

**ANALISIS SWOT IMPLEMENTASI PROGRAM HALAL *SELF
DECLARE* UNTUK MENINGKATKAN PANGSA PASAR
UMKM DI KECAMATAN PULUNG**

SKRIPSI



**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2024

Abstrak

Aprilia, Hesti Dyah. “Analisis SWOT Implementasi Program Halal *Self Declare* untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan Pulung.” *Skripsi*. 2024. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Hanik Fitriani, M.E.Sy.

Kata Kunci: SWOT, *self declare*, UMKM

Sertifikasi halal jalur *self declare* dikeluarkan oleh pemerintah pertama kali di tahun 2021. Program ini diperuntukkan bagi pelaku UMKM secara gratis. Namun, masih banyak pelaku UMKM di Kecamatan Pulung yang belum mengetahui adanya program ini. Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM yang belum bersertifikat halal, sebagian besar dari mereka sudah mengetahui adanya program sertifikasi halal namun belum sepenuhnya memahami terkait *self declare*. Hal ini disebabkan karena sosialisasi dari pemerintah masih kurang masif.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pemerintah dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung, faktor-faktor yang dapat mendukung dan menghambat pelaku UMKM terhadap penerapan program halal *self declare*, serta dampak penerapan program halal *self declare*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui pendekatan deskriptif. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan observasi. Hasil penelitian ini di analisis menggunakan metode deduktif yang diawali dengan pernyataan umum dan diakhiri dengan kesimpulan khusus.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa analisis swot strategi pemerintah dalam menerapkan program halal *self declare* yang mencakup (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman). Faktor kekuatan diantaranya memberikan fasilitasi gratis dan melakukan sosialisasi berserta pendampingan. Faktor kelemahannya meliputi minimnya anggaran, data UMKM belum update, dan kurangnya sosialisasi kepada pelaku UMKM. Faktor peluangnya meliputi mempercepat sertifikasi halal, meningkatkan kualitas produk halal, meningkatkan minat dalam penerapan program ini, dan semua pelaku UMKM dapat menikmati fasilitasi tersebut. Selanjutnya untuk faktor ancaman meliputi rendahnya sumber daya pelaku usaha terhadap teknologi, rendahnya kesadaran dan pemahaman pelaku, dan terjadi ketidaksesuaian antara real lapangan dengan data. Adapun faktor yang mendukung pelaku usaha menerapkan program halal *self declare* adalah adanya dukungan dari pemerintah, adanya kesadaran dan pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya program halal *self declare*, dan daya beli

konsumen muslim yang semakin tinggi. Sedangkan faktor yang menghambat adalah rendahnya tingkat kesadaran dan pemahaman, sosialisasi kurang masif dari pemerintah, dan proses pengajuan yang rumit dan lama. Adapun dampak dari penerapan strategi tersebut dalam menerapkan program halal *self declare* adalah meningkatkan daya saing UMKM, menaikkan omset penjualan, produk mudah di terima masyarakat, hilangnya pangsa pasar dalam komunitas muslim, dan tidak berpengaruh apapun terhadap penjualan.



LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO.	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Hesti Dyah Aprilia	401200220	Ekonomi Syariah	ANALISIS SWOT IMPLEMENTASI PROGRAM HALAL SELF DECLARE UNTUK MENINGKATKAN PANGSA PASAR UMKM DI KECAMATAN PULUNG

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

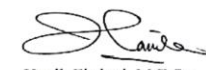
Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. Luhur Prasetyo, M.E.I.
NIP 197801122006041002

Ponorogo, 15 Maret 2024

Menyetujui,



Hanik Fitriani, M.E.Sy.
NIP 199104242020122028

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Analisis SWOT Implementasi Program Halal *Self Declare*
untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan
Pulung
Nama : Hesti Dyah Aprilia
NIM : 401200220
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu
syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang
Ridho Rokamah, S.Ag., MSI
NIP. 197412111999032002

()

Penguji I
Mughtim Humaidi, M.IRKH.
NIP. 2027068103

()


Penguji II
Hanik Fitriani, M.E.Sy.
NIP. 199104242020122028

()

Ponorogo, 10 April 2024

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Hesti Dyah Aprilia

NIM : 401200220

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Analisis SWOT Implementasi Program Halal *Self Declare*
untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan
Pulung

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah skripsi tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di ethesis.iainponorogo.ac.id. Adapun ini dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 20 Mei 2024

Pembuat Pernyataan,



Hesti Dyah Aprilia

NIM 401200220

KEASLIAN TULISAN

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hesti Dyah Aprilia

NIM : 401200220

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

“ANALISIS SWOT IMPLEMENTASI PROGRAM HALAL
SELF DECLARE UNTUK MENINGKATKAN PANGSA
PASAR UMKM DI KECAMATAN PULUNG”

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang saya rujuk sumbernya.

Ponorogo, 15 Maret 2024

Pembuat Pernyataan



Hesti Dyah Aprilia
NIM 401200220

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan pemain utama dan penggerak perekonomian Indonesia. UMKM merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia. Modal utama pembangunan ekonomi bertumpu pada keberadaan UMKM yang kuat dan handal. Peran UMKM di Indonesia sangat besar dan UMKM ini membutuhkan banyak tenaga kerja untuk menciptakan lapangan kerja di masyarakatnya.¹

Halal bagi umat muslim merupakan bagian dari perintah agama, sehingga melaksanakannya adalah kewajiban yang bernilai ibadah. Sebagai standar, halal lebih dari sekedar mutu. Sehingga tak heran jika masyarakat non-muslim di berbagai negara pun memahami bahwa produk halal merupakan jaminan mutu. Sertifikat halal sebagai alat bagi pelaku usaha dalam memberikan pelayanan terbaiknya kepada konsumen dengan memproduksi dan menyediakan produk yang halal dan thayyib, yang berkualitas premium, aman, sehat, bergizi, dan baik untuk dikonsumsi. Sertifikat halal memiliki sebuah sasaran, ini salah satunya adalah pada UMKM.² UMKM atau usaha mikro kecil dan menengah ini mempunyai fungsi urgent untuk kesejahteraan bagi perekonomian masyarakat daerah.

¹ Ika Wahyuni and Sarkawi, "Persepsi UMKM Tentang Regulasi Sertifikasi Halal Jalur Self Declare Di Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan," *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 6, no. 1 (May 5, 2023): 147–158.

