

**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM RUMAH JAHIT F-Ros
COLLECTION TERHADAP KEBIJAKAN DINAS KOPERASI,
PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN (DISKOPERINDAG)
KABUPATEN SITUBONDO**

Rizki Febri Eka Pradani
febri@unuja.ac.id
Universitas Nurul Jadid

Dini Washilatul Hasanah
diniwasilatulhasanah@gmail.com
Universitas Nurul Jadid

Mariyatul Fitriyah
mariyatulfitriyah03@gmail.com
Universitas Nurul Jadid

Farihatu Sa'adah
farihatussaadah1@gmail.com
Universitas Nurul Jadid

Nawal Firkah Hakiki
nawalfirkahhakiki@gmail.com
Universitas Nurul Jadid

ABSTRACT

The journey of Micro, Small and Medium Enterprises since 2008 has experienced ups and downs regarding their role and function in the sustainability of the economic system in Indonesia. As the main foundation that supports the Indonesian economy, Micro, Small and Medium Enterprises are required to be more independent by developing human resources, developing product varieties and marketing systems, as is done by the F-Ros Collection sewing house which operates in the service sector. The role of bureaucratic policy that handles the problems of Small and Medium Enterprises is that of the Cooperation and Trade Department as a forum for Micro, Small and Medium Enterprises actors to develop and facilitate the existence and sustainability of Micro, Small and Medium Enterprises. However, in practice there are often problems between existing policies and their proper roles. This is often inversely proportional to the minimal budget allocated for developing Micro, Small and Medium Enterprises.

Therefore, there are still many disparities which are a problem for Micro, Small and Medium Enterprises actors in getting attention from the appointed bureaucracy. The uneven implementation of existing work programs will have a less than optimal impact on the performance and role of the bureaucracy. Micro, Small and Medium Enterprises actors need to be aware of these things in order to be independent and always think positively about the cooperative, industry and trade services because this institution only implements work programs from the regional government.

Keywords: Micro, Small and Medium Enterprises development strategy regarding the cooperative and trade policy

I. PENDAHULUAN

Dizaman pemerintahan presiden Joko Widodo urusan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di bawah naungan kementerian Koperasi dan Perdagangan. Namun, sejak di lantiknya Presiden Prabowo Subianto kementerian ini dipecah menjadi 2, yaitu kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah dan satu nya lagi kementerian perdagangan dan

Perindustrian. Dalam hal ini UMKM yang berdiri di Kabupaten Situbondo nantinya akan mengikuti seluruh kebijakan dari kementerian yang baru yaitu, kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah yang ada di Kabinet merah putih. Namun, sejak jurnal ini di tulis data yang diperoleh masih dalam naungan Dinas Koperasi kabupaten Situbondo.

Artinya hal ini masih dalam urusan Kementrian yang lama.

Dari sekian banyak Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kabupaten Situbondo, jurnal ini mengangkat salah satu profil dari UMKM F-Ros Colletion yang bergerak dibidang jasa. Setelah melakukan riset, ternyata ada beberapa kendala yang muncul diantaranya adalah bagaimana strategi pengembangan UMKM rumah jahit F-Ros Collection dalam menghadapi kebijakan Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Situbondo dan bagaimana peran Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan dalam mendukung pengembangan UMKM rumah jahit tersebut. Munculnya permasalahan diatas, karena selama ini pihak pemilik usaha rumah jahit F-Ros Collection kurang mendapatkan perhatian dari pihak Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan. Ini terbukti dari keterlambatan informasi perizinan sehingga pertanggal 11 November 2024, baru mendapatkan NIB (Nomer Induk Berusaha).

Dengan ditulisnya jurnal ini, diharapkan nantinya akan menjadi tambahan wawasan dan pengetahuan bagi para pembaca. Selain itu, jurnal ini dapat dikembangkan menjadi sebuah acuan refrensi pada tulisan ilmiah yang memiliki kesamaan topik dan pembahasan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM

Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM)

Pelaksanaan salah satu program kerja pada Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan (DISKOPERINDAG) Kabupaten Situbondo di Bidang Usaha MIKRO (UM) adalah kegiatan pengembangan UMKM yang dikemas dalam bentuk Pelatihan. Hal ini bertujuan untuk memberikan pembinaan sekaligus monitoring kepada para pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Situbondo. Menurut *Kementrian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia* Provinsi Jawa Timur berada di urutan ke tiga tertinggi setelah Jawa Tengah dengan pertumbuhan UMKM di Jawa Timur sebanyak 1.153.576 UMKM. Sementara, di Situbondo Dengan jumlah mencapai angka 217.042 UMKM menjadi masalah serius bagi Dinas terkait dalam memberikan dukungan dan bantuan secara fisik. (*Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur*). Oleh karenanya pihak Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan harus bekerja keras agar Program Kerja di Bidang UM dapat menjangkau angka yang ada.

Keterbatasan Dana yang dianggarkan oleh Pemerintah Kabupaten Situbondo menjadi kendala dalam melaksanakan Program ini. Oleh karenanya Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan membuat kebijakan tentang Pengembangan UMKM dilaksanakan secara mandiri Oleh para pelaku UMKM yang sudah lama berdiri. Hal ini diharapkan untuk bisa menstimulan UMKM yang lain untuk mencontoh UMKM Mandiri yang sudah ditunjuk oleh Dinas. Dalam kegiatan Pelatihan yang di selenggarakan oleh Dinas

Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan adalah Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM). Karena sumber daya manusia (SDM) memainkan peran penting dalam mendorong keberhasilan dan keberhasilan sebuah organisasi atau perusahaan, mereka harus memiliki karyawan yang kompeten dan berpengalaman. Menurut (*Kuruppu, C.S., and N. 2021*).

Pengembangan Sumber daya Manusia (SDM) di Fokuskan kepada Kreatifitas dan Penambahan wawasan pada Teknologi. Pengembangan sumber daya manusia secara internal juga dapat meningkatkan efektivitas organisasi, mengurangi kecelakaan kerja, meningkatkan layanan internal, moral dan karir, dan menghargai usaha dan kerja sumber daya manusia. (*Sutiawan et al. 2021*). Sejauh ini UMKM dikatakan berhasil apabila Sumber Daya Manusia didalam nya memiliki wawasan Teknologi terkini dan Kreatifitas yang tinggi. Dengan begitu akan menghasilkan sebuah produk atau jasa yang sesuai harapan Masyarakat sebagai Konsumen.

Kuantitas dan kualitas adalah dua aspek potensi manusia, yang harus ditunjukkan. Kualitas hanya dapat dicapai melalui pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia, yang diperlukan karena sumber daya manusia merupakan faktor yang paling mempengaruhi kualitas suatu organisasi atau perusahaan. (*Siregar 2018*).

Pengembangan Varietas Produk

Varietas produk dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

(UMKM) merujuk pada pengembangan dan diversifikasi produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha kecil untuk memenuhi kebutuhan pasar dan meningkatkan daya saing. Pengenalan varietas baru masih terus dilakukan sesuai permintaan konsumen. Pengembangan varietas produk melalui kegiatan pemuliaan umumnya ditujukan untuk menghasilkan varietas dengan daya hasil tinggi.

Untuk Pengembangan Varietas Produk juga menjadi salah satu fokus sebagai faktor pengembangan UMKM. Kenapa demikian? karena ini masih berkesinambungan pada point yang pertama, yaitu Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM). Varietas Produk merupakan kunci keberhasilan Suatu UMKM karena semakin banyak varietas (macam) produk yang dihasilkan, maka UMKM tersebut dianggap semakin berkembang. Hal ini tidak hanya berlaku untuk UMKM yang menghasilkan dan memproduksi tapi juga bagi UMKM yang bergerak di bidang jasa. Dengan kata lain output dari sebuah UMKM adalah Hasil Produk.

Varietas produk dalam konteks UMKM sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Dengan mengembangkan variasi produk yang menarik dan sesuai permintaan pasar, UMKM tidak hanya dapat meningkatkan penjualan tetapi juga bisa berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi lokal dan pelestarian budaya. Inovasi dalam varietas produk adalah kunci bagi pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang.

Sitem Marketing

Marketing atau pemasaran adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. (Kotler, Kevin Lane Keller, 2009: 5). menurut Stanton dalam swastha (2002 :179) mengatakan bahwa pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang di tujuan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pelanggan yang ada kepada pembeli potensial.

Sistem Marketing merupakan salah satu materi dari kegiatan Pelatihan yang diberikan oleh Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan kepada pelaku UMKM. Hal ini menunjukkan keseriusan pihak Pemerintah dalam memberikan dukungan terhadap perkembangan UMKM. Dengan materi yang sesuai standart keilmuan yang ada, teori dan praktek diberikan secara berkala. Pengetahuan-pengetahuan yang baru tentang pemasaran diberikan kepada pelaku UMKM untuk diterapkan dengan harapan akan memberikan kemajuan yang signifikan pada UMKM tersebut.

Beberapa materi pemasaran atau marketing yang diberikan adalah analisis SWOT. Menurut *Fredi Rangkuti (2004: 18)* menjelaskan bahwa Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan untuk mengevaluasi, membuat Keputusan dan mengidentifikasi resiko. Dari masing-masing komponen analisis

SWOT langsung di aplikasikan kepada cara pengembangan sistem marketing dengan Bahasa yang mudah di pahami oleh pelaku UMKM. Misalkan pada produk (*product*), setiap produk akan lebih menarik jika di kemas dan di beri label UMKM terkait. Yang kedua Harga (*price*), sebagai pelaku UMKM harus mampu membuat Keputusan harga produk yang di hasilkan. Persaingan harga dipasar akan berdampak besar pada lancarnya transaksi dan permintaan. Yang ketiga tempat (*place*,) sebagai pusat kegiatan transaksi untuk menjual dan memberikan jasa. Posisi tempat usaha yang stategis dan menarik juga menjadi faktor penting dalam marketing. Dan yang terakhir adalah promosi (*promotion*), kegiatan yang bisa dilakukan kapan dan dimana saja. Apalagi saat ini sudah ditunjang oleh kecanggihan teknologi dan peranan sosial media yang mampu menjangkau keseluruh Nusantara.

KEBIJAKAN DINAS KOPERASI, PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memiliki beberapa point aturan yang berkaitan erat dengan implementasi Keuangan Berkelanjutan di Indonesia. Beberapa point aturan tersebut terdiri atas pasal-pasal berikut ini:

1. Bab II Asas dan Tujuan Pasal 2 mengatur bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah beraskan *berwawasan lingkungan*. Yang dimaksud dengan "asas berwawasan

lingkungan" adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.

2. Bab VI Pasal 20 mengatur bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah memfasilitasi pengembangan usaha dengan cara *memberikan insentif* bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah *mengembangkan teknologi dan kelestarian lingkungan hidup*.
3. Bab VII Pembiayaan dan Penjaminan Pasal 22 menjelaskan bahwa dalam rangka meningkatkan sumber pembiayaan Usaha Mikro dan Usaha Kecil, Pemerintah melakukan upaya: Pengembangan *sumber pembiayaan dari kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank*; Pengembangan lembaga modal ventura; Pelembagaan terhadap transaksi anjak piutang.

Sesuai PERGUB Provinsi Jawa Timur No. 98 tahun 2021 tanggal 30 Desember 2021, dalam Bab III Uraian Tugas dan Fungsi, Pasal 4, bagian ayat (1) disebutkan bahwa "*Dinas Perindustrian dan Perdagangan, mempunyai tugas membantu Gubernur melaksanakan urusan pemerintahan yang menjadi kewenangan pemerintah provinsi di bidang perindustrian dan bidang perdagangan serta tugas pembantuan*".

III. METODE PENELITIAN

Rancangan penelitian merupakan keseluruhan perencanaan dari suatu penelitian yang akan dilaksanakan dan akan dijadikan pedoman dalam melakukan penelitian. Menurut Arikunto (2010:106) "Rancangan penelitian merupakan rancangan keseluruhan perencanaan dari suatu penelitian yang akan dilaksanakan dan akan dijadikan pedoman dalam melakukan penelitian guna mendapatkan data dengan tujuan tertentu". Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan kualitatif karena dalam penelitian ini menyajikan data-data empiris.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan pada Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Situbondo dan rumah jahit F-Ros Collection kurang lebih selama tiga bulan yaitu per (Oktober-Desember 2024).

Metode analisis data

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data adalah langkah penting dalam penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan penelitian.

2. Observasi

Kegiatan mengamati dan mencatat objek tertentu secara cermat dan sistematis untuk mendapatkan informasi yang valid.

3. Wawancara

Percakapan antara pewawancara dan narasumber untuk mendapatkan informasi, pendapat, atau keterangan. Hal ini dilakukan kepada pemilik

usaha rumah jahit F-Ros Collection dan kepala bidang usaha mikro.

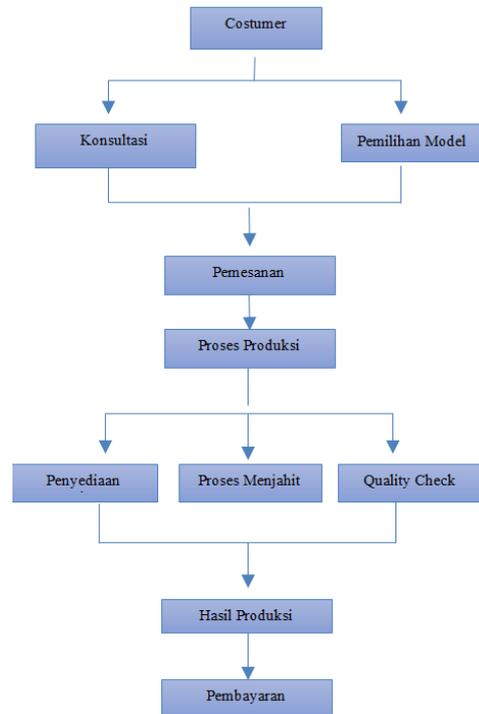
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi pengembangan UMKM memerlukan perhatian serius, sebab ini merupakan salah satu dari faktor keberhasilan usaha mikro. Seperti halnya yang dilakukan oleh rumah jahit F-Ros Collection yang bergerak dibidang jasa, tepatnya berada di jalan Basuki Rahmat No. 31 (timur pertokoan ROXY Square) Kecamatan Panji Kabupaten Situbondo. Langkah-langkah konkrit yang sudah dilakukan untuk proses pengembangan usahanya adalah sebagai berikut:

1. Pengembangan Sumber Daya Manusia.

Pengembangan Sumber daya Manusia (SDM) di Fokuskan kepada Kreatifitas dan Penambahan wawasan pada Teknologi. Pengembangan sumber daya manusia secara internal juga dapat meningkatkan efektivitas organisasi, meningkatkan efektivitas organisasi, mengurangi kecelakaan kerja, meningkatkan layanan internal, moral dan karir, dan menghargai usaha dan kerja sumber daya manusia. (Sutiawan et al. 2021)

Proses pelayanan yang ada di usaha rumah jahit F-Ros Collection dapat disajikan seperti pada gambar dibawah ini:



Gambar 1. Proses pelayanan yang ada di usaha rumah jahit F-Ros Collection

Inovasi produk dapat meningkatkan desain, bahan, nuansa, tampilan, kapasitas, fungsionalitas, dan pengalaman pengguna secara keseluruhan. Peningkatan ini dapat bersifat nyata, seperti produk fisik, atau tidak berwujud, seperti perangkat lunak atau layanan.

Varietas produk dalam konteks UMKM sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Dengan mengembangkan variasi produk yang menarik dan sesuai permintaan pasar, UMKM tidak hanya dapat meningkatkan penjualan tetapi juga berkontribusi pada pemberdayaan

ekonomi lokal dan pelestarian budaya. Inovasi dalam varietas produk adalah kunci bagi pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang.

Pada poin pengembangan varietas produk, pemilik rumah jahit F-Ros Collection berusaha untuk dapat melayani pesanan customer dengan menambah sentuhan kreatifitas sehingga menghasilkan produk yang lebih inovatif. Hal ini, bertujuan untuk memberikan layanan lebih terhadap ekspektasi dari customer. Tentunya akan menjadi tantangan tersendiri bagi owner dalam berkreasi agar nantinya dapat memberikan kepuasan pada customer. Inovasi yang dilakukan memberikan dampak perubahan yang lebih elegan. Langkah yang dilakukan seperti memberikan aksesoris pada model pakaian yang dipesan.

Perubahan yang dilakukan bisa berupa penambahan payet, renda dan aksesoris penunjang seperti sepatu dan tas. Pemilik usaha dituntut untuk mampu mendesain model, warna, bahan dan potongan sesuai baju yang dipesan.

2. Sistem Marketing.

Beberapa materi pemasaran atau marketing yang diberikan adalah analisis SWOT. Menurut Fredi Rangkuti (2004: 18) menjelaskan bahwa Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT adalah alat strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh suatu organisasi, proyek, atau individu. Berikut adalah

penjelasan singkat mengenai masing-masing komponen dalam analisis SWOT:

a. *Strengths* (Kekuatan)

Pada poin ini, hampir seluruh indikator kekuatan yang dimaksud sudah dipenuhi oleh pemilik usaha. Seperti reputasi yang baik, sumber daya yang kuat, teknologi yang canggih, tim kompeten dan jaringan yang luas. Pada prakteknya, dalam mempertahankan sebuah reputasi yang baik harus bisa menjaga konsistensi kerja tim dalam memberikan pelayanan, menjaga kualitas hasil produksi dan ketepatan dalam melaksanakan tugas.

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan yang dimiliki dari usaha ini keterbatasan modal, manajemen yang belum tertata dengan baik, serta belum bisa menggunakan aplikasi yang menunjang pelayanan online.

c. *Opportunities* (Peluang)

Sebagai usaha jasa jahit, memiliki keuntungan untuk selalu mengikuti trend yang beredar. Dalam sebuah perubahan desain, tidak merugikan pihak lain karena prosesnya bukan mengubah namun memberikan sentuhan yang lebih artistic. Hal ini dapat menjadi peluang dipasar karena rasa puas pelanggan yang tersebar dari mulut ke mulut.

d. *Threats* (ancaman)

Dalam setiap usaha pasti yang menjadi ancaman adalah persaingan, baik itu harga maupun kualitas. Hal ini juga dirasakan oleh pemilik usaha rumah jahit F-Ros Collection karena yang menjadi pesaing terberatnya adalah komoditi pakaian jadi dan thrifting. Untuk hal ini langkah yang

digunakan dalam menyiasatinya adalah meningkatkan kreatifitas dalam memberikan inovasi.

Pengembangan UMKM yang dilakukan oleh Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan merupakan salah satu program kerja dari sekian banyak tugas pokok dan fungsinya sesuai dengan Sesuai PERGUB Provinsi Jawa Timur No. 98 tahun 2021 tanggal 30 Desember 2021, dalam Bab III Uraian Tugas dan Fungsi, Pasal 4. Sesuai dengan judul pada jurnal ini tugas pokok yang ada dan sesuai tema adalah:

a. Bidang Pembangunan Sumber daya Industri

Dengan tugas “Melaksanakan penyiapan perumusan, pelaksanaan, evaluasi dan pelaporan kebijakan daerah di bidang pembangunan sumber daya industri.

b. Bidang Pemberdayaan Industri

Dengan tugas “Melaksanakan penyiapan perumusan, pelaksanaan, evaluasi dan pelaporan kebijakan daerah di bidang pemberdayaan industri”

c. Bidang Sarana Prasarana, Pengawasan dan Pengendalian Industri,

Dengan tugas “Melaksanakan penyiapan perumusan, pelaksanaan, evaluasi dan pelaporan kebijakan daerah di bidang sarana prasarana, pengawasan dan pengendalian industri”.

d. Bidang Pengembangan Perdagangan Dalam Negeri,

Dengan tugas “Melaksanakan penyiapan koordinasi, fasilitasi perumusan dan pelaksanaan kebijakan, bimbingan teknis, evaluasi serta pelaporan pelaksanaan di bidang sarana dan pelaku

distribusi, pengendalian barang kebutuhan pokok dan barang penting serta pemberdayaan konsumen, tertib niaga dan Penggunaan dan Pemasaran Produk Dalam Negeri (P3DN)”.

Sedangkan **fungsi dari** Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan adalah:

- Perumusan kebijakan di bidang perindustrian dan bidang perdagangan.
- Pelaksanaan kebijakan di bidang perindustrian dan bidang perdagangan;
- Pelaksanaan evaluasi dan pelaporan di bidang perindustrian dan bidang perdagangan;
- Pelaksanaan administrasi Dinas di bidang perindustrian dan bidang perdagangan; dan
- Pelaksanaan fungsi lain yang diberikan oleh Gubernur sesuai dengan tugas dan fungsinya.

Dari tugas pokok dan fungsi Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan yang telah dipaparkan diatas, ada beberapa masalah yang muncul dalam praktek pelaksanaannya dilapangan. Dalam hal ini dirasakan oleh beberapa pelaku UMKM yang merasa kurang mendapatkan perhatian dari Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan sehingga upaya dalam meningkatkan strategi pengembangan UMKM di Kabupaten Situbondo belum maksimal. Hal ini dikarenakan banyak faktor yang menyebabkan pelaksanaan program kerja dikoperindag khususnya dibidang UM menemui banyak kendala. Beberapa faktor yang dimaksud adalah Keterbatasan Dana yang dianggarkan oleh Pemerintah Kabupaten Situbondo menjadi

kendala dalam melaksanakan Program kerja.

Sedangkan permasalahan yang dirasakan para pelaku UMKM khususnya rumah jahit F-Ros Collection harus dapat diselesaikan secara mandiri karena, tidak bisa berharap banyak dan menunggu sampai mendapatkan perhatian dari Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan. Langkah-langkah atau strategi yang selama dilakukan oleh rumah jahit F-Ros Collection merupakan upaya untuk menjaga kestabilan dan keberlangsungan berjalanya usaha ini dalam jangka panjang. Sehingga harapan yang masih ditunggu oleh pemilik usaha tersebut adalah peran dari Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan yang lebih konkrit dalam memberikan dukungan serta fasilitas yang dibutuhkan.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari keseluruhan hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan UMKM membutuhkan perhatian lebih dari Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan sehingga peranya terhadap tugas pokok dan fungsi lembaga tersebut berdampak signifikan kepada pelaku UMKM di Kabupaten Situbondo.
2. Pelaku UMKM tidak boleh hanya menunggu perhatian dari pihak Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan karena, lembaga tersebut juga memiliki keterbatasan dalam melaksanakan tugasnya. Sehingga pelaku

UMKM harus lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan usahanya sendiri.

3. Sumber Daya Manusia, peralatan dan teknologi menjadi kunci utama dalam mengeksplor kekuatan usaha untuk berkembang lebih baik.
4. Pemerintah daerah memiliki cara pandang yang strategis terhadap kehadiran UMKM sebagai pilar perekonomian suatu daerah dengan memberikan anggaran yang lebih banyak untuk pengembangan UMKM di Kabupaten Situbondo.

Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah diuraikan maka dapat diberikan beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk penelitian-penelitian selanjutnya. Adapun saran-saran akan diberikan kepada pihak-pihak sebagai berikut:

Bagi peneliti

Hasil penelitian ini bagi peneliti lain hendaknya dapat menjadi bahan masukan untuk mengembangkan tema kearah yang lebih luas yang berkaitan dengan topik yang dibahas.

Bagi rumah jahit F-Ros Collection

Dari hasil penelitian ini pelaku UMKM khususnya pemilik usaha rumah jahit F-Ros Collection lebih memperhatikan kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan oleh Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan.

Bagi Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas Dinas Koperasi, Perindustrian

dan Perdagangan mampu memberikan perhatian yang merata kepada para pelaku UMKM, sehingga dapat menyentuh angka dalam statistik jumlah UMKM yang ada.

Lebih meningkatkan upaya sosialisasi tentang program kerja Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan kepada pelaku UMKM, sehingga mereka memiliki informasi yang cukup dan akses yang memadai untuk bergerak bersama dalam memajukan UMKM sehingga UMKM Situbondo bisa naik kelas.

DAFTAR PUSTAKA

- Suryani, Rindaningsih, I & Hidayatulloh. (2023). Systematic Literature Review (Slr): Pelatihan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia. *Jurnal Pendidikan dan Ilmu Riset Sains*. Vol 2 (3): 363-370.
<http://dx.doi.org/10.32672/peri.sai.v2i3.154>
- Pradiani, T. (2017). Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan. *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia (JIBEKA)*. Vol 11 (2): 46-53.
<https://doi.org/10.32812/jibeka.v11i2.45>
- Nisak, Z .(2013). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekbis : Jurnal Prediksi, Analisis dan Informasi*. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Lamongan. Vol 9 (2): 468-476.
<https://jurnalekonomi.unisla.ac.id/index.php/ekbis>
- Naimah, R. J, Wardhana, M. W, Haryanto, R & Febrianto, A. (2020). Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Umkm. *Jurnal Impact : Implementation and Action*. Volume 2 (2).
<https://doi.org/10.31961/impact.v2i2.844>
- Luthfiyah, A, Djamhur, F, Melinda, R, Rasyid, Y & Putri, A. M. (2021). Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Manajemen Strategi Pada UMKM (Studi Usaha Jahit Pani di Pekanbaru). *Jurnal Pendidikan Tambusai*. Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Pahlawan. Volume 5 (2).
<https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/1337>
- Maulidiah, D. F. (2023). Peran Dinas Koperasi , &Perindustrian Dan Perdagangan Dalam Pemberdayaan Umkm (Studi Sentra Industri Keripik Tempe Sanan Kota Malang). *UNISMA Repository*.
<https://repository.unisma.ac.id/handle/123456789/9254>
- Maulyan, F. F. (2019). Peran Pelatihan Guna Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia dan Pengembangan Karir: Theoretical Review. *Jurnal Sains Manajemen*. Lembaga Penelitian & Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya. Volume 1 (1).
<https://doi.org/10.51977/jsm.v1i1.83>
- Sahuda. (2024). Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Dinas Koperasi, Perindustrian Dan

Perdagangan Kabupaten Berau.
*Jurnal Musytari : Neraca
Manajemen, Akuntansi, Dan
Ekonomi*. Volume 3 (10): 101–
110.

<https://doi.org/10.8734/musytari.v3i10.2116>

<http://dx.doi.org/10.35906/jm001.v7i1.729>

Idayu, R, Husni, M & Suhandi.
(2021). Strategi
Pengembangan Usaha Mikro
Kecil dan Menengah (UMKM)
Untuk Meningkatkan
Perekonomian Masyarakat
Desa di Desa Nembol
Kecamatan Mandalawangi
Kabupaten Pandeglang Banten.
*Jurnal Manajemen STIE
Muhammadiyah Palopo*.
Volume 7 (1).