

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum UMKM industri pengolahan dan Perdagangan di Kabupaten Bantul**

Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki empat Kabupaten dan satu Kota madya yang terdiri dari Kabupaten Bantul, Sleman, Gunung kidul, Kulonprogo dan kota Yogyakarta. Secara geografis, Kabupaten Bantul terletak antara 07°44'04"-08°00'27" lintang selatan dan 110°12'34"-110°31'08" Bujur Timur. Di sebelah timur berbatasan dengan kabupaten Gunung kidul, di sebelah utara berbatasan dengan kota Yogyakarta dan kabupaten Sleman, di sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Kulon Progo, dan disebelah selatan berbatasan dengan Samudra Hindia. Selain itu Kabupaten Bantul memiliki luas wilayah 506,85 km<sup>2</sup>.

Kabupaten bantul terdiri dari 17 kecamatan 75 desa dan 933 pedukuhan. dengan jumlah penduduk yang berjumlah 955.015 jiwa, yang terdiri dari laki-laki berjumlah 475.872 jiwa dan perempuan berjumlah 479.143 jiwa. Dari 17 Kecamatan yang terdiri dari sedayu, saden, pleret, pundong, kretek, banguntapan, kasihan, jetis, bantul, pandak, pajangan, imogiri srandakan, bambanglipuro, piyungan, dlingo, sewon yang memiliki 6 jenis usaha seperti : Perdagangan, Industri, Jasa, Pertenakan, Pertanian, dan Perikanan.

**Tabel 4. 1 Data jumlah Jenis Usaha UMKM di Kabupaten Bantul****Tahun 2016**

Nama Kecamatan	Jenis Usaha					
	Perdagangan	industri	Jasa	Peternakan	Pertanian	Perikanan
1. Sedayu	182	94	78	7	1	3
2. Sanden	154	50	42	16	3	8
3. Pleret	94	39	29	3	2	
4. Pundong	166	88	35	5	3	1
5. Kretek	174	168	32	17	16	6
6. Banguntapan	292	24	37	3		6
7. Kasihan	211	40	31	1		
8. jetis	74	10	16		2	2
9. Bantul	201	36	56			
10. Pandak	131	37	52			1
11. Pajangan	179	57	43	5	3	4
12. Imogiri	150	199	84	5	3	3
13. Srandakan	203	16	29	1		
14. Bambanglipuro	144	54	73	1		1
15. Piyungan	342	101	132	17	6	3
16. Dlingo						
17. Sewon						
Jumlah	2697	1013	769	81	39	38

Sumber : Dinas koperasi UMKM dan perindustrian Bantul 2017

Mengenai data terakhir yang diperoleh dari dinas koperasi dan UMKM bahwa jenis usaha Perdagangan dan Industri unggul dibandingkan dengan jenis usaha yang lain, dengan jumlah sektor perdagangan yaitu 2697 UMKM dan sektor Industri berjumlah 1013 UMKM. kedua sektor tersebut memiliki Kontribusi yang sangat besar terhadap tenaga kerja yaitu sektor Industri sebesar 18,95% dan Sektor Perdagangan sebesar 21,16%.

**Tabel 4. 2 Tabel Presentase Penduduk menurut  
Lapangan Pekerjaan**

No	Lapangan Pekerjaan Utama	Presentase %
1	Pertanian	25,56
2	Pertambangan dan Penggalian	1,98
3	Industri	18,95
4	Listrik, Gas dan Air	0,07
5	Konstruksi	8,88
6	Perdagangan	21,16
7	Komunikasi/Transportasi	4,64
8	Keuangan	1,61
9	Jasa	16,89
10	Dan yang lainnya	0,27
Jumlah		100%

Sumber : BPS kab. Bantul 2017

Industri pengolahan merupakan suatu kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, bahan setengah jadi atau barang jadi menjadi barang yang bernilai tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun perekayasaan industri.<sup>1</sup> Sektor industri pengolahan terdiri dari berbagai macam kerajinan yang tersebar di 17 kecamatan Seperti kerajinan kulit, tatah sungging, kerajinan gerabah, kerajinan kayu, kerajinan bambu, kerajinan keris, kerajinan batik, kerajinan sulaman, kerajinan kriya logam, kerajinan emas dan perak, kerajinan tempurung, kerajinan daur ulang, kerajinan ukir batu, kerajinan sutera, kerajinan bunga kering. Dengan ruang kreatif yang didukung dengan orang-orang kreatif di kabupaten bantul tentu akan menjadi potensi daerah yang perlu dikembangkan.

---

<sup>1</sup> Profil bisnis Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM), kerjasama LPPI dengan bank Indonesia tahun 2015  
<https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf>. Hlm 51

Selain itu sektor Perdagangan merupakan suatu aktivitas penjualan kembali (tanpa adanya perubahan teknis) barang baru maupun bekas. Perdagangan secara umum terbagi menjadi dua yaitu: (1) perdagangan umum, seperti perdagangan sembilan bahan pokok, perdagangan toko kelontong, perdagangan bahan bangunan dan toko elektronik. (2) bisnis distributor, seperti melakukan penjualan secara tunai/kredit suatu produk tertentu dalam jumlah besar. Kemudian secara umum, rantai nilai bisnis sektor perdagangan terdiri dari produsen/pemasok, distributor, agen pengecer dan konsumen.<sup>2</sup> Pemerintah kabupaten bantul tetap berkomitmen untuk lebih mengedepankan aspek peningkatan daya saing dan pemberdayaan ekonomi lokal melalui pengembangan pasar tradisional.

Kabupaten bantul memiliki 32 pasar tradisional yang tersebar disetiap kecamatan. dan memiliki pelaku usaha yang terbilang cukup banyak. Pedagang di pasar tradisional memiliki banyak kepala keluarga ratusan bahkan ribuan keluarga diberbagai macam pasar di kabupaten bantul. Berdagang merupakan mayoritas masyarakat kabupaten bantul untuk kelangsungan hidupnya. Untuk itu pemerintah kabupaten bantul sangat melindungi keberadaan pasar tradisional supaya tetap bisa eksis dan bertahan.

---

<sup>2</sup> Profil bisnis Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM), kerjasama LPPI dengan bank Indonesia tahun 2015  
<https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf>.hlm 50

## **B. Deskripsi Data**

Deskripsi data merupakan hasil wawancara yang dilaksanakan peneliti mengenai Strategi Pengembangan UMKM Industri Pengolaha dan perdagangan dalam menghadapi Globalisasi di Kabupaten Bantul di tinjau dalam Prespektif Islam. Total yang di wawancarai peneliti adalah 8 orang yang terdiri dari pemangku kebijakan 5 orang dan pelaku UMKM sektor kerajinan 3 orang. Mohon maaf karena skrip hasil wawancara itu cukup banyak kurang lebih 10 halaman jadi tidak dicantumkan diawal pembahasan. Sedangkan skrip aslinya bisa di lihat di lampiran.

## **C. Analisis SWOT Strategi Pengembangan UMKM Industri Pengolahan dan Perdagangan di Kabupaten Bantul di tinjau dalam Prespektif Islam**

Analisis SWOT merupakan Identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan Strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*opportunities*), serta secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*wekness*) dan ancaman (*threaths*).<sup>3</sup> dalam proses menyusun Strategi pengembangan UMKM Industry pengolahan dan Perdagangan peneliti menggunakan analisis SWOT untuk menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan dan mengidentifikasikan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

---

<sup>3</sup> Ujang Syahrul M, Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis islam di tengah Masyarakat Kota Kediri yang heterogen, *Seminar Nasional & Call For Paper, FEB Unikama "Peningkatan Ketahanan Ekonomi Nasional Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global"*Malang, 17 Mei hlm, 346

## **1. Analisis SWOT Industri pengolahan kerajinan**

### **a. Kekuatan (Strengths)**

#### **1) Masyarakat Kabupaten Bantul yang kreatif**

Dengan kreatifitas dan ketrampilan Masyarakat dikabupaten bantul akan menumbuh kembangkan Industri pengolahan sebagai sentranya kerajinan. Hampir setiap kecamatan yang berada di kabupaten bantul memiliki ciri khas kerajinan yang berbeda-beda seperti kerajinan batik, kerajinan kayu, kerajinan gerabah, kerajinan kulit, kerajinan bambu, kerajinan keris, kerajinan sulaman, kerajinan emas dan perak, kerajinan kriya logam, kerajinan tempurung, kerajinan ukir batu, kerajinan sutera, kerajinan daur ulang, kerajinan bunga kering dan tatah sungging. Dengan berbagai macam sentra kerajinan yang dimiliki oleh kabupaten bantul akan mendorong masyarakat bantul agar selalu mempertahankan ketrampilan dan kreatifitasnya.

#### **2) Memiliki kualitas produk yang baik**

Kualitas produk menjadi hal yang terpenting dikabupaten bantul untuk meningkatkan daya saing. Bantul yang memiliki banyak sentra kerajinan akan mengedepankan kualitas produk seperti batik tulis giriloyo, sebagai batik yang berbahan dasar kain mereka menggunakan kain katun yang kualitasnya baik serta menggunakan pewarna alami dalam prosesnya. Kemudian gerabah dikasongan yang menggunakan bahan dasar tanah liat yang

kualitasya baik menggunakan cat dengan kualitas yang bagus dan memiliki produk yang selalu baru. Serta batik kayu yang mengedepankan kualitas kayu yang baik dan halus.

### 3) Memiliki Lingkungan kerja yang baik

Lingkungan sangat berperan penting terhadap keberhasilan atau kegagalan dalam suatu bisnis. lingkungan kerja yang baik akan berpengaruh bahkan mendorong aktivitas bisnis agar mencapai suatu tujuan. Seperti Sentra kerajinan Batik Tulis Giriloyo, Mombatik memang menjadi kegiatan mayoritas masyarakat di kawasan Giriloyo sebagai mata pencaharian. Hampir setiap hari masyarakat melakukan aktivitas membatik karena memang batik tulis menjadi produk unggulan daerah. Batik Tulis Giriloyo memiliki lingkungan kerja yang baik karena para pelaku usaha sangat mengedepankan beberapa hal seperti : (1) masih kentalnya kekeluargaan, (2) persaingan usaha yang sehat. Di kampung batik tulis ini mempunyai showroom bersama bagi para pembatik yang dilengkapi dengan Gazebo atau tempat perkumpulan bagi para pelaku usaha batik tulis karena setiap bulan rutin mengadakan perkumpulan yang di hendel dari ketua paguyuban. Perkumpulan tersebut salah satunya membahas mengenai suatu masalah/hambatan yang terjadi oleh para pelaku usaha industri kerajinan batik tulis, Selain itu showroom bersama ini mempunyai aturan bahwa setiap anggota menitip 50 produk

batik tulis. Tujuannya agar masing-masing kelompok sama rata atau seimbang dalam menitip barangnya. Kemudian showroom bersama ini juga sebagai sanggar wisatawan nasional maupun mancanegara yang ingin belajar langsung caranya pembuatan batik tulis dari proses awal sampai akhir. Jadi dengan persaingan bisnis yang sehat dan lingkungan kerja yang baik akan sangat berpengaruh dengan kesejahteraan di desa tersebut. Kemudian Kerajinan Batik Kayu Krebet yang mempunyai keunikan tersendiri. Batik Kayu memiliki lingkungan kerja yang baik untuk mengembangkan desa krebet tersebut yang mayoritas masyarakatnya bermatapencaharian sebagai pembatik kayu. Selain itu batik kayu di krebet ini juga memiliki sanggar/gallery gunanya untuk memfasilitasi wisatawan nasional maupun mancanegara seperti rombongan mahasiswa, pelajar, dan masyarakat lain yang ingin belajar langsung dalam pembuatan batik kayu.

b. Kelemahan (weakness)

1) Kualitas SDM yang belum optimal

Dengan kualitas SDM yang belum optimal akan mengakibatkan kepada perkembangan industri kerajinan yang lambat. Seperti ketidaksiapan pelaku usaha dalam bersaing di pasar bebas karena timbul ketidakpercayaan diri, kemudian dari sisi ketrampilan dan skill yang belum maksimal seperti masalah kualitas SDM di sentra kerajinan Batik Tulis Giriloyo yang



mayoritas dari para pengrajin batik tulis berusia lanjut dan terbiasa membatik dengan motif klasik saja, tidak ada pembaruan sesuai dengan permintaan pasar. Selain itu masalah kualitas SDM juga dirasakan oleh gallery yantopottery kasongan. Para pekerja di gallery yantopottery tersebut hanya berdasarkan kebiasaan atau menggunakan tenaga saja. Tidak berkreasi atau menciptakan produk sesuai dengan imajinasi mereka. Tentu saja hal ini akan sangat berpengaruh dalam perkembangan pelaku usaha industry pengolahan kerajinan yang berada di kabupaten bantul.

## 2) Pemasaran

Promosi atau pemasaran produk masih menjadi kendala oleh sebagian pelaku usaha di kabupaten bantul karena keterbatasan kemampuan dalam menggunakan media elektronik dalam memasarkan produk secara online untuk menembus target pasar yang luas.

## 3) Keterbatasan Anggaran

Adapun program-program yang diadakan oleh pemerintah kabupaten bantul yaitu salah satunya pelatihan. Pengadaan pelatihan di kabupaten bantul masih sangat terbatas dengan kuota dan persyaratan yang sudah ditentukan, karena Keterbatasan anggaran untuk mengadakan pelatihan secara menyeluruh dan rutin untuk pelaku usaha di kabupaten bantul. Hal ini tentu saja dalam

membantu pemberdayaan pelaku usaha tidak menyeluruh ke semua pelaku usaha yang lain.

#### 4) Bahan baku

Perolehan bahan baku bisa di dapat dari potensi alam daerah bantul ada juga yang mendatangkan bahan baku dari daerah lain. seperti bahan baku kulit dari makasar, bambu dari kulon progo, gerabah dari luar jawa. Hal tersebut akan menjadi masalah jika bahan baku diperoleh dari daerah lain karena dengan mendatangkan bahan baku dari daerah lain tidak meminimalkan biaya produksi. dalam perolehan bahan baku bisa didapat dari potensi daerah sendiri yaitu dari awal pembuatan sampai finising, atau bahkan bahan baku setengah jadi sampai jadi. Misalnya Batik Kayu krebet dalam pembuatan batik kayu bentuk Topeng. Perolehan bahan baku dalam pembuatan batik kayu didapatkan dari potensi alam sendiri. Pelaku industry kerajinan batik kayu bisa memanfaatkan bahan baku tersebut dari proses awal penebangan pohon sampai proses akhir berbentuk menjadi batik kayu bentuk topeng. Tetapi akan menjadi masalah jika pelaku industry kerajinan batik kayu tidak memanfaatkan bahan baku dari daerah sendiri dengan memesan barang setengah jadi (tidak memproduksi barang sendiri) yang sudah berbentuk topeng dari daerah lain.

5) Kurangnya kemampuan dalam berbahasa asing

Kurangnya kemampuan berbahasa asing dalam persaingan usaha saat ini tentu menjadi kendala bagi sebagian pelaku UMKM yang berada di kabupaten Bantul, khususnya pada usia lanjut yang tidak memiliki kemampuan dalam berbahasa asing. Mengingat di kabupaten bantul memiliki berbagai macam sentra-sentra kerajinan yang menjadi tempat wisata bagi wisatawan nasional maupun wisatawan dari mancanegara.

c. Peluang

1) Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA)

Dengan adanya MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN) tentu saja dapat memberi peluang bagi pelaku usaha di kabupaten bantul karena dengan potensi sentra-sentra kerajinan yang dimiliki bantul dapat menjadi acuan untuk menguasai pasar bebas yang didukung dengan produktivitas yang tinggi. Kesempatan tersebut dapat di manfaatkan untuk mensejahterakan masyarakat bantul.

2) Prospek pasar yang semakin banyak

Dalam dunia usaha saat ini dan diberlakukan pasar bebas tentu saja dalam memasarkan produk tidak hanya merambah ke pasar nasional saja tetapi mempunyai kesempatan untuk merambah ke pasar internasional karena target pasar dan perluasan pasar saat ini terbilang luas.

3) Produk yang selalu diminati baik di pasar Nasional maupun Internasional

Industri pengolahan yang berada di kabupaten bantul memiliki berbagai macam sentra-sentra kerajinan, seperti batik tulis dan batik kayu yang memang diminati oleh masyarakat luas nasional maupun internasional karena batik merupakan warisan budaya Indonesia yang memiliki potensi yang sangat besar bagi masyarakat luas sehingga memiliki kecenderungan untuk selalu mengalami peningkatan daya beli. Selain itu industri kreatif di berbagai macam sentra-sentra dikabupaten bantul banyak di minati oleh wisatawan dalam negeri maupun luar negeri.

d. Ancaman

1) Persaingan usaha

Dengan tingginya tingkat persaingan didunia usaha saat ini akan menjadi ancaman bagi perkembangan Industri pengolahan kerajinan di kabupaten bantul. Hal ini ditandai dengan banyaknya pelaku usaha yang berlomba-lomba dalam mempertahankan produknya dan memanfaatkan potensi daerah untuk mengembangkan suatu produk masing-masing.

2) Jiwa interpreneurnya kurang

Masyarakat bantul masih menerapkan istilah “nrimo” nrimo itu ibaratkan sebagai mau mendapat untung sebarangpun tidak menjadi masalah yang penting bisa untuk kelangsungan hidup.

Tantanganya mendorong supaya dapat meningkatkan tidak hanya sebatas mencari kecukupan untuk makan tetapi harus bisa menabung untuk prospek kedepannya.

**Tabel 4. 3 Matrik Analisis SWOT pelaku UMKM industri pengolahan di Kabupaten Bantul**

<b>Internal</b>	<b>Strengths (S)</b> 1) Masyarakat Kabupaten Bantul yang Kreatif 2) Memiliki Kualitas Produk yang baik 3) Lingkungan kerja yang baik	<b>Weakness (W)</b> 1) Kualitas SDM yang belum optimal 2) Kurangnya dalam pemasaran produk terutama pemasaran online 3) Keterbatasan Anggaran untuk mengadakan pelatihan rutin 4) Bahan baku. 5) Kurangnya kemampuan dalam berbasas asing
	<b>Opportunities (O)</b> 1) Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2) Target Pasar Semakin banyak 3) Industri kerajinan yang diminati masyarakat luas dari nasional maupun internasional	<b>Strategi (SO)</b> 1) Meningkatkan kreatifitas dalam mengembangkan inovasi produk sesuai dengan permintaan pasar 2) Meningkatkan kualitas produk 3) Mendorong pelaku UMKM untuk meningkatkan ekspor
	<b>Threats (T)</b> 1) Persaingan usaha yang sangat ketat 2) Jiwa interprenernya kurang	<b>Strategi (ST)</b> 1) Meningkatkan kreatifitas dan produksi maupun pemasaran 2) Meningkatkan lingkungan kerja yang baik.
<b>Eksternal</b>		<b>Strategi (WT)</b> 1) Menggali informasi yang terkait dengan perkembangan usaha kemudian memberikan pelatihan terhadap pelaku UMKM

Sumber: data lapangan diolah oleh peneliti

a. Strategi (SO) Strategi yang menggunakan kekuatan dengan memanfaatkan peluang.

1) Meningkatkan Kreatifitas dalam mengembangkan inovasi produk sesuai dengan permintaan pasar.

Setiap pelaku usaha industri pengolahan kerajinan sangat berupaya untuk meningkatkan dan mengembangkan produknya dalam persaingan pasar saat ini, karena produk merupakan kegiatan dari proses produksi yang di pasarkan untuk mendapat perhatian masyarakat sehingga produk tersebut dapat dibeli, digunakan atau di konsumsi dan dapat memuaskan keinginan, kebutuhan masyarakat. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Suryono selaku pengembangan UMKM dan Ekspor, sebagai berikut :

*“Bantul memiliki ruang kreatif yang menjadi potensi masyarakat bantul untuk berkreasi. Masyarakat bantul sangat kreatif dalam menciptakan produk-produk sesuai dengan permintaan pasar. Dengan keterbatasan bantul yang tidak mempunyai sumber daya alam seperti diluar jawa: minyak bumi batubara dll, mau tidak mau masyarakat di bantul harus terdidik harus berkreasi dengan produk. kreatifitas dari rakyat itu yang dikembangkan seperti limbah yang kita berdayakan sebisa mungkin untuk nilai ekonomi, yaitulah masyarakat kita dengan keterbatasannya tetapi mampu dalam berinovasi.”* (Wawancara 9 januari 2018)

Hal senada juga disampaikan oleh bapak Haryana selaku kepala seksi pengembangan UMKM yaitu :

*“ di bantul ini banyak tempat-tempat kreatif sehingga menciptakan masyarakat yang kreatif pula, makanya kita tekankan masyarakat bantul untuk selalu mengembangkan produknya. apalagi sekarang tuntutan pasar semakin berkembang”* (Wawancara 5 Januari 2018)

## 2) Meningkatkan kualitas Produk

Kualitas produk sangat berpengaruh terhadap penjualan. Dimana hal tersebut menjadi tuntutan konsumen karena menginginkan kualitas yang baik dan bagus. dalam meningkatkan kualitas produk pelaku UMKM diberikan dorongan dan masukan oleh Dinas Koperasi UMKM dan Dinas Perdagangan dikabupaten bantul agar dapat memprioritaskan kualitas produk. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Suryono selaku pengembangan UMKM dan Ekspor, sebagai berikut :

*“dalam meningkatkan kualitas produk, kita selalu memberi dorongan kepada pelaku UMKM bagaimanapun caranya produk mereka harus bisa meningkat dari segi kualitas dan volume kapasitas, kalau kualitas sekarang hanya begini-begini saja tentu harus lebih dari sekarang karena tuntutan konsumen kan lebih ketat, menginginkan kualitas yang lebih. Dengan harapan kalau kualitasnya bagus kita tidak takut bersaing. Dan konsumen kalau membeli barang dengan kualitas bagus mereka akan balik lagi paling tidak mereka juga mengabarkan/ promosi ke orang-orang dan merekomendasikan ke usaha kita berbeda dengan kualitas produk yang jelek akan berimbas ke semuanya dan promosinya juga jelek dan akan menurunkan omset perdagangan tersebut”*  
(Wawancara 9 januari 2018)

Meningkatkan kualitas produk merupakan strategi yang telah dilakukan oleh sentra kerajinan batik tulis Giriloyo, sentra kerajinan batik kayu Krebet dan kerajinan gerabah di Kasongan dikabupaten bantul agar dapat percaya diri dalam bersaing di dunia usaha saat ini. Pernyataan tersebut di Tanggapi oleh ketua

Paguyuban kerajinan Batik Tulis Giriloyo yaitu bapak Nur ahmadi sebagai berikut :

*“ Jadi kalau kami disini yang penting itu kualitas produk yang kita jaga. Kami menggunakan kain katun yang berjenis primisima sebagai katun yang berkualitas baik. Proses pembuatan batik ini lumayan lama tergantung kerumitan dalam membuat. Kemudian pembuatan batik tulis di giriloyo ini menggunakan pewarna alami yang berasal dari daun jati, kulit kayu, kunyit dll supaya warnanya lebih awet.”* (Wawancara 20 januari 2018)

Hal tersebut senada oleh Ketua Paguyuban Batik Kayu Kreet sebagai selaku pemilik sanggar seni yaitu bapak kemiskidi yaitu :

*” kualitas produk itu perlu kita jaga ya mbak, Biasanya kayu yang digunakan sebagai bahan dasar yaitu kayu lunak seperti sengon, pule, mahoni karena hasil yang didapat lebih bagus dan warna juga lebih indah dari pada memakai kayu yang keras seperti kayu jati. Kayu yang digunakan dalam pembuatan batik kayu ini hasil dari hutan atau kebun dari daerah kita sendiri, sehingga biaya produksi yang kita keluarkan juga bisa kita pangkas untuk keperluan lainnya.* (Wawancara 20 januari 2018)

Kemudian senada dengan salah satu pemilik usaha Gerabah dikasongan selaku pelaku UMKM yantopoetry yaitu :

*“ dalam meningkatkan kualitas barang itu kita memakai bahan dasar yang bagus, produksi juga bagus dari proses pembuatannya halus dan lembut juga kemudian finishing dengan hati-hati dan cermat agar warna merata dan enak di pandang.”* (Wawancara 25 Januari 2018)

### 3) Mendorong pelaku UMKM dikabupaten untuk ekspor

Dengan masyarakat bantul yang kreatif dan memiliki kualitas produk yang baik tentu saja akan menjadi kekuatan pelaku UMKM di kabupaten bantul dalam memasarkan produk ke



nasional maupun internasional. Dalam hal ini pemerintah kabupaten bantul tidak tinggal diam untuk mendorong pelaku UMKM terutama sentra kerajinan-kerajinan dikabupaten bantul untuk bisa ekspor. Hal ini Seperti yang disampaikan oleh Bapak Suryono selaku pengembangan UMKM dan Ekspor Dinas perdagangan, sebagai berikut :

*“ Berbicara ekspor di Bantul sudah banyak komoditi untuk di ekspor ada beberapa negara yaitu seperti eropa, amerika, Australia. Hanya saja memang dominasi masih banyak yang pabrik, kita punya beberapa pabrik seperti pabrik garmer (fashion) mebel, dll. Ya pokoknya kalo dari kita mendorong pelaku usaha yang mindsetnya mulai kita ubah yang dulu tidak berfikiran ke ekspor sekarang kita dorong bahwa untuk ekspor bisa dilakukan semua pelaku-pelaku usaha tidak semata mata yang mempunyai kesempatan hanya perusahaan besar saja. Dan alhamdulillah beberapa pelatihan sudah kita lakukan manajemen perdagangan luar negeri untuk membuka wacana para pelaku pelaku usaha. Kita mengajak pelaku usaha yang kecil menengah kebawah. dulunya mungkin mereka tidak tahu bahwa barang mereka diekspor lewat orang katakanlah, sekarang kita latih untuk belajar sendiri biar mandiri, memang kewajiban kita untuk mendorong mereka. yang pasti mereka naik kelas, karena dulunya pelaku usaha atau masyarakat masih lugu-lugu katakanlah asal laku saja sudah seneng sebenarnya kan masih bisa kita dorong bahwa mereka masih bisa produksi lebih tinggi lagi kapasitasnya.”*  
(Wawancara 9 januari 2018)

b. Strategi (WO) strategi yang meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang

1) Meningkatkan kualitas SDM

Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting dalam penggerak suatu usaha. dengan kualitas SDM yang belum

optimal tentu harus adanya perbaikan skill atau ketrampilanya serta didukung dengan ilmu pengetahuan dan informasi. Karena hal tersebut sangat berpengaruh pada kemampuan dalam pengembangan produk yang kreatif sesuai dengan permintaan pasar. Untuk keberhasilan suatu usaha agar dapat menembus ke pasar global sangat ditentukan oleh kemampuan Sumber daya manusia dalam mempertahankan usahanya. Untuk meningkatkan Pengembangan sumber daya manusia bagi pelaku- pelaku UMKM salah satunya dengan adanya pelatihan-pelatihan, karena hal tersebut merupakan suatu program dimana pemerintah setempat tidak tinggal diam dalam memberikan bantuan kepada pelaku UMKM untuk mengembangkan dan mengelola usaha mereka. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Bapak Suryono selaku pengembangan UMKM dan Ekspor Dinas Perdagangan, sebagai berikut :

*“ kami mengadakan pelatihan-pelatihan kepada pelaku usaha seperti pelatihan manajemen perdagangan luar negeri untuk membuka wacana para pelaku usaha, kami juga mengadakan pelatihan pemasaran, pelatihan kemasan, pelatihan online, pelatihan manajemen dll. yang pasti kita memiliki program-program yang berpihak kepada masyarakat tentang usul mereka. biasanya kan kalau berbicara tentang program diawali dari bawah tidak serta merta kita terjun langsung. jangan-jangan kita terjun sampe bawah tidak pas. Itu kan diawali dengan rembug deso, terus kekecamatan, ke kabupaten langsung kita tangkep. Meskipun Sebenarnya kita tahu permasalahan nya tetapi paling tidak kalau mereka mengusulkan kan lebih klop, karena biar tidak seolah olah programnya jadi top down( dari atas kebawah) karena tugas kita*

*kan sebagai pelayan masyarakat. Apa yang diinginkan masyarakat itu yang kita lakukan.” (Wawancara 9 Januari 2018)*

Pernyataan tersebut juga disampaikan oleh bapak Haryana selaku kepala seksi pengembangan UMKM yaitu :

*“ masalah yang sering kali terjadi ya Sumber daya manusia. Jadi kami mempunyai program berupa pelatihan-pelatihan pelaku UMKM. pelatihan tersebut ya macam-macam tergantung keluhan masyarakat dalam pengembangan usahanya” (Wawancara 5 Januari 2018)*

Hal ini ditanggapi oleh ketua Paguyuban Kerajinan Batik Tulis Giriloyo yaitu bapak Nur ahmadi sebagai berikut :

*”memang ada pelatihan-pelatihan mbak, Masing-masing program dari dinas beda-beda seperti pelatihan pemasaran, pelatihan pembukuan, pelatihan menjahit dll sesuai dengan kabutuhan para pelaku UMKM. Biasanya kan ada survey yang saling komunikatif antara pelaku UMKM dan pemerintah tentang kebutuhan dan keluhan disini seperti apa lalu nanti di hendel oleh pemerintahan kabupaten, atau pemerintahan DIY. (Wawancara 20 Januari 2018)*

Hal senada juga ditanggapi oleh Ketua Paguyuban Kerajinan Batik kayu krebbe yaitu Bapak Kemiskidi selaku pemilik Sanggar Peni yaitu:

*” Program pemerintah kabupaten bantul ini berupa pelatihan-pelatihan seperti pelatihan manajemen, pelatihan untuk desain, pelatihan pemasaran dll, sesuai dengan kebutuhan kita sebagai pelaku usaha. (Wawancara 20 Januari 2018)*

## 2) Mengadakan fasilitas pelatihan pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu masalah yang sering menjadi keluhan para pelaku UMKM dalam meningkatkan usahanya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut pemerintah

kabupaten bantul mengadakan pelatihan pemasaran online dan mengadakan pameran-pameran untuk para pelaku UMKM. Dimana pelatihan tersebut akan memberikan informasi mengenai pentingnya pemasaran secara online dengan menggunakan media elektronik dan pelaku UMKM diberikan kesempatan untuk mengikuti pameran-pameran yang tujuannya untuk mempromosikan produk mereka agar dikenal oleh masyarakat luas. Dengan pengetahuan dan informasi yang diberikan melalui pelatihan tentu akan meminimalkan masalah pemasaran. adapun keluhan para pelaku UMKM kepada pemerintah Kabupaten Bantul yang disampaikan oleh bapak Suryono selaku seksi pengembangan UMKM dan Ekspor sebagai berikut :

*” banyak pelaku usaha yang berkeluh kesah bagaimana memasarkan Produknya agar maksimal, dalam menangani hal tersebut kitapun setiap tahun memfasilitasi pelaku UMKM untuk di ikutkan pameran. selain itu memanfaatkan pemasaran melalui online dalam memasarkan produknya. Pelaku UMKM kita itu kan sudah tua-tua dan sepuh-sepuh, saya akan mewajibkan anaknya untuk ikut artinya dia kan calon penerus, dan mohon maaf kalau orang tua kan gptek online gak begitu paham, makanya saya mewajibkan untuk membawa anak mereka. Ya ending nya untuk meningkatkan kesejahteraan mereka.”* (Wawancara 9 Januari 2018)

Pernyataan itu ditanggapi oleh ketua Paguyuban kerajinan Batik Tulis Giriloyo yaitu bapak Nur ahmadi sebagai berikut :

*“ biasanya dari pemerintah bantul selalu mengadakan program berupa pameran-pameran produk agar bisa di pameran ke masyarakat. Dan dari dinas ada juga pelatihan pemasaran online mbak. (Wawancara 20 Januari 2018)*

Pernyataan senada juga ditanggapi oleh Ketua Paguyuban Batik Kayu Krebet selaku pemilik sanggar seni yaitu bapak kemiskidi yaitu :

*“ selain mengadakan pelatihan, pemerintah kabupaten bantul memberikan kesempatan untuk pameran/promosi prodak kita secara langsung. itu kan menambah relasi atau jaringan sehingga produk batik kayu ini dapat di minati oleh masyarakat selain itu untuk pemasaran secara online kami juga di fasilitasi berupa layanan Telkom yang gratis selama 1 tahun oleh pemerintah kabupaten bantul yang bekerja sama dengan Telkom. (Wawancara 20 januari 2018)*

c. Strategi (ST) strategi yang menggunakan kekuatan dan mengatasi ancaman

1) Meningkatkan kreatifitas dan produksi maupun pemasaran

Hal yang sangat penting dalam produksi adalah peningkatan nilai tambah dengan memanfaatkan teknologi dan didasari dengan pengetahuan Agar dapat menciptakan suatu produksi yang menarik. Kemudian untuk meningkatkan jumlah ekspor dan menguasai pasar pada dunia usaha saat ini adalah dengan penguatan jaringan usaha dan pemasaran. Seperti promosi produk yang unggul, selalu menyediakan informasi pasar dan sumber daya manusia yang optimal. Pada saat ini kebutuhan masyarakat semakin mengalami peningkatan yang ditandai dengan masyarakat yang bersifat konsumtif, taraf hidup masyarakat semakin meningkat dan kemajuan teknologi yang semakin

berkembang. Dalam hal tersebut tentu harus dituntut untuk meningkatkan produks.

2) Meningkatkan lingkungan kerja yang baik.

Lingkungan kerja yang baik akan sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha dari segi produksi, pemasaran, jiwa entrepreneur otomatis bisa mengatasi ancaman yang akan terjadi. Dengan adanya suatu kelompok paguyuban di sentra-sentra kerajinan yang berada di kabupaten bantul tentu sangat berpengaruh besar dalam mensejahterakan pelaku usaha industri kerajinan maupun untuk mensejahterakan desa tersebut yang mengedepankan kekeluargaan dan persaingan secara sehat. karena mempunyai visi dan misi untuk membuat brand di kampung mereka para sentra-sentra kerajinan. seperti yang disampaikan oleh bapak suryono selaku seksi pengembangan UMKM dan Ekspor sebagai berikut :

*“ jadi saya berharap jangan sampai tren pasar hilang kita harus membangun brand bahwasanya sentra-sentra kerajinan di kabupaten bantul menjadi pusat wisata, karena selain tempat produksi juga sebagai tempat pendidikan dalam pembuatan batik tulis maupun batik kayu. bahkan sudah kita kolaborasi dengan wisatawan agar para wisatawan yang berkunjung kesana tidak hanya sekedar membeli produk nya saja tetapi praktik langsung dalam pembuatannya.”(Wawancara 29 januari 2018)*

Pernyataan itu ditanggapi oleh ketua Paguyuban kerajinan Batik

Tulis Giriloyo yaitu bapak Nur ahmadi sebagai berikut :

*“ Kalau model kami karena batik tulis merupakan khas dari kampung kami biar masyarakat luas seperti wisatawan yang mencari kami. Kami tidak menitip di mirota di supermarket , terang bulan atau mall-mall lainnya. Tetapi kami ingin membangun brend bahwa batik tulis dusun giriloyo ketika orang lain atau wisatawan mencari ya ke kampung kami. Yang berkunjung di kampung kami itu banyak dari wisatawan luar negeri, wisatawan dalam negeri seperti mahasiswa, pelajar dan masyarakat umum. Jumlah kunjungan tamu kami itu sekitar 20ribu pertahun, jadi rata-rata perbulan itu ya sekitar 1700san pengunjung. Didesa kami disini selain berjualan batik tulis kami juga jualan paket belajar batik tulis.” (Wawancara 20 Januari 2018)*

Pernyataan senada juga ditanggapi oleh Ketua Paguyuban Batik Kayu Krebet selaku pemilik sanggar seni yaitu bapak kemiskidi yaitu :

*“Sebagian besar dusun krebet menggantungkan hidupnya dari kerajinan batik kayu. disini banyak berdiri sanggar atau galeri batik dengan berbagai ciri khas yang berbeda satu sama yang lain.selain untuk memproduksi batik kayu kami juga memfasilitas wisatawan untuk belajar langsung membatik kayu. Setiap bulan kami selalu ada kunjungan wisatawan seperti pelajar, mahasiswa, dan masyarakat lain. (20 januari 2018)*

membangun sebuah brend itu sangat perlu dalam meningkatkan produk unggulan masing-masing. sehingga dapat dikenal oleh masyarakat luas seperti wisatawan dalam negeri maupun luar negeri di sentra-sentra kerajinan yang berada di kabupaten bantul. untuk itu pemerintah setempat tidak berhenti mendorong pelaku UMKM di sentra-sentra kerajinan untuk mengembangkan potensinya guna untuk mensejahterakan kampung tersebut. Seperti batik tulis dan batik kayu. Dimana dikampung tersebut memiliki

potensi unggulan masing-masing dalam mensejahterakan masyarakat di dusun giriloyo dan dusun krebet karena sebagian masyarakat menggantungkan hidupnya dengan membuat tulis dan membuat kayu.

d. Strategi (WT) strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan dan menghindari ancaman

1) Menggali informasi yang terkait dengan perkembangan usaha kemudian memberikan pelatihan terhadap pelaku UMKM yang memiliki permasalahan dalam mengembangkan usahanya. Dengan perkembangan pelaku UMKM dan persaingan usaha yang semakin ketat akan menjadi ancaman bagi para pelaku UMKM jika tidak mampu bersaing. Untuk menghindari hal tersebut pelaku UMKM dituntut kreatif dalam membuat perencanaan strategi. Untuk itu para pelaku UMKM harus teliti dengan segmen pasar serta menambah informasi pasar untuk menciptakan strategi pemasaran yang pas dan tahan banting di tengah ketatnya persaingan usaha saat ini.

**Tabel 4. 4 Strategi pengembangan UMKM Industri Pengolahan ditinjau dalam Perspektif Islam**

No	Strategi	Program	Di tinjau dalam perspektif Islam
1.	Meningkatkan kreatifitas dalam mengembangkan inovasi produksi sesuai dengan	Memberi dorongan kepada pelaku UMKM untuk selalu berkreatifitas sesuai dengan permintaan	Produksi dalam Islam merupakan ibadah karena Islam mendorong umatnya untuk mengaktualisasi keberadaan hidayah allah



	permintaan pasar	pasar	agar dimanfaatkan oleh umat Islam. sesuai dengan QS At-Taubah ayat 105. selain itu Islam telah memberikan perluasan kepada umatnya untuk berpikir dan bertindak kreatif sesuai dengan tuntutan dan kebutuhan masyarakat. hal ini disebut dengan inovasi produk. sesuai dengan QS. Al-Ra'd ayat 11
2.	Meningkatkan kualitas produk	Memberi dorongan kepada pelaku UMKM untuk menjaga kualitas produk	Dalam Islam, Meningkatkan kualitas Produk itu perlu untuk memuaskan kebutuhan para pelanggan. Hal ini berkaitan dengan QS Al-Mulk ayat 2 pada Ayat tersebut menjelaskan bahwa ujian Allah adalah untuk mengetahui siapa diantara hamba-hambanya yang terbaik amalnya, lalu dibalasnya mereka pada tingkatan yang berbeda sesuai kualitas amal mereka; tidak sekedar banyaknya amal tanpa menekankan kualitasnya.
3.	Meningkatkan kualitas SDM	Mengadakan pelatihan-pelatihan yang mengacu pada SDM seperti pelatihan ekspor, pelatihan pemasaran, pelatihan kemasan produk, pelatihan manajemen	SDM merupakan aspek penggerak dalam suatu usaha. dalam Islam Sumber daya manusia yang berkualitas adalah SDM yang memiliki perluasan ilmu pengetahuan terhadap perkembangan diberbagai bidang. Dengan ilmu pengetahuan yang luas, SDM diharapkan mampu mencapai tujuan, yang sebelumnya telah direncanakan Melalui program-program seperti pelatihan, pendidikan, serta

			pengembangan, dalam hal tersebut Allah telah memberikan jaminan derajat yang mulia baik di dunia maupun di akhirat kepada orang-orang yang selalu meningkatkan kualitas SDM nya. hal ini berkaitan dengan QS Al-Mujaadilah Ayat 11 dan QS Ar-Rahman ayat 33
4.	Meningkatkan lingkungan kerja yang baik.	Membangun brand bahwasanya sentra kerajinan dikenal masyarakat luas	Islam telah melarang persaingan usaha yang menghalalkan segala cara sehingga dapat mematikan pesaingnya. hal tersebut tentu bertentangan dalam Al-Quran karena Islam melarang dalam melakukan kegiatan bisnis terdapat kebathilan dengan pesaingnya. Sesuai dengan QS. Al-Baqarah ayat 188. Tetapi Rosul mengajarkan persaingan yang sehat dengan berlomba-lomba dalam mengembangkan bisnisnya. Hal tersebut sesuai dengan QS-Al-Baqarah ayat 148

Sumber : data lapangan diolah oleh peneliti

## 2. Analisis Strategi pengembangan UMKM Sektor Industri Pengolahan ditinjau dalam prespektif Islam

Strategi merupakan suatu rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>4</sup> Islam mengajarkan bahwa dalam

<sup>4</sup> Ujang Syahrul M. Strategi Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam di Tengah Masyarakat Kota Kediri yang Heterogen. *Seminar Nasional & Call For Paper, FEB Unikama*

mengembangkan Bisnis harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yaitu dari proses produksi hingga pemasaran. Sebagaimana seperti Strategi yang diterapkan oleh Industri pengolahan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam yaitu :

- a. Meningkatkan produksi dan kreatifitas inovasi sesuai dengan permintaan pasar.

Produksi dalam Islam merupakan ibadah, sebagai seorang Muslim berproduksi sama artinya dengan mengaktualisasikan keberadaan hidayah Allah yang telah diberikan kepada manusia. Islam mendorong pemeluknya untuk berproduksi dan menekuni aktivitas dalam segala bentuk seperti pertanian, peternakan, perburuan, industri, perdagangan, dan sebagainya. Allah berfirman pada QS. At-Taubah ayat 105

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ  
عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya : “dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.

Dalam Islam produksi merupakan sesuatu yang penting dalam kemaslahatan konsumen. Islam memberikan kebebasan untuk umatnya dalam berkreatifitas dengan akal pikirannya. Hal tersebut seperti Pelaku

---

“Peningkatan Ketahanan Ekonomi Nasional Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global”Malang, 2017. hlm 342

UMKM industri pengolahan kerajinan dikabupaten Bantul sangat berupaya untuk meningkatkan dan mengembangkan produknya dengan kualitas produk yang baik dan ide-ide kreatifnya.

Dalam Al-Qur'an sudah dijelaskan bahwa Allah hanya mengubah nasib manusia jika manusia berusaha untuk memperbaikinya. Seperti dalam QS. Ra'du ayat 11 sebagai berikut :

لَهُرْ مُعَقَّبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ ۖ يَحْفَظُونَهُ مِّنْ أَمْرِ اللَّهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُم مِّنْ دُونِهِ ۚ مِنْ وَآلٍ ﴿١١﴾

Artinya : “bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

Pada ayat diatas menjelaskan bahwa Islam memberikan keluasan kepada umatnya untuk berfikir dan menemukan ide-ide yang kreartif, karena kreatifitas Ini bisa di miliki oleh siapapun.

#### b. Meningkatkan kualitas Produk

Dalam melakukan aktivitas bisnis nabi Muhammad sangat memperhatikan standar kualitas produk sesuai dengan permintaan pelanggan untuk memuaskan kebutuhan para pelanggan. Hal ini berkaitan dengan QS Al-Mulk ayat 2 sebagai berikut :

الَّذِي خَلَقَ الْمَوْتَ وَالْحَيَاةَ لِيَبْلُوَكُمْ أَيُّكُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا ۗ وَهُوَ الْعَزِيزُ

الْعَفُورُ

Artinya : “yang menjadikan mati dan hidup, supaya Dia menguji kamu, siapa di antara kamu yang lebih baik amalnya. dan Dia Maha Perkasa lagi Maha Pengampun.”

Ayat diatas menjelaskan bahwa ujian allah adalah untuk mengetahui siapa diantara hamba-hambanya yang terbaik amalnya, lalu dibalasnya mereka pada tingkatan yang berbeda sesuai kualitas amal mereka; tidak sekedar banyaknya amal tanpa menekankan kualitasnya. Meningkatkan kualitas produk sangat diterapkan oleh pelaku UMKM sentra kerajinan di kabupaten bantul, seperti yang diterapkan Batik Tulis Giriloyo, Batik Kayu Krebet dan Gerabah di kasongan yang sangat memperhatikan bahan yang berkualitas.

c. Meningkatkan kualitas SDM

Manusia merupakan ciptaan allah yang paling sempurna karena mempunyai potensi yang apabila dikembangkan akan menjadi sumber daya manusia yang berkualitas, dan akan menjadikan manusia yang sadar akan tanggung jawab sebagai hamba allah dan khalifah allah dengan selalu mengedepankan karakteristik atau sifat-sifat Rosulullah yaitu: shiddiq(benar dan jujur), Amanah(bertanggungjawab), dapat dipercaya), tabliqh(komunikatif), dan fathanah (cerdas dan bijaksana)<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir, Syariah Marketing, Bandung : PT Mizan Pustaka, 2006, hlm.xxviii

Dalam Islam Sumber daya manusia yang berkualitas adalah SDM yang memiliki ilmu pengetahuan atau wawasan yang luas terhadap perkembangan diberbagai bidang. hal ini berkaitan dengan QS Al-Mujaadilah Ayat 11 sebagai berikut :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا  
يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ آذِنُوا فَآذِنُوا يُرَفِّعِ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ  
وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴿١١﴾

Artinya : “Hai orang-orang beriman apabila kamu dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", Maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", Maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Selain itu, berkaitan juga pada QS Ar-Rahman ayat 33 yaitu :

يَمْعَشَرِ الْجِنِّ وَالْإِنْسِ إِنِ اسْتَطَعْتُمْ أَنْ تَنْفُذُوا مِنْ أَقْطَارِ السَّمَوَاتِ  
وَالْأَرْضِ فَانْفُذُوا لَا تَنْفُذُونَ إِلَّا بِسُلْطَنِ ﴿٣٣﴾

Artinya : “Hai jama'ah jin dan manusia, jika kamu sanggup menembus (melintasi) penjuru langit dan bumi, Maka lintasilah, kamu tidak dapat menembusnya kecuali dengan kekuatan.”

Dengan ilmu pengetahuan yang luas, SDM diharapkan mampu mencapai tujuan. dalam hal tersebut Allah telah memberikan jaminan derajat yang mulia baik didunia maupun diakhirat kepada orang-orang yang selalu meningkatkan kualitas SDM nya. Hal tersebut di terapkan

oleh pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas SDM yang diadakan oleh pemerintah kabupaten Bantul, seperti pelatihan-pelatihan, pembinaan yang mengarahkan untuk perluasan ilmu pengetahuan atau wawasannya, Karena yang kita ketahui SDM sangat berperan sangat penting dalam penggerak suatu usaha dan mengembangkan usahanya.

d. Meningkatkan lingkungan kerja yang baik

Islam telah melarang persaingan bebas yang telah menghalalkan segala cara dan mematikan para pesaingnya. Hal tersebut tentu bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Seperti disebutkan dalam QS. Al-Baqarah ayat 188 :

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا

فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Artinya : “*dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.*”

Islam melarang dalam melakukan aktivitas bisnis terdapat unsur kebathilan dengan persaingan-persaingan yang tidak sehat tetapi justru Islam telah memerintahkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan. Rosululloh mengajarkan umatnya untuk bersaing dengan baik tanpa menghancurkan pesaing dagangnya. Yang beliau lakukan adalah memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya. Hal

tersebut justru akan mampu meningkatkan kualitas penjualan dan menarik para pembeli. Seperti disebutkan dalam QS. Al-Baqarah ayat 148 sebagai berikut :

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّئُهَا فَاسْتَطَبُّوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ

جَمِيعًا إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿١٤٨﴾

Artinya : “dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.”

Pada ayat di atas menjelaskan bahwa dalam menghadapi persaingan harus berlomba-lomba dalam meningkatkan usahanya dari segi apapun. Seperti di beberapa sentra kerajinan dikabupaten bantul yaitu di batik tulis Giriloyo dan Batik krebet yang mayoritas masyarakatnya bermatapencaharian membatik. Di kampung tersebut sangat mengedepankan kekeluargaan dan persaingan usaha yang sehat. Selain untuk memajukan usahanya, dikampung tersebut juga memiliki visi dan misi untuk mensejahterakan sentra kerajinan di kampungnya masing-masing.

### 3. Analisis SWOT Sektor Perdagangan

#### a. Kekuatan (Strengths)

##### 1) Pelaku usaha sektor perdagangan yang banyak

Kabupaten bantul memiliki 33 pasar tradisional dan memiliki pelaku usaha yang terbilang cukup banyak. Pedagang di



pasar tradisional memiliki banyak kepala keluarga ratusan bahkan ribuan keluarga diberbagai macam pasar di kabupaten bantul. dimana banyak tempat-tempat kreatif seperti pasar tradisional dan beberapa titik yang lain seperti pasar seni gabusan ada penggolongannya masing-masing. Berdagang merupakan mayoritas masyarakat kabupaten bantul untuk kelangsungan hidupnya. Untuk itu pemerintah kabupaten bantul sangat melindungi keberadaan pasar tradisional supaya tetap bertahan.

- 2) Mayoritas masih menjual produk olahan yang asli dari masing-masing kecamatan, seperti dikecamatan pundong mempunyai produk olahan asli yaitu mie yang berasal dari tepung singkong, tapioka yang sudah diolah seperti mie pentil dengan rasa gurih dan mie Rajang pedas, selain itu ada mie lethekek yang berwarna putih hitam yang berbahan dasar tepung beras. Distribusi mie tersebut tidak hanya di kecamatan pundok saja tetapi mie tersebut didistribusikan di pasar-pasar tradisional dikabupaten bantul hingga ke luar bantul. selain itu mie yang berbahan dasar singkong atau tepung tapioka dijadikan kuliner yaitu bakmi yang menjadi khas bantul di kecamatan pundong

- 3) Sistem penjualannya masih terbelang tradisional

Sistem penjualannya masih terbelang masih tradisional masih ada tawar menawar tidak seperti pasar modern, pengunjung atau pembeli masih memilih pasar tradisional karena harganya lebih

murah dan terdapat berbagai macam jenis-jenis produk yang segar seperti sayuran, buah-buahan, beras dari pengepul atau dari petaninya langsung. variasi produknya juga lebih banyak untuk memilih. Berbeda dengan pasar modern yang sistem dari barang datang sampai disajikan kembali melalui mekanisme yang modern, dengan harga yang sudah ditetapkan, tidak ada tawar menawar, fasilitas juga lebih nyaman. Tetapi tidak menutup kemungkinan pasar tradisional mampu bersaing dengan pasar modern.

b. Kelemahan

1) Infrastruktur yang kurang memadai

Kondisi pasar tradisional pada umumnya memprihatinkan. Banyak pasar tradisional yang tidak terawat sehingga Keluhan atau masalah memang terjadi pada para pengunjung pasar tradisional. Karena yang ada di mindset masyarakat bahwa tampilan pasar tradisional tidak terawat, becek, bau dll. Sehingga masyarakat tidak nyaman dengan kondisi pasar tersebut. Pemerintah kabupaten bantu optimis untuk bisa merubah image tersebut. Jika Masuk pasar kondisinya bersih, dan mudah mencari jenis dagangan yang kita cari dengan dilengkapi petunjuknya. tujuannya untuk lebih mempermudah para pengunjung yang berbelanja ke pasar tradisional dan tidak ada perasaan gengsi. Karena penyebab utama kalah bersaingnya pasar tradisional dengan pasar modern adalah lemahnya manajemen dan buruknya infrastruktur pasar tradisional.

Sehingga pasar modern mengambil keuntungan dari kondisi buruk yang ada di pasar tradisional.

2) Manajemen pengelolaan pasar belum optimal

Manajemen pengelolaan pasar tradisional sangat penting dalam perkembangan pasar. Dengan ketidak optimalnya pasar tradisional menjadi salah satu faktor penyebab pasar tradisional kurang baik seperti dengan kebersihan, kenyamanan pasar yang kurang dan tata lokasi. Kemudian dalam SDM para pedagang pasar tradisional perlunya pelatihan-pelatihan untuk memberi pengetahuan dalam bersaing dengan pasar modern.

3) Keterbatasan Anggaran untuk mengadakan pelatihan

Mengadakan pelatihan itu sangat penting dalam pengembangan usaha khususnya mengembangkan pasar tradisional agar tetap bertahan pada perdagangan saat ini. Tetapi dalam mengadakan pelatihan-pelatihan tersebut tidak dirasakan oleh semua pelaku usaha sektor perdagangan. Hanya dirasakan oleh sebagian pelaku usaha yang memenuhi persyaratan untuk mengikuti pelatihan-pelatihan tersebut. Kuota pelatihan yang diadakan oleh pemerintah bantul hanya 45 pelaku usaha saja dalam setahun yang dilakukan selama 2 hari.

4) Kesulitan dalam memperoleh data pelaku usaha di kabupaten bantul

Hal yang sangat penting yang menjadi suatu kekuatan yaitu adanya data para pelaku usaha sektor perdagangan Tetapi untuk memperoleh data sangat kesulitan bagi pemerintah bantul yang menangani hal tersebut. Tujuan dengan data tersebut untuk pemantauan harga kebutuhan pokok. Langkah untuk tahun 2018 pemerintah kabupaten bantul akan membuat sistem terkait dengan perkembangan tentang pemantauan harga kebutuhan pokok.

c. Peluang

- 1) Masyarakat yang konsumtif yang masih membutuhkan kebutuhan sehari-hari.

untuk peluang eksisnya 20 tahun lagi pasar tradisional masih bisa tetap eksis. Karena tidak menutup kemungkinan karena jaman semakin berubah, pola pikir masyarakat sebagai pihak yang konsumtif yang masih membutuhkan kebutuhan pokok untuk kebutuhan sehari-hari.

- 2) Potensi Pasar tradisional masih dibutuhkan bagi masyarakat dengan kualitas yang dimiliki pasar tradisional seperti kualitas yang ditawarkan menarik, produk yang selalu segar dan segi harga yang lebih murah tentu saja hal tersebut menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan perkembangan potensi pasar tradisional.

d. Tantangan

- 1) Persaingan usaha yang semakin ketat khususnya persaingan dengan pasar modern

Pada masa sekarang dunia usaha semakin berkembang pesat yang ditandai dengan persaingan usaha. Hal ini ditunjukkan dengan perubahan gaya hidup masyarakat dalam memilih berbelanja di pasar modern karena pertimbangan-pertimbangan masyarakat yang dipengaruhi dengan kemudahan dan penjamin mutu dari pasar modern seperti pasar modern yang menyediakan tempat yang lebih nyaman dan bersih dengan jam buka yang lebih panjang dan dapat menawarkan pilihan pembayaran seperti kartu kredit. Kemudian dalam segi produk yang dijual di pasar modern seperti bahan pangan terdapat pengawasan mutu dan jika produk tersebut mengalami kadaluarsa maka tidak akan dijual di pasar modern. Tentu hal tersebut menjadi ancaman bagi pasar tradisional jika pasar tradisional tidak mampu bersaing dengan pasar modern.

**Tabel 4. 5 Matrik SWOT Pelaku UMKM Sektor Perdagangan di Kabupaten Bantul**

<b>Internal</b>	<b>Strengths (S)</b> 1) Pelaku usaha sektor perdagangan banyak 2) Mayoritas masih menjual produk olahan asli dari masing-masing daerah 3) Masih menggunakan	<b>Weakness (W)</b> 1) Infrastruktur yang kurang memadai bagi pengunjung 2) Manajemen pengolaan pasar belum optimal 3) Permodalan 4) Keterbatasan anggaran
<b>Eksternal</b>		

	sistem penjualan tradisional ( adanya tawar menawar, jenis dan produk bermacam-macam)	untuk mengadakan pelatihan-pelatihan 5) Kesulitan dalam memperoleh data pelaku usaha dikabupaten bantul
<b>Opportunities (O)</b> 1) Masyarakat yang konsumtif yang masih membutuhkan kebutuhan sehari-hari 2) Potensi Pasar tradisional masih dibutuhkan bagi masyarakat	<b>Strategi (SO)</b> 1) Melestarikan keberadaan pasar tradisional 2) Meningkatkan produk olahan asli daerah 3) Mengupayakan produk yang dijual di pasar tradisional selalu segar	<b>Strategi (WO)</b> 1) Perbaikan infrastruktur 2) Mengadakan pelatihan-pelatihan 3) Meningkatkan informasi terkait data pelaku usaha 4) Adanya Program dana bergulir
<b>Threats (T)</b> 1) Persaingan usaha yang semakin ketat pada saat ini khususnya persaingan dengan pasar modern	<b>Strategi (ST)</b> 1) Merubah mindset dan promosi pasar agar tetap berbelanja kepasar tradisional	<b>Strategi (WT)</b> 1) Menggali informasi yang terkait dengan perkembangan usaha kemudian memberikan pembinaan dan pengawasan terhadap pelaku UMKM

Sumber: data lapangan diolah oleh peneliti

- a. Strategi (SO) Strategi yang menggunakan kekuatan dengan memanfaatkan peluang

- 1) Melestarikan keberadaan pasar tradisional

Pasar tradisional di kabupaten bantul memang harus dilestarikan keberadaannya dari infrastruktur fisik maupun permodalan. minimal tidak kalah bersaing dengan toko modern seperti supermarket. Dalam hal pelestarian pasar tradisional ini dipertahankan karena bantul merupakan satu-satunya kabupaten di Yogyakarta yang menolak keberadaan mall. Keberadaan toko modern pun sangat jarang ditemui dikabupaten ini hanya dititik

tertentu saja. Hal tersebut memang keputusan dari eksekutif yang mengatur mengenai toko modern dan pasar tradisional yaitu peraturan daerah (perda) nomor 12 tahun 2010. Hal ini bertujuan untuk melindungi pasar tradisional supaya tidak tertindas dengan pasar modern dan untuk mensejahterakan masyarakat dikabupaten bantul. hal ini disampaikan oleh bapak Kelik selaku seksi pengembangan pasar sebagai berikut :

*“ Untuk pasar tradisional ini memang harus tetap dilestarikan keberadaanya, dari infrastruktur fisik maupun permodalan. minimal tidak kalah saing dengan pasar modern supermarket dan minimarket sekarang. Pedagang di pasar tradisional kan ada banyak kepala keluarga ratusan bahkan ribuan keluarga diberbagai macam pasar di kabupaten bantul. Sedangkan kalau mall itu kan yang punya perseorangan atau investor. Hal itu kan seperti kapitalis. Dimana kapitalis itu tidak sesuai diterapkan di Indonesia. Karena dibantul ini pelaku UMKM nya kan banyak dimana banyak spot-spot dibantul ada di pasar tradisional dan beberapa titik yang lain seperti pasar seni gabusan ada penggolongannya masing-masing. Hal ini berkaitan dengan kebijakan bantul yang tidak boleh didirikan mall . itu memang keputusan dari eksekutif yg mengatur soal pembatasan supermarket yang tarafnya kan memang kearah menengah keatas. hal itu tujuan nya untuk melindungi pasar tradisional dan untuk mensejahterakan masyarakat.”* (Wawancara 29 Januari 2018)

Hal senada juga di sampaikan oleh Ibu nanik selaku seksi distribusi bahan kebutuhan pokok yaitu :

*“yang menjadi keistimewaan atau kekuatan dikabupaten bantul yaitu mengenai pembangunan pasar tradisional. Pasar tradisional dikabupaten bantul perlu kita pertahankan keberadaanya karena bantul ini satu-satunya kabupaten yang menolak keberadaan mall, dan toko modern pun juga sangat jarang ditemui. Seperti yang kita ketahui dikabupaten bantul pelaku usahanya banyak dan sebagian besar mata pencaharianya berdagang untuk itu peraturan daerah (perda) mengeluarkan kebijakan mengenai hal tersebut supaya untuk melindungi perdagangan masyarakat bantul.”* (Wawancara 9 Januari 2018)

2) Meningkatkan produk olahan asli daerah

Dengan produk olahan asli daerah yang menjadi ciri khas di kabupaten bantul akan menjadi potensi yang sangat besar bagi masyarakat untuk meningkatkan produk olahan tersebut seperti modifikasi produk untuk merubah bentuk dari yang kurang menarik menjadi lebih menarik dan memiliki nilai jual yang tinggi. Pada saat ini sebagian masyarakat lebih menyukai makanan impor dari pada makanan lokal. Dengan adanya modifikasi ini diharapkan makanan khas daerah dapat bersaing. Selain itu pemasaran juga sangat penting untuk meningkatkan produk olahan asli daerah seperti promosi secara online, memperluas distribusi penjualan ke nasional bahkan keluar negeri.

3) Mengupayakan produk yang dijual di pasar tradisional selalu segar

Produk yang terjual di pasar tradisional mempunyai ciri khas sendiri yaitu berbagai macam produk seperti sayur-sayuran, buah-buahan, dan bahan makanan pokok lainnya yang selalu dijual sesegar mungkin. Hal ini tentu menjadi strategi bagi pedagang pasar tradisional untuk memberikan daya tarik kepada pengunjung sehingga pengunjung merasa puas berbelanja dipasar tradisional. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Kelik dan ibu hartini selaku seksi pengembangan pasar sebagai berikut :

*“ salah satu keunggulan pasar tradisional itu kan menjual berbagai macam produk yang segar, langsung dari petani seperti sayur-sayuran, buah-buahan dan makanan lainnya. Sehingga*



*pedagang pasar harus selalu mempertahankan produk tersebut agar tetap diminati oleh masyarakat”*

b. Strategi (WO) strategi yang meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang

1) Perbaikan Infrastruktur

Perbaikan Infrastruktur menjadi prioritas utama bagi dinas perdagangan seksi pengembangan pasar tradisional. Dimana hal tersebut menjadi PR untuk pemerintah bantul yang menangani hal tersebut untuk merubah image para pengunjung yang kurang nyaman berbelanja di pasar tradisional. Dari segi kebersihan, kenyamanan, tata lokasi itu perlahan-lahan memang diperbaiki konsepnya. Guna nya agar pengunjung atau pembeli dipasar tradisional merasa nyaman berbelanja dipasar tradisional. Seperti yang di sampaikan oleh Bapak Kelik selaku seksi pengembangan pasar Dinas perdagangan Kabupaten Bantul :

*“dengan keluhan yang berasal dari pengunjung karena infrastruktur pasar tradisional kurang memadai seperti becek, bau, kotor dll . Dimana hal tersebut menjadi PR untuk kita agar selalu melaksanakan program-program perbaikan pasar, Dari segi kebersihan, kenyamanan, tata lokasi itu perlahan-lahan memang kita perbaiki konsepnya, setiap tahun alhamdulillah selalu ada perbaikan disana sini, baik pembangunan pasar baru yang tidak memenuhi syarat seperti kesehatan, kebersihan, dan kenyamanan, kini sudah ditempatkan kelokasi yang layak. (Wawancara 29 Januari 2018)*

Dalam Strategi perencanaan mengenai perbaikan infrastruktur Pasar, Dinas Perdagangan menghimbau para pedagang pasar tradisional untuk membayar retribusi untuk mengembangkan pasar

tradisional. Yang bertujuan agar selalu adanya perbaikan infrastruktur pasar untuk kenyamanan pengunjung ketika berbelanja dipasar tradisional. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Hartini Selaku seksi pengembangan pasar Dinas Perdagangan sebagai berikut :

*“Jadi program kami kita ajak para pedagang pasar tradisional untuk membayar retribusi agar nanti kalau ada kerusakan sarana dan prasarana pasar bisa langsung diatasi. Jadi ada timbal balik karena menjadi hak dan kewajiban menjadi balance.” (Wawancara 29 Januari 2018)*

- 2) Mengadakan pelatihan-pelatihan dan pembinaan pedagang pasar tradisional

Agar pasar tradisional dapat bersaing dengan pasar modern. Dinas perdagangan mengadakan pelatihan-pelatihan untuk para pedagang agar dapat memperoleh pengetahuan dan ketrampilan pedagang pasar dalam persaingan usaha pada saat ini. Seperti yang di sampaikan oleh Ibu hartini selaku seksi pengembangan pasar sebagai berikut :

*“Agar pasar Tradisional banyak di minati masyarakat luas tentunya kita didik sasarananya kalau bisa pedagang pasar mampu bersaing dengan pasar modern. Memang susah tetapi kita kan berusaha kearah itu. kita udah gandeng UGM dengan mengajak dan persuasif, minimal gambaran itu sudah kita sampaikan bahwa biar laris harus begini, nah Artinya bahwa pengetahuan pedagang itu harus ditingkatkan, kita ada program pelatihan-pelatihan manajerial seperti bagaimana cara dagang yang baik, bagaimana penataan produk atau daganganya agar menarik, Kita mengadakan pelatihan-pelatihan manajerial dibantu oleh UGM. (Wawancara 29 Januari 2018)*

Tetapi pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh Dinas perdagangan Kabupaten Bantul tidak dirasakan oleh semua para pedagang pasar Tradisional karena mengingat jumlah pedagang pasar yang jumlahnya tidak sedikit kemudian karena keterbatasan anggaran untuk mengadakan pelatihan. Hal ini disampaikan oleh Bapak kelik selaku seksi pengembangan pasar yaitu :

*“ Tetapi dari pelatihan ini kita batasi tidak semuanya ikut pelatihan karena kurangnya anggaran dan tidak mungkin kan ribuan dagang itu kumpul menjadi satu soalnya kan di bantul ini ada 33 pasar tradisional. Pelatihan nya perwakilan biasanya kita ambil 45 pedagang.”* (Wawancara 29 Januari 2018)

### 3) Meningkatkan sarana informasi terkait data pelaku usaha

Untuk mengatasi permasalahan mengenai kesulitan dalam mendata pelaku usaha, pemerintah setempat harus meningkatkan informasi mengenai data tersebut karena data menjadi kekuatan untuk program berlangsungnya perencanaan pemerintah seperti : pemetaan jalur distribusi, pemantauan bahan kebutuhan pokok, mengadakan pengawasan. Seperti yang disampaikan oleh ibu nanik selaku selaku seksi distribusi bahan kebutuhan pokok sebagai berikut :

*“data pelaku usaha itu sangat penting untuk pelaksanaan program seperti pemetaan jalur distribusi barang kebutuhan pokok, pemetaan gas Agen LPG, kemudian ada pemetaan toko modern dan pasar tradisional. seumpamanya beras, bantul mampu memproduksi berapa, asalnya dari mana saja didistribusikan nya kemana saja apakah keluar kota, apakah hanya diruang lingkup bantul saja, makanya kita mau melakukan pemetaan . khusus nya beras, telur, bawang merah dan cabai karena harganya sering melonjak makanya ditahun ini kita mengadakan pemetaan dan lebih meningkat informasi mengenai data para pelaku UMKM*

*agar program ditahun 2018 bisa berjalan dengan lancar.” (Wawancara 9 Januari 2018)*

4) Adanya dana bergulir

Modal sangat berpengaruh dalam pengembangan usaha, dalam permasalahan permodalan di pasar tradisional terutama pelaku Usaha mikro, Dinas Perdagangan di Kabupaten Bantul mengadakan dana bergulir khususnya untuk pelaku Usaha mikro. Seperti yang di sampaikan oleh Bapak Kelik dan bu hartini selaku seksi pengembangan pasar Dinas perdagangan Kabupaten Bantul :

*“ untuk masalah permodalan kami menyediakan program dana bergulir pasar. dengan potongan jasa yang sangat sedikit. Untuk tahun 2017 saat ini kami sudah menyalurkan dana bergulir sekitar 6 miliar 7 juta rupiah itu sudah di distribusikan. Dana bergulir ini menyeluruh dalam jenis usaha apa saja, dan persyaratannya pun tidak terlalu berbelit-belit dan sasarannya memang untuk usaha mikro sekitar 1-3 juta itu untuk semua pedagang baik itu pedagang sayur, kelontong, baju dll. Untuk selain mikro mungkin ada lembaga keuangan lain yang menangani permodalan tersebut. Tujuan dari program dana bergulir kabupaten bantul itu untuk membantu dan mengurangi dari pinjaman renternir.” (Wawancara 29 Januari 2018)*

dalam membantu pergerakan ekonomi di pasar tradisional, pemerintah Kabupaten Bantul memberikan dana bergulir bagi pedagang pasar yang membutuhkan modal. masyarakat boleh mengajukan pinjaman minimal Rp. 1.000.000,- dengan sistem angsuran selama 100 kali dengan biaya administrasi hanya 2% yang diambil pada saat pencarian dana. Hal tersebut sesuai dengan program kebijakan pemerintah untuk memberikan dana bergulir yang bertujuan untuk mengurangi pinjaman para renternir.

Implementasi nya memang tidak ada bunga tetapi ada biaya administrasi yang mana ini perlu adanya klarifikasi lebih jauh terkait dengan pembebanan biaya administrasi apakah sesuai dengan standar administrasi atau terdapat unsur riba.

c. Strategi (ST) strategi yang menggunakan kekuatan dan mengatasi ancaman

1) Merubah mindset dan promosi pasar tradisional kepada masyarakat.

Promosi pasar harus selalu dilakukan dengan gencar oleh Dinas Perdagangan, dan berorientasi pada menampilkan identitas ketradisionalnya agar dapat menarik perhatian masyarakat dan merubah mindset untuk tetap berbelanja dipasar tradisional. sehingga harapanya dapat meningkatkan pendapatan pedagang yang ekonominya menengah kebawah. Dinas perdagangan mempunyai tujuan dalam mengadakan promosi pasar yaitu : pertama, ekonomi masyarakat dikabupaten bantul meningkat kemudian yang kedua, pembeli akan hemat berbelanja dipasar tradisional. hal ini disampaikan oleh Ibu Hartini selaku seksi pengembangan pasar sebagai berikut :

*“ kita selalu adakan promosi-promosi di pasar itu dengan ajakan-ajakan bahwa berbelanja dipasar tradional ini sama kualitasnya Cuma berbeda saja cara kemasanya. Ketika kita belanja bawang itu kan sama saja dengan di pasar modern tetapi dipasar modern kan harganya lebih mahal dan tidak bisa di tawar. Tujuanya yaitu : pertama ekonomi maskarakat itu meningkat, kedua tentunya pembeli itu akan hemat berbelanja dipasar tradisional, jadi*

*promosi penyadaran kepada masyarakat perlu dan sangat penting.”*

Hal senada juga disampaikan oleh bapak kelik selaku seksi pengembangan pasar sebagai berikut :

*“berkaitan dengan Modernisasi. tidak menutup kemungkinan dengan jaman yang semakin maju dan berkembang otomatis pola pikir masyarakat juga sudah berubah. Masyarakat bebas memilih memilih ingin berbelanja dipasar modern atau dipasar tradisional. Tetapi dari dinas perdagangan yang menangani hal tersebut tetap selalu ada kegiatan marketing atau promosi pasar supaya masyarakat ada animo atau merubah pola pikirnya untuk berbelanja kepasar tradisional (pasar rakyat).*

d. Strategi (WT) startegi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan dan menghindari ancaman

1) Menggali informasi yang terkait dengan perkembangan usaha kemudian memberikan pembinaan dan pengawasan terhadap pelaku UMKM

Mengingat pertumbuhan pasar tradisional memiliki banyak kendala dalam persaingan usaha dengan pasar modern. Pemerintah tentu tidak tinggal diam dalam mempertahankan pasar tradisional agar tetap eksis dan mampu bertahan. Untuk pemerintah kabupaten bantu selalu mendorong para pedagang tradisional untuk lebih kreatif dalam menyusun suatu strategi perencanaan. Selain itu pemerintah juga berperan dalam mengawas dan membina pasar tradisional seperti meningkatkan pengolahan dan mengevaluasi pasar tradisional dengan strategi atau program yang tepat.

**Tabel 4. 6 Strategi pengembangan UMKM Sektor Perdagangan**

**ditinjau dalam Perspektif Islam**

No	Strategi	Program	Di tinjau dalam perspektif Islam
1.	Melestarikan keberadaan pasar tradisional	Pemerintah kabupaten bantul Mengeluarkan kebijakan tentang penataan toko modern dan tradisional yaitu UU No 12 tahun 2010 tujuannya untuk melindungi pasar tradisional	Islam telah membolehkan melakukan perdagangan tetapi Islam telah melarang adanya konsep kapitalis. Dimana konsep kapitalis ini hanya berfokus ke golongan tertentu saja dan merugikan pedagang kecil. Hal ini berkaitan dengan QS Al-Hasyr ayat 7 Konsep Islam ini didukung oleh pemerintah kabupaten bantul dalam mengeluarkan kebijakan mengenai penataan toko modern dan tradisional yaitu No 12 tahun 2010 yang bertujuan untuk melindungi pasar tradisional agar tetap eksis dan tidak tertindas oleh pasar modern.
2.	Perbaiki Infrastruktur	Melakukan perbaikan-perbaikan sarana dan prasarana pasar tradisional dengan menghimbau pedagang pasar tradisional untuk membayar retribusi infrastruktur.	strategi pemerintah mengenai perbaikan Infrastruktur pasar tradisional sangat penting agar masyarakat berbelanja ke pasar tradisional lebih nyaman, seperti pada QS. Ra'du ayat 11
3.	Meningkatkan kualitas SDM	Mengadakan pelatihan-pelatihan dan sosialisasi	SDM merupakan aspek penggerak dalam suatu usaha. dalam Islam Sumber daya manusia yang berkualitas adalah SDM yang memiliki perluasan ilmu pengetahuan terhadap perkembangan diberbagai bidang. Dengan ilmu pengetahuan yang luas, SDM diharapkan mampu mencapai tujuan, yang

			sebelumnya telah direncanakan Melalui program-program seperti pelatihan, pendidikan, serta pengembangan, dalam hal tersebut Allah telah memberikan jaminan derajat yang mulia baik didunia maupun diakhirat kepada orang-orang yang selalu meningkatkan kualitas SDM nya. hal ini berkaitan dengan QS Al-Mujaadilah Ayat 11,
4..	Merubah mindset dan promosi pasar agar tetap berbelanja kepasar tradisional	Mengadakan promosi pasar tradisional	Pengadaan promosi pasar tradisional merupakan strategi yang selalu diterapkan oleh pemerintah kabupaten bantul dan pedagang pasar tradisional. Dalam Islam promosi pasar diperbolehkan. Islam tidak melarang semua yang dibutuhkan oleh masyarakat jika berkaitan dengan kemaslahatan yang tidak terdapat madharatnya. Seperti tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah . hal ini berkaitan dengan QS Al-Baqarah 198
5.	Program dana bergulir	Mengadakan program dana bergulir kepada pelaku UMKM di pasar tradisional	Dengan pengadaan program pendanaan yaitu dana bergulir oleh pemerintah kabupaten bantul dengan tingkat bunga yang terbilang sedikit itu akan mengurangi beban pedagang pasar tradisional dalam membayar angsuran. Tujuan dari dana bergulir tersebut yaitu agar para pedagang pasar tradisional



		terhindar dari pinjaman renternir dengan bunga yang tinggi dan terdapat unsur riba. (Al-Imron ayat 130, Al-Baqarah ayat 278)
--	--	--

Sumber : data lapangan diolah oleh peneliti

#### 4. Analisis Strategi pengembangan UMKM Sektor Perdagangan ditinjau dalam prespektif Islam

- a. Melestarikan keberadaan pasar tradisional dengan mengeluarkan kebijakan UU No 12 tahun 2010

Islam telah membolehkan melakukan perdagangan tetapi Islam telah melarang adanya konsep kapitalis. Dimana konsep kapitalis ini hanya berfokus ke golongan tertentu saja dan merugikan pedagang kecil. Hal ini berkaitan dengan QS Al-Hasyr ayat 7 sebagai berikut :

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ  
وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ  
مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ

إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾

Artinya : “apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya.”

Pada ayat diatas menjelaskan bahwa Islam telah mengatur tentang distribusi dan kekayaan yang tidak hanya pada golongan orang kaya saja tetapi kesemua lapisan masyarakat. Konsep Islam ini didukung oleh pemerintah kabupaten bantul dalam mengeluarkan kebijakan mengenai penataan toko modern dan tradisional yaitu No 12 tahun 2010 yang bertujuan untuk melindungi pasar tradisional agar tetap eksis dan tidak tertindas oleh pasar modern.

b. Perbaikan Infrastruktur

Pada masa sekarang eksistensi pasar tradisional telah mengalami penurunan yang disebabkan karena modernisasi sehingga masyarakat beralih kepasar modern yang menyediakan tempat yang lebih nyaman, bersih dan modern di bandingkan dengan pasar tradisional yang terbilang kumuh. Untuk itu pemerintah tidak tinggal diam dalam menanggapi masalah tersebut, sehingga melakukan perbaikan-perbaikan infrastruktur pasar yang selalu menjadi prioritas pemerintah kabupaten bantul. hal ini berkaitan dengan QS. Ra'du ayat 11 sebagai berikut :

لَهُرْ مُعَقَّبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ ۖ يَحْفَظُونَهُ ۚ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ  
لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا  
مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ ۚ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

Artinya : “bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka

*menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”*

Pada ayat diatas menjelaskan bahwa allah tidak merubah keadaan suatu kaum kecuali mereka mengubahnya sendiri. dalam artian bahwa pemerintah kabupaten bantul telah melakukan perbaikan pasar tradisional yang bertujuan untuk memberikan kenyamanan kepada para masyarakat yang berbelanja di pasar tradisional.

c. Meningkatkan Kualitas SDM

Manusia merupakan ciptaan allah yang paling sempurna karena mempunyai potensi yang apabila dikembangkan akan menjadi sumber daya manusia yang berkualitas, dan akan menjadikan manusia yang sadar akan tanggung jawab sebagai hamba allah dan khalifah allah dengan selalu mengedepankan karakteristik atau sifat-sifat Rosulullah yaitu: shiddiq (benar dan jujur), Amanah (bertanggungjawab, dapat dipercaya), tabliqh(komunikatif), dan fathanah(cerdas dan bijaksana).<sup>6</sup>

Dalam Islam Sumber daya manusia yang berkualitas adalah SDM yang memiliki ilmu pengetahuan atau wawasan yang luas terhadap perkembangan diberbagai bidang. hal ini berkaitan dengan QS Al-Mujaadilah Ayat 11 sebagai berikut :

---

<sup>6</sup> Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir, Syariah Marketing, Bandung : PT Mizan Pustaka, 2006, hlm.xxviii

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا  
يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ آذِنُوا فَآذِنُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ  
وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴿١١﴾

Artinya : “Hai orang-orang beriman apabila kamu dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", Maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", Maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Dengan ilmu pengetahuan yang luas, SDM diharapkan mampu mencapai tujuan. dalam hal tersebut Allah telah memberikan jaminan derajat yang mulia baik didunia maupun diakhirat kepada orang-orang yang selalu meningkatkan kualitas SDM nya. Seperti pemerintah kabupaten bantul yang mempunyai strategi dalam pengembangan kualitas SDM melalui pelatihan-pelatihan dan sosialisasi kepada pedagang pasar. Hal tersebut bertujuan untuk mempertahankan pasar tradisional agar tidak kalah bersaing dengan pasar modern.

#### d. Merubah mindset dan promosi Pasar Tradisional

Promosi merupakan hal yang terpenting dalam pemasaran karena adanya suatu usaha memperkenalkan barang kepada masyarakat. Seperti yang selalu diterapkan oleh pemerintah kabupaten bantul dan pedagang pasar tradisional dalam perencanaan strategi pemasaran. promosi pasar bertujuan untuk berubah mindset masyarakat agar tetap berbelanja di pasar tradisional dan

mensejahterakan masyarakat daerah itu sendiri. Adapun tujuan dari Dinas perdagangan dalam mengadakan promosi pasar yaitu : pertama, ekonomi masyarakat dikabupaten bantul meningkat kemudian yang kedua, pembeli akan hemat berbelanja dipasar tradisional. Sebagaimana pada QS Al-Baqarah ayat 198 sebagai berikut :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ  
عَرَفَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ  
وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ

Artinya : “tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.”

Pada ayat diatas menjelaskan bahwa Islam tidak melarang dalam perniagaan dan mencari karunia allah. Pengadaan promosi pasar tradisional merupakan strategi yang selalu diterapkan oleh pemerintah kabupaten bantul dan pedagang pasar tradisional. Dalam islam promosi pasar diperbolehkan. Islam tidak melarang semua yang dibutuhkan oleh masyarakat jika berkaitan dengan kemaslahatan yang tidak terdapat madharatnya. Seperti tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah.

e. Adanya program dana bergulir

Dengan pengadaan program pendanaan yaitu dana bergulir oleh pemerintah kabupaten bantul dengan tingkat bunga yang terbilang sedikit itu akan mengurangi beban pedagang pasar tradisional dalam membayar angsuran. Tujuan dari dana bergulir tersebut yaitu agar para pedagang pasar tradisional terhindar dari pinjaman renternir dengan bunga yang tinggi dan terdapat unsur riba. Sebagaimana berkaitan dengan QS.Al-Imran ayat 130 dan QS. Al-Baqarah ayat 278 sebagai berikut :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا الرِّبَّوْا اَضْعَفًا مُّضَاعَفًا ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ  
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٣٠﴾

Artinya : “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَّوْاۤ اِنْ كُنْتُمْ  
مُّؤْمِنِيْنَ ﴿٢٧٨﴾

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.”

Pada kedua ayat tersebut Allah sudah menjelaskan bahwa Allah sangat melarang adanya Riba (tambahan) karena riba merupakan sistem kapitalis yang dapat menyebabkan dampak buruk ekonomi masyarakat.

## **5. Persamaan Strategi Industri pengolahan dan Perdagangan**

Dalam kedua sektor yaitu industri pengolahan dan Perdagangan memiliki persamaan Strategi dalam mengembangkan UMKM dikabupaten Bantul sebagai berikut :

### **a. Meningkatkan kualitas SDM**

Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting dalam penggerak suatu usaha. dengan kualitas SDM yang belum optimal tentu harus adanya perbaikan skill atau ketrampilanya serta didukung dengan ilmu pengetahuan dan informasi. Karena hal tersebut sangat berpengaruh pada kemampuan dalam pengembangan produk yang kreatif sesuai dengan permintaan pasar. Untuk keberhasilan suatu usaha agar dapat menembus ke pasar global sangat ditentukan oleh kemampuan Sumber daya manusia untuk mempertahankan usahanya agar tetap bertahan dan tetap eksis. Untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia khususnya Industri pengolahan dan Perdagangan salah satunya dengan adanya pelatihan-pelatihan, karena hal tersebut merupakan suatu program dimana pemerintah setempat tidak tinggal diam dalam memberikan bantuan kepada pelaku UMKM untuk mengembangkan dan mengelola usaha mereka.