² Fitri Rafianti, Robi Krisna, and Erwin Radityo, "Dinamika Pendampingan Manajemen Halal Bagi Usaha Mikro Dan Kecil Melalui Program Self Declare," *Jurnal Sains Sosio Humaniora* 6, no. 1 (2022): 636–643.

Karena semakin UMKM berdaya, maka akan semakin besar peluang ekonomi untuk bergerak cepat di masyarakat, sehingga kesejahteraan masyarakat akan semakin meningkat.³

Dalam kaitannya dengan UMKM, Sertifikasi halal produk pangan pada saat ini menjadi garis terdepan yang bertujuan untuk melindungi para konsumen. Tidak hanya bagi para konsumen Muslim, namun untuk seluruh konsumen yang saat ini sudah memiliki tingkat kewaspadaan yang lebih tinggi terhadap kebersihan makanan dan dampaknya terhadap kesehatan tubuh. Sertifikat halal berperan untuk mendapatkan kepercayaan konsumen, memperluas pemasaran serta meningkatkan penjualan perusahaan. Tidak hanya itu, sertifikat halal menjadi sebuah langkah strategis bagi perusahaan untuk tetap mempertahankan konsumen, menjadi pembeda dengan perusahaan pesaing dan memberikan nilai tambah terhadap produk.⁴

Teori menyebutkan bahwa *self declare* ini merupakan salah satu jenis sertifikasi halal yang di peruntukan bagi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah).⁵ Namun dalam kenyataannya hal itu belum berjalan sesuai dengan teori. Pada kenyataannya masih banyak ditemukan UMKM yang belum menerapkan program sertifikasi halal di Kecamatan Pulung.

³ Moh Mukhsinin Syu'aibi, "Fenomenologi *Self Declare* Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMKM Produk Makanan Dan Minuman Untuk Peningkatan Awareness Sertifikasi Halal Di Kabupaten Pasuruan," *Jurnal Mu'allim* 5, no. 1 (2023): 68–83.

⁴ Hana Khairunnisa, Deni Lubis, and Qoriatul Hasanah, "Kenaikan Omzet UMKM Makanan Dan Minuman Di Kota Bogor Pasca Sertifikasi Halal," *Al-Muzara'ah* 8, no. 2 (2020): 109–127.

⁵ Hammam, "Tinjauan Maqasidus Syariah Tentang Sertifikasi Halal Dengan Skema Self Declare (Studi Di Pelaku Usaha Kerupuk Udang Aconk, Dsn. Junganyar Pesisir, Kec. Socah, Kab. Bangkalan)," in *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya*, vol. 2, 2022, 536–551.

Hal ini dapat dilihat dari pemaparan tabel data UMKM di Kecamatan Pulung yang sudah bersertifikat halal dan yang belum bersertifikat halal.

Tabel 1.1

Tabel Data UMKM di Kecamatan Pulung

No.	Data UMKM	Bersertifikat	Tidak bersertifikat
1	Donat Manis		√
2	Dena Salad Buah	√	
3	Kue Pukis Lumer		√
4	D'Cireng'in		√
5	Pisang Coklat Na	√	
6	Kue Semprong		√
7	Moring Boskuh		√
8	Keripik singkong	√	
9	Catering Cake	√	
10	Wingko Babat	√	

Berdasarkan tabel 1.1 diatas bahwa UMKM di Kecamatan Pulung secara umum belum menerapkan program sertifikasi halal. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pelaku UMKM yaitu Ibu Wida sebagai pengusaha Donat Manis, beliau mengatakan bahwa produk yang dihasilkan merupakan produk yang terjamin kehalalannya sehingga aman

dikonsumsi oleh konsumen. Maka dari itu hingga saat ini usaha yang sudah berdiri selama bertahun-tahun itu tidak mempunyai label halal.⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan mas Rizqiya sebagai pengusaha kue pukis lumer, beliau mengatakan bahwa proses pengajuan hingga terbitnya sertifikat halal di anggap memakan waktu yang cukup lama.⁷

Berdasarkan pengamatan peneliti bahwa tidak semua pelaku UMKM merupakan orang-orang yang bisa dengan langsung paham terkait pengajuan serta mengetahui manfaat atas produk yang sudah berstatus halal, maka dari itu dalam hal ini sosialisasi dari MUI masih sangat diperlukan. Mengingat sertifikasi halal sangat penting, kondisi diatas menjadi sebuah kendala untuk meningkatkan pangsa pasar dan perkembangan UMKM di Kecamatan Pulung.⁸

Alasan peneliti memilih lokasi UMKM di Kecamatan Pulung adalah karena masih banyak ditemukan UMKM yang belum menerapkan program sertifikasi halal, padahal sebagian besar dari pelaku UMKM tersebut sudah mengetahui adanya program sertifikasi halal beserta manfaat yang akan diperolehnya ketika menerapkan program tersebut. Hal ini disebabkan karena sosialisasi dari pemerintah yang ternyata masih kurang masif dan belum merata.

Berdasarkan *review* penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Amirul Rahman Kagami, 2021 terdapat perbedaan yang paling signifikan antara

⁶ Widarti, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 03 W-20-II/24.

⁷ M Rizqiya, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 04 W-20-II/24.

⁸ Andri Soemitra and Zuhrial M. Nawawi, "Studi Literatur Implementasi Sertifikasi Halal Produk UMKM," *Jurnal EMT KITA* 6, no. 1 (2022): 118–125.

penelitian terdahulu dan penelitian saat ini adalah penelitian saat ini memfokuskan bagaimana penerapan halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM. Penelitian sekarang tidak membahas mengenai variabel kepastian hukum dan perlindungan konsumen selain itu periode tahun serta lokasi yang diteliti pun juga berbeda. Keunggulan dari penelitian ini adalah masih belum banyak yang meneliti seberapa jauh keterkaitan antara program halal *self declare* dengan peningkatan pangsa pasar UMKM.

Dengan demikian, dari hal ini peneliti tertarik dalam kasus ini, sehingga peneliti mengambil penelitian dengan judul “**Analisis SWOT Implementasi Program Halal *Self Declare* untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan Pulung**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian di atas penulis menetapkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemerintah dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat pelaku UMKM terhadap penerapan program halal *self declare* di Kecamatan Pulung?
3. Bagaimana dampak penerapan program halal *self declare* terhadap peningkatan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemerintah dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor pendukung dan penghambat pelaku UMKM terhadap penerapan program halal *self declare* di Kecamatan Pulung.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis dampak penerapan program halal *self declare* terhadap peningkatan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung.

D. Manfaat Penelitian

1. Teoritis

Penelitian ini diharapkan agar menjadi wawasan dan menambah ilmu pengetahuan akademik khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Ekonomi Syariah. Penelitian ini juga diharapkan mampu menambah pengetahuan di bidang UMKM yang berkaitan dengan program halal *self declare* dalam meningkatkan pangsa pasar di Kecamatan Pulung.

2. Praktis

- a. Bagi pelaku UMKM. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi dan gambaran yang bermanfaat yang dapat dijadikan rujukan dalam proses kegiatan UMKM di masa sekarang dan di masa mendatang sehingga penelitian ini nantinya dapat diterapkan dalam memberikan wawasan tentang pentingnya program sertifikasi halal pada UMKM.

- b. Bagi pembaca (umum). Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti yang sedang atau akan melakukan penelitian terkait dengan program halal *self declare* dalam meningkatkan pangsa pasar.

E. Studi Penelitian Terdahulu

1. Fitri Rafianti,⁹ “Dinamika Pendampingan Manajemen Halal Bagi Usaha Mikro dan Kecil Melalui Program *Self Declare*”. Metode penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan hukum normatif dengan jenis penelitian deskriptif analitis. Hasil dari penelitian ini bahwa konsep kemaslahatan terkait kebijakan halal *self declare* bagi UMK telah sejalan dengan tujuan syar’i dalam rangka mencapai kemaslahatan dan menghilangkan/menolak kemudharatan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori *self declare*. Adapun perbedaannya yaitu terdapat pada lokasi penelitian dan tahun yang diteliti.
2. Musataklima,¹⁰ “*Self Declare* Produk Halal Usaha Kecil Mikro: Antara Kemudahan Berusaha dan Jaminan Hak Spiritual Konsumen”. Penelitian ini bertujuan untuk menguji konstitusionalitas Pasal 4A yang membahas tentang dasar konstitusional kehalalan produk sebagai hak konstitusional konsumen muslim Indonesia dan mengkaji konstitusionalitas Pasal 4A itu sendiri. Berdasarkan hasil kajian dapat

⁹ Rafianti, Krisna, and Radityo, “Dinamika Pendampingan Manajemen Halal Bagi Usaha Mikro Dan Kecil Melalui Program Self Declare.” *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, No.1 Vol.6. 2022. 2580-2305.

¹⁰ Musataklima, “Self-Declare Halal Products for Small and Micro Enterprises: Between Ease of Doing Business and Assurance of Consumer Spiritual Rights/Self Declare Produk Halal Usaha Kecil Mikro: Antara Kemudahan Berusaha Dan Jaminan Hak Spiritual Konsumen,” *De Jure: Jurnal Hukum dan Syar’iah* 13, no. 1 (2021). *De Jure: Jurnal Hukum dan Syari’ah*. No.1 Vol.13 2021.

diketahui, pertama, produk halal tersebut merupakan hak konstitusional konsumen muslim, yang diberikan oleh UUD 1945 sebagai bagian dari hak beragama karena produk halal berkaitan dengan Allah SWT. Kedua, Pasal 4A tidak sinkron dengan konstitusi sehingga inkonstitusional dan tidak mempunyai kekuatan untuk diterapkan berdasarkan asas *lex superior derogat legi inferiori*. Selain itu, tidak memiliki legitimasi untuk dianggap sebagai undang-undang karena tidak memenuhi ambang batas minimum kriteria moralitas yang diperkenalkan oleh Lon L. Fuller. Inkonstitusionalitas Pasal 4A berdampak parah pada ketidakpastian hukum untuk melindungi konsumen. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori *self declare*. Adapun perbedaannya yaitu penelitian sekarang tidak membahas secara hukum, lokasi penelitian, dan tahun yang diteliti.

3. Tazkiah Ashfia,¹¹ “Tinjauan Hukum Dalam Pengaturan *Self Declare* Pada Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMK”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian hukum normatif dan jenis penelitian deskriptif analisis, dengan pendekatan peraturan perundang-undangan. Hasil penelitian ini yaitu bahwa aturan dan ketentuan-ketentuan tentang *self-declare* pada sertifikasi halal bagi UMK secara garis besar sudah memenuhi ketiga aspek tujuan/cita hukum yang menurut Gustav Radbruch dapat dilihat dari tiga aspek, yaitu keadilan, kemanfaatan, dan kepastian. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori *self declare*. Adapun perbedaannya

¹¹ Tazkiah Ashfia, “Tujuan Hukum Dalam Pengaturan Self-Declare Pada Sertifikasi Halal Bagi Pelaku Umk,” *Journal of Comprehensive Science (JCS)* 1, no. 5 (2022): 1018–1029.

yaitu penelitian sekarang tidak membahas secara hukum, lokasi penelitian dan tahun yang diteliti juga berbeda.

4. Bernadhetta Vivi Kristiana,¹² “Halal Supply Chain Management dalam Optimalisasi Penerapan Sertifikasi Halal UMKM”. Metode kualitatif dengan telaah literatur digunakan dalam penelitian ini. Penelitian ini menghasilkan rumusan untuk mengoptimalkan penerapan sertifikasi halal UMKM, yaitu komitmen top management dalam penerapan kebijakan halal, kontinuitas pemenuhan bahan baku, membangun hubungan kerja dengan pemasok bahan baku, pelatihan untuk karyawan, pengadaan SOP dan pencatatan keuangan yang jelas, serta membangun struktur jaringan yang baik untuk pihak yang terlibat. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu penelitian sekarang menggunakan teori *self declare*, lokasi penelitian dan tahun yang diteliti juga berbeda.
5. Ach. Faqih Supandi,¹³ “Analisis Strategi Pengembangan UMKM Halal di Jember Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Nasional (Studi Pada Peluang dan Tantangan)”. Jenis penelitian yang diambil adalah kepustakaan (library research). Penelitian kepustakaan merupakan metode dengan melakukan pengumpulan berbagai data pustaka, membaca dan mencatat serta mengolah data tersebut sebagai bahan penelitian. Strategi yang digunakan oleh pelaku UMKM dalam

¹² Bernadhetta Vivi Kristiana, Anita Indrasari, and Ida Giyanti, “Halal Supply Chain Management Dalam Optimalisasi Penerapan Sertifikasi Halal UMKM,” *Performa: Media Ilmiah Teknik Industri* 19, no. 2 (2020).

¹³ Bastomi Dani Umbara and Ach Faqih Supandi, “Analisis Strategi Pengembangan UMKM Halal Di Jember Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Nasional (Studi Pada Peluang Dan Tantangan),” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (JEBI)* 2, no. 2 (2022): 86–103.

menghadapi persaingan pasar global dan Nasional adalah dengan cara meningkatkan sertifikat halal pada produk yang dihasilkan, meningkatkan SDM UMKM halal, pengoptimalan teknologi yang modern dan tepat guna untuk dapat memenuhi standarisasi UMKM halal dan memperkuat konsolidasi dan kordinasi dengan industri (hilirisasi) sehingga pelaku UMKM tersebut dapat bersaing dengan pasar global. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu penelitian sekarang menggunakan teori *self declare*, lokasi penelitian dan tahun yang diteliti juga berbeda.

6. Aslikhah,¹⁴ “Fenomenologi *Self Declare* Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMKM Produk Makanan dan Minuman Untuk Peningkatan Awareness Sertifikasi Halal Di Kabupaten Pasuruan”. Tujuan penelitian ini 1). untuk mengetahui fenomena self-declaring sertifikasi halal bagi pelaku UMKM produk makanan dan minuman di Pasuruan 2). untuk mengetahui konsep self-declaring sertifikasi halal bagi pelaku UMKM produk makanan dan minuman di Pasuruan 3). membuktikan self-declaring untuk sertifikasi halal UMKM, produk makanan dan minuman dapat meningkatkan kesadaran sertifikasi halal di Pasuruan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi untuk mendeskripsikan dan memahami esensi pengalaman UMKM produk makanan dan minuman yang melakukan sertifikasi halal melalui jalur *self declare* di Kabupaten

¹⁴ Syu'aibi, “Fenomenologi Self Declare Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMKM Produk Makanan Dan Minuman Untuk Peningkatan Awareness Sertifikasi Halal Di Kabupaten Pasuruan.” *Jurnal Mu'alim*, No.1 Vol.5 2023. 68-83.

Pasuruan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat 3 tipologi dalam fenomena self-declaring sertifikasi halal pelaku UMKM produk makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan, yaitu 1). pelaku UMKM produk makanan dan minuman yang menyatakan memahami *self declare* sertifikasi halal, 2). tipologi pelaku UMKM produk makanan dan minuman yang menyatakan tidak memahami sertifikasi halal deklarasi mandiri dan 3). tipologi pelaku UMKM produk makanan dan minuman yang menyatakan tidak memahami sertifikasi halal deklarasi mandiri dengan berbagai argumentasi berdasarkan tingkat pemahaman dan pengalaman yang dirasakan masing-masing pelaku UMKM produk makanan dan minuman di Kabupaten Pasuruan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori *self declare* dan UMKM. Adapun perbedaannya yaitu penelitian sekarang tidak membahas terkait *awareness*, tujuan penelitian, lokasi penelitian, dan tahun yang diteliti juga berbeda.

7. Biki Zulfikri Rahmat,¹⁵ “Literasi Halal Food Dan Sertifikasi Halal Bagi Pelaku Usaha Makanan Ringan di Desa Cukangkawung Kabupaten Tasikmalaya”. Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah untuk menyampaikan literasi terkait pentingnya halal *foods* dan sertifikasi halal pada produk mitra melalui pelatihan literasi dan pendampingan sertifikasi halal. Metode kegiatan dilakukan dengan observasi, diskusi dan pelatihan. Lokasi kegiatan dilakukan di Desa

¹⁵ Biki Zulfikri Rahmat, “Literasi Halal Food Dan Sertifikasi Halal Bagi Pelaku Usaha Makanan Ringan Di Desa Cukangkawung Kabupaten Tasikmalaya,” *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bumi Raflesia* 6, no. 1 (2023): 29–35.

Cukangkawung Kecamatan Sodonghilir Kabupaten Tasikmalaya. Hasil dari penelitian ini adalah >85% literasi peserta terkait halal *food* dan sertifikasi halal meningkat. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu penelitian sekarang tidak membahas teori literasi, lokasi penelitian, dan tahun yang diteliti juga berbeda.

8. Rosyidatush Shofiyah,¹⁶ “Pemaknaan Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMKM Sektor Pangan Yang Telah Bersertifikat Halal di Kabupaten Bangkalan”. Penelitian ini bertujuan melihat pemaknaan sertifikasi halal bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah sektor pangan yang telah bersertifikasi halal di Kabupaten Bangkalan. Adapun metode penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Pengumpulan data menggunakan data primer melalui wawancara mendalam kepada responden (UMKM yang telah bersertifikasi halal) dan observasi, serta pengambilan. Sebagaimana hasil studi sertifikasi halal secara optimal mampu meningkatkan pendapatan pelaku UMKM secara tepat dan mewujudkan respon positif oleh konsumen terhadap produk industri sektor pangan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu terdapat di lokasi penelitian dan tahun yang diteliti berbeda.
9. Widayat,¹⁷ “Pendampingan Sertifikasi Halal Pada UMKM Hanum Food (*Halal Certification Support In UMKM Hanum Food*)”.

¹⁶ Rosyidatush Shofiyah and Lailatul Qadaryah, “Pemaknaan Sertifikasi Halal Bagi Pelaku Umkm Sektor Pangan Yang Telah Bersertifikat Halal Di Kabupaten Bangkalan,” *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 5, no. 2 (2022): 246–259.

¹⁷ W. Widayat et al., “Pendampingan Sertifikasi Halal Pada Umkm Hanum Food (*Halal Certification Support in Umkm Hanum Food*),” *Indonesia Journal of Halal* 3, no. 1 (2020): 83–87.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan pendampingan UMKM sehingga dapat memperoleh sertifikat halal. Kegiatan diawali dengan pelatihan audit internal, penyiapan dokumen-dokumen pendukung untuk memperoleh sertifikasi halal, implementasi sistem jaminan halal, pendaftaran CEROL (Certificate On Line) di LPPOM MUI Jawa Tengah dan proses auditing oleh auditor halal. Kegiatan ini telah berhasil melakukan pendampingan sampai pendaftaran dan menunggu proses auditing. Hal yang perlu diperhatikan adalah komitmen dari pelaku usaha dalam implementasi Sistem Jaminan Halal. Perbaikan dilakukan pada unit produksi sehingga terpisah dengan rumah tangga. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu terletak pada lokasi penelitian dan tahun yang diteliti berbeda.

10. Alissa Qotrum Nadya,¹⁸ “Pendampingan Sertifikasi Halal UMKM Desa Pondokagung Kecamatan Kasembon Kabupaten Malang”. Tujuan dilakukannya analisis ini adalah untuk memberikan pemahaman tentang pentingnya mendaftarkan suatu usaha dan manfaat sertifikat halal bagi produk usahanya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari dua tujuan yaitu pendampingan dan sosialisasi implementasi Sistem Jaminan Halal dan pendampingan penyerahan dokumen sertifikasi halal ke LPPOM MUI. Hasil dari kegiatan ini adalah kesadaran unit usaha mitra untuk menerapkan sistem jaminan halal dalam usahanya dan pendaftaran unit usaha dalam

¹⁸ Alissa Qotrun Nadya, “Pendampingan Sertifikasi Halal UMKM Desa Pondokagung Kecamatan Kasembon Kabupaten Malang,” *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat* 1, no. 1 (2023): 1–9.

proses sertifikasi halal ke LPPOM MUI. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya terdapat pada lokasi penelitian dan tahun yang diteliti berbeda.

11. Armiani,¹⁹ “Sertifikat Halal Menjadi Strategi Pemasaran Bagi UMKM Nonmuslim dalam Meningkatkan Penjualan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi sertifikasi halal menjadi strategi pemasaran bagi UMKM nonmuslim dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk pangan yang bersertifikasi halal menjadi strategi pemasaran untuk meningkatkan tingkat penjualan pada UMKM di NTB. Para UMKM non muslim setelah mendapatkan legalitas sertifikasi halal dari LPPOM-MUI menunjukkan kenaikan sebesar 30-60% dikarenakan konsumen percaya dan yakin label halal pada kemasan dan restoran yang bersertifikat halal tersebut, walaupun konsumen mengetahui pelaku UMKM nonmuslim. Keterbatasan penelitian ini adalah lokasi objek penelitian hanya pada provinsi NTB dan informannya masih terbatas. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu terdapat pada lokasi penelitian dan tahun yang diteliti berbeda.

¹⁹ Armiani Armiani, B. Basuki, and Septya Nurrahmadani, “Sertifikat Halal Menjadi Strategi Pemasaran Bagi Umkm Nonmuslim Dalam Meningkatkan Penjualan,” in *Prosiding Seminar Stiami*, vol. 8, 2021, 22–27.

12. Fuadi,²⁰ “Studi Literatur Implementasi Sertifikasi Halal Produk UMKM”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan jaminan produk halal pada UMKM di Indonesia. Data yang digunakan dalam analisis yang berkaitan dengan topik penelitian diambil dari berbagai literatur, baik dari buku maupun artikel jurnal. Data dari berbagai sumber kemudian dianalisis dengan menggunakan pendekatan *literature review*. Dalam mendorong penerapan standar halal di mana salah satu hal yang diperlukan adalah sertifikasi halal, dikeluarkan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal, Pasal 4 menyatakan bahwa sertifikasi produk halal adalah wajib. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kepustakaan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu penelitian sekarang tidak membahas teori literatur, lokasi penelitian, dan tahun yang diteliti juga berbeda.
13. Al Maidah,²¹ “Tinjauan Maqasidus Syariah Tentang Sertifikasi Halal Dengan Skema *Self Declare* (Studi di Pelaku Usaha Kerupuk Udang Aconk, Dsn. Junganyar Pesisir, Kec. Socah, Kab. Bangkalan)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tinjauan sertifikasi halal dengan skema *self declare* dalam pandangan maqasidus syariah (Studi di Pelaku Usaha Kerupuk Udang Aconk, Dsn. Junganyar Pesisir, Kec. Socah, Kab. Bangkalan). Pada Penelitian

²⁰ Soemitra and Nawawi, “Studi Literatur Implementasi Sertifikasi Halal Produk UMKM.” *Jurnal EMT KITA*, No.1 Vol.6 (2022) 118-125.

²¹ Hammam, “Tinjauan Maqasidus Syariah Tentang Sertifikasi Halal Dengan Skema Self Declare (Studi Di Pelaku Usaha Kerupuk Udang Aconk, Dsn. Junganyar Pesisir, Kec. Socah, Kab. Bangkalan).” *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1, Vo.2 (2022) 536-551.

ini metode yang akan digunakan adalah deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif melibatkan konsep yang konseptualisasi yang mana penulis ingin terfokus pada bagaimana mendapatkan fakta-fakta dengan teliti dan jelas. Jadi dalam penelitian ini sertifikasi halal dengan skema *self declare* dalam maqasidus syariah merupakan sebuah pokok yang sifatnya dharuriyat, karena skema *self declare* bagi UMK dalam pandangan penulis adalah sesuatu hal yang sifatnya dharuriyat (kebutuhan primer). Sesuai fungsinya sertifikasi halal dengan skema *self declare* ini sesuai dengan ketentuan syar'i dalam mencapai sebuah tujuan yaitu kemaslahatan, yaitu dalam rangka menjaga agama (hifzh al-din), membantu umat muslim dalam memilih apa saja yang halal dikonsumsi, sehingga memberlakukan sertifikasi halal sangat penting bagi konsumen. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori *self declare*. Adapun perbedaannya yaitu terdapat pada lokasi penelitian dan tahun yang diteliti berbeda.

14. Khoirun Nisak,²² “Pengembangan UMKM Melalui Peningkatan pengemasan dan pemasaran berbasis digital di desa grogol kecamatan sawoo kabupaten ponorogo”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menggambarkan perencanaan, pelaksanaan, serta dampak pelaksanaan dari diadakannya pelatihan pengemasan dan pemasaran secara digital untuk para pelaku UMKM di desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo. Adapun hasilnya adalah dari pendampingan UMKM di antaranya bantuan pengenalan produk, pembuatan logo,

²² Khoirun Nisak, “Pengembangan UMKM Melalui Peningkatan Pengemasan Dan Pemasaran Berbasis Digital Di Desa Grogol Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo,” in *The 4th International Conference on University Community Engagement (ICON-UCE 2022)*, vol. 4, 2022, 66–70.

produk menjadi menarik, pembuatan pamflet, usulan alternatif kemasan produk, perbaikan produk, hingga mendaftarkan produk usaha ke PIRT. Proses pelatihannya dengan melakukan pendampingan pada para pelaku UMKM yang telah bersedia mengikuti pelatihan. Dampak dari adanya pelatihan ini adalah produk UMKM menjadi lebih baik dari segi pengemasan dan lebih mudah dikenal masyarakat. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu penelitian sekarang tidak membahas teori *self declare*. Selain itu lokasi penelitian dan tahun yang diteliti juga berbeda.

15. Husna Ni'matul Ulya dan Ravina Putri Agustin,²³ “Penguatan UMKM Melalui Pembuatan Merek Dagang dan Label Pada UMKM Jajanan Camilan di Desa Joresan Mlarak Ponorogo”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk penguatan UMKM melalui pembuatan merek dan label pada produk jajanan camilan. Dengan menggunakan Pendekatan ABCD (Asset Based Community Development), penulis melakukan langkah yang meliputi inkulturasi, discovery, design, define, dan reflection. Berangkat dari permasalahan tersebut, penulis tertarik untuk mengambil aspek perekonomian sebagai program KPM DDR di desa Joresan. Dengan dilakukannya penguatan UMKM melalui pembuatan merek dagang, perbaikan label produk dan membantu proses produksi untuk usaha jajanan ringan serta membantu melakukan pemasaran gratis untuk produk/jasa dengan bekerjasama dengan peserta KPM

²³ Husna Ni'matul Ulya dan Ravina Putri Agustin, “Penguatan UMKM Melalui Pembuatan Merek Dagang Dan Label Pada UMKM Jajanan Camilan Di Desa Joresan Mlarak Ponorogo,” *Amaluna: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 1 (2022): 58–70.

DDR desa Joresan dan Karang Taruna Jaga Karsa desa Joresan. Dari hasil pelaksanaan program tersebut, produk jajanan ringan mengalami peningkatan produksi. Sedangkan dalam pelaksanaan program pemasaran online, telah berhasil mengenalkan produk/jasa desa Joresan. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas teori UMKM. Adapun perbedaannya yaitu penelitian sekarang tidak membahas teori *self declare*. Selain itu lokasi penelitian dan tahun yang diteliti juga berbeda.

Berdasarkan hasil penelusuran literatur di atas maka dapat disimpulkan bahwa penelitian yang saya lakukan ini belum pernah ada yang membahas atau mengkaji sebelumnya. Penelitian-penelitian terdahulu masih terfokus pada pendampingan sertifikasi halal, tinjauan berdasarkan hukum, dan tinjauan maqasidus syariah tentang sertifikasi halal. Sedangkan fokus penelitian ini adalah analisis SWOT implementasi program halal *self declare* terhadap peningkatan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan Analisa Deskriptif Kualitatif yang menganalisa data-data temuan dari lapangan untuk kemudian diuraikan dan akhirnya diperoleh gambaran yang utuh mengenai masalah yang diteliti.

Adapun pendekatan penelitian yang akan dilakukan adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif, di mana peneliti melakukan *field study* atau studi lapangan untuk mengetahui

bagaimana penerapan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung. Pada penelitian ini, peneliti akan terjun langsung ke lokasi objek yang akan diteliti yaitu UMKM di Kecamatan Pulung. Objek penelitian ini adalah program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung dan subjek dari penelitian ini adalah pelaku UMKM di Kecamatan Pulung.

Dalam hal ini peneliti menambahkan bahwa penelitian kualitatif, data yang terkumpulkan adalah berupa kata-kata, bukan angka. Selain itu, semua yang di kumpulkan kemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah di ketahui. Dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut.

2. Lokasi/Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Pulung. Alasan peneliti memilih lokasi ini adalah karena masih banyak ditemukan UMKM yang belum menerapkan program sertifikasi halal, padahal sebagian besar dari pelaku UMKM tersebut sudah mengetahui adanya program sertifikasi halal beserta manfaat yang akan diperolehnya ketika menerapkan program tersebut.

3. Data dan Sumber Data

Data berfungsi untuk menjawab masalah penelitian secara obyektif dan valid. Adapun data itu sendiri merupakan keterangan-

keterangan atau fakta dari suatu hal yang digambarkan melalui kalimat, angka, kode, ataupun symbol.²⁴

Adapun data yang dibutuhkan penulis untuk memecahkan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penyusunan penelitian ini adalah:

- a. Data tentang strategi pemerintah dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung.
- b. Data tentang faktor pendukung dan penghambat pelaku UMKM terhadap penerapan program halal *self declare* di Kecamatan Pulung.
- c. Data dampak dari penerapan program halal *self declare* terhadap peningkatan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung.

Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini merupakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer yaitu sumber data yang di peroleh langsung dari sumber aslinya. Dalam hal ini sumber data diperoleh dari narasumber melalui wawancara dengan pihak yang terkait, seperti Petugas Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan (Perindag), dan beberapa pelaku UMKM yang belum menerapkan sertifikasi halal dan yang sudah menerapkan sertifikasi halal. Sedangkan sumber data sekunder yaitu sumber data yang diperoleh dari data tertulis yang sesuai dengan topik

²⁴ Anak Agung Putu Agung, Anik Yuesti, *Metode Penelitian Bisnis Kuantitatif dan Kualitatif*, (Bali:CV, Noah Aletheia, 2019),61.

penelitian, dalam bentuk dokumen, foto, buku laporan, ataupun karya ilmiah lainnya.²⁵

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses tanya jawab lisan di mana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila penelitian ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.²⁶

Dalam penelitian ini, peneliti akan mengajukan berbagai macam pertanyaan baik terstruktur maupun tidak terstruktur guna memperoleh data yang diperlukan sesuai tujuan penelitian. Adapun pihak-pihak yang akan dimintai informasi antara lain yaitu Petugas Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan (Perindag), dan beberapa pelaku usaha yang belum menerapkan sertifikasi halal dan yang sudah menerapkan sertifikasi halal.

b. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Observasi menjadi salah satu teknik pengumpulan data apabila sesuai dengan tujuan penelitian,

²⁵ Anak Agung Putu Agung, Anik Yuesti, *Metode Penelitian Bisnis Kuantitatif dan Kualitatif*, (Bali:CV, Noah Aletheia, 2019), 61.

²⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. 195-198.

direncanakan dan di catat secara sistematis, serta dapat dikontrol keandalan dan kesahihannya. Dalam penelitian ini peneliti langsung terjun ke lokasi untuk melakukan pengamatan serta untuk mengetahui program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM.²⁷

5. Teknik Pengolahan Data

Data yang diperoleh diolah melalui tiga tahapan yaitu, pemaparan data berdasarkan pada sistematika yang telah ditetapkan (*display*), memilah data yang relevan dengan pembahasan penelitian (*reduction*), dan melakukan penarikan kesimpulan (*conclusion*).²⁸

6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Metode analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Oppurtunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Definisi dari SWOT adalah :

a. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan merupakan faktor internal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya.

²⁷ Ibid., 293.

²⁸ Umar Sidiq, Miftachul Choiri, and Anwar Mujahidin, "Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan," *Journal of Chemical Information and Modeling* 53, no. 9 (2019): 1–228.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi tapi tidak dimiliki oleh organisasi.

c. Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah faktor yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi organisasi atau program kita untuk memanfaatkannya.

d. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah faktor negatif dari lingkungan yang memberikan hambatan bagi berkembangnya atau berjalannya sebuah organisasi dan program.²⁹

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah gambaran yang jelas dan memberikan pembahasan general, struktur pembahasan dalam penelitian ini secara sistematis, maka dikelompokkan menjadi lima bab yang didalamnya terdapat sub-sub yang saling berkaitan. Adapun sub-sub bab tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menyajikan ringkasan judul studi, isu-isu yang muncul, formula penelitian, tujuan penelitian, keunggulan penelitian, dan teknik penelitian yang telah dipelajari

²⁹ Sandy Wiatma Putra, "Analisis Bauran Promosi Menggunakan Metode Swot Pada Auto 2000 Soekarna-Hatta Bandung Tahun 2018", *e-Proceeding of Applied Science*, Vol.4, No.2 Agustus 2018.

peneliti sebelumnya dalam kaitannya dengan tema-tema yang dibahas.

BAB II : KAJIAN TEORI

Bab ini menyajikan pemahaman mendasar tentang teori yang diterapkan untuk memeriksa masalah dalam penelitian. Terkait dengan analisis SWOT implementasi program halal *self declare* untuk meningkatkan angka pasar UMKM di kecamatan pulung.

BAB III : PAPARAN DATA

Bab ini memberikan tentang data penelitian, yang meliputi strategi pemerintah dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di kecamatan pulung, faktor pendukung dan penghambat pelaku UMKM terhadap penerapan program halal *self declare* di kecamatan pulung, dan dampak dari penerapan program halal *self declare* terhadap peningkatan pangsa pasar UMKM di kecamatan pulung.

BAB IV : ANALISIS

Bab ini menjelaskan bagaimana menggunakan teori untuk memahami fakta dan memberikan solusi untuk pertanyaan rumusan masalah. Hasil dari analisis SWOT implementasi program halal *self declare* untuk meningkatkan angka pasar UMKM di kecamatan pulung.

BAB V : PENUTUP

Temuan penelitian tentang strategi pemerintah dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di kecamatan pulung diuraikan dalam bab ini. Saran untuk pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian program halal *self declare* ini juga disediakan dalam bab ini.



BAB II

KAJIAN TEORI ANALISIS SWOT IMPLEMENTASI PROGRAM

HALAL *SELF DECLARE* UNTUK MENINGKATKAN PANGSA

PASAR UMKM

A. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan lah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim kata-kata *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Oportunities* (peluang), *Threats* (ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi, termasuk satuan bisnis tertentu. Sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan.¹

Jika dikatakan bahwa analisis SWOT dapat merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategik, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk minimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi. Jika para penentu strategi perusahaan mampu melaksanakan kedua hal tersebut dengan tepat, biasanya upaya untuk

¹ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 172.

memilih dan menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang diharapkan.²

1. Faktor-faktor berupa kekuatan

Faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber, keterampilan, produk andalan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari para pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan. Contoh-contoh bidang-bidang keunggulan itu antara lain ialah kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, hubungan dengan pemasok, loyalitas pengguna produk dan kepercayaan para berbagai pihak yang berkepentingan.

2. Faktor-faktor berupa kelemahan

Jika orang berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu satuan bisnis, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar,

² Ibid.

produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

3. Faktor peluang

Definisi sederhana tentang peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain ialah:

- a. Kecenderungan penting yang terjadi di kalangan pengguna produk,
- b. Identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian,
- c. Perubahan dalam kondisi persaingan,
- d. Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha,
- e. Hubungan dengan para pembeli yang akrab, dan
- f. Hubungan dengan pemasok yang harmonis.³

4. Faktor ancaman

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun di masa depan. Berbagai contohnya antara lain, adalah:

- a. Masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis,
- b. Pertumbuhan pasar yang lamban,

³ Ibid., 173.

- c. Meningkatnya posisi tawar pembeli produk yang dihasilkan,
- d. Menguatnya posisi tawar pemasok bahan mentah atau bahan baku yang diperlukan untuk diproses lebih lanjut menjadi produk tertentu,
- e. Perkembangan dan perubahan teknologi yang belum dikuasai, dan
- f. Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang sifatnya restriktif.

Penting untuk menyadari bahwa berbagai faktor kekuatan dan kelemahan yang sifatnya kritikal berperan sangat penting dalam membatasi usaha pencaharian berbagai alternatif dan pilihan strategik untuk digunakan. Dengan perkataan lain, dengan menggunakan analisis SWOT kompetensi khusus yang dimiliki dan kelemahan yang menonjol dapat dinilai dan dikaitkan dengan berbagai faktor penentu keberhasilan satuan usaha.⁴

Pengalaman banyak perusahaan menunjukkan bahwa analisis SWOT dapat diterapkan dalam paling sedikit tiga bentuk untuk membuat keputusan yang sifatnya strategik pula. Pertama, analisis SWOT memungkinkan para pengambil keputusan kunci dalam suatu perusahaan menggunakan kerangka berpikir yang logis dalam pembahasan yang mereka lakukan yang menyangkut situasi dalam mana organisasi berada, identifikasi dan analisis berbagai alternatif yang layak untuk dipertimbangkan dan, akhirnya, menjatuhkan pilihan pada alternatif yang diperkirakan paling ampuh. Kerangka berpikir

⁴ Ibid.

yang logis tersebut sungguh penting artinya dalam proses analisis karena:

- a. Suatu hal yang bagi seorang pengambil keputusan merupakan peluang, mungkin dipandang oleh pengambil keputusan yang lain sebagai ancaman,
- b. Satu faktor tertentu yang bagi seorang manajer dipandang sebagai kekuatan, tidak mustahil, karena perspektif yang berbeda, dilihat oleh manajer yang lain sebagai kelemahan,
- c. Peraturan kekuatan yang terjadi dalam organisasi dapat berakibat pada cara pandang yang berlainan atas suatu faktor yang sama.⁵

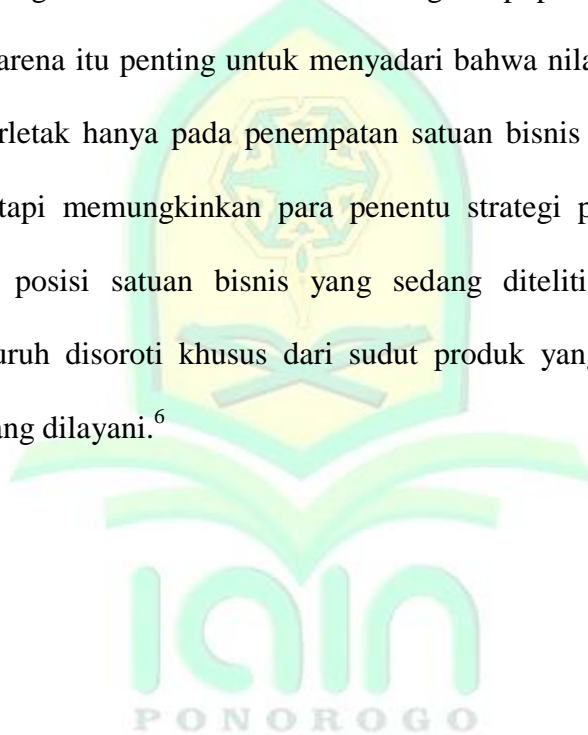
Oleh karena itulah dikatakan bahwa kerangka berpikir yang logis dan seragam harus mencakup semua aspek dalam kehidupan perusahaan karena dalam hal demikian upaya mencari, menentukan jumlah dan menganalisis berbagai alternatif untuk tiba pada pilihan yang diandang paling tepat akan menjadi lebih lancar.

Kedua: Penerapan kedua dari analisis SWOT ialah dengan membandingkan secara sistematis antara peluang dan ancaman eksternal di satu pihak dan kekuatan dan kelemahan internal di lain pihak. Maksud utama penerapan pendekatan ini ialah untuk mengidentifikasi dan mengenali satu ddari empat pola yang bersifat khas dalam keselarasan situasi internal dan eksternal yang dihadapi oleh satuan bisnis yang bersangkutan.

⁵ Ibid., 173-175.

Ketiga: setiap orang yang sudah memahami dan pernah menggunakan analisis SWOT pasti menyadari bahwa tantangan utama dalam penerapan analisis SWOT terletak pada identifikasi dari posisi sebenarnya suatu satuan bisnis. Dikatakan demikian karena tidak mustahil suatu satuan bisnis yang menghadapi berbagai peluang juga harus berupaya menghilangkan berbagai ancaman. Mungkin pula terjadi bahwa satuan bisnis mempunyai berbagai kelemahan, tetapi juga berbagai faktor kekuatan dalam menghadapi pesaing.

Karena itu penting untuk menyadari bahwa nilai analisis SWOT tidak terletak hanya pada penempatan satuan bisnis pada sel tertentu akan tetapi memungkinkan para penentu strategi perusahaan untuk melihat posisi satuan bisnis yang sedang diteliti tersebut secara menyeluruh disoroti khusus dari sudut produk yang dihasilkan dan pasar yang dilayani.⁶



⁶ Ibid., 175-177.

Tabel 2.1

Tabel Matriks SWOT

FAKTOR INTERNAL FAKTOR EKSTERNAL	KEKUATAN (S) Daftarlah semua kekuatan disini	KELEMAHAN (W) Daftarlah semua kelemahan internal disini
Opportunities (O) Daftarlah semua peluang eksternal disini	Strategi SO Gunakanlah strategi yang memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang	Strategi WO Gunakanlah strategi yang memanfaatkan peluang dengan mengurangi/mengatasi kelemahan
Ancaman (T) Daftarlah semua ancaman eksternal disini	Strategi ST Gunakanlah strategi menggunakan kekuatan menghadapi ancaman	Strategi WT Gunakanlah strategi yang memperkecil kelemahan untuk menghadapi ancaman

Matriks ini menjelaskan bahwa ada empat strategi yang bisa dikembangkan:

1) Strategi SO

Strategi yang memanfaatkan kekuatan agar peluang yang ada bisa dimanfaatkan.

2) Strategi WO

Strategi yang mencoba meminimalkan kelemahan atau memperbaiki kelemahan dalam rangka mencoba meraih peluang yang ada.

3) Strategi ST

Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mencoba mengatasi atau memperkecil ancaman yang dihadapi.

4) Strategi WT

Strategi yang mencoba meminimalkan atau mengurangi kelemahan dalam rangka mencegah ancaman yang harus dihadapi.⁷

B. Self Declare

1. Pengertian *Self Declare*

Self declare adalah pernyataan status halal produk UMKM secara mandiri. Pelaku usaha dapat melakukan *self declare* jika telah memenuhi syarat tertentu, yakni harus ada pendampingan oleh ahli, serta proses Komisi Fatwa MUI. Meski bersifat *self declare* sertifikat halal tetap harus dikeluarkan untuk memudahkan masyarakat mengetahui kehalalan suatu produk.⁸

Self declare memiliki arti pernyataan pelaku usaha, yaitu merupakan sebuah pernyataan pelaku usaha mikro dan kecil yang berdasarkan standar halal yang ditetapkan oleh BPJHP. Paling sedikit standar halal terdiri dari. a). Adanya sebuah pernyataan pelaku usaha

⁷ Taufiq Amir, *Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), 119.

⁸ Rafianti, Krisna, and Radityo, "Dinamika Pendampingan Manajemen Halal Bagi Usaha Mikro Dan Kecil Melalui Program Self Declare."

yang berupa akad atau sebuah ikrar yang berisi : kehalalan produk dan bahan yang digunakan dan PPH (Proses Produk Halal). b). Harus ada pendamping PPH (Proses Produk Halal). Sedangkan kriteria umum *self declare* yaitu, a). Produk tersebut tidak beