif.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi referensi atau acuan awal bagi peneliti lain yang ingin mengkaji lebih lanjut mengenai pemberdayaan UMKM di wilayah lain atau dengan pendekatan yang berbeda. Temuan-temuan dalam penelitian ini bisa digunakan sebagai dasar pengembangan studi lanjutan yang lebih mendalam, baik secara kualitatif maupun kuantitatif, dalam konteks pembangunan ekonomi berbasis masyarakat lokal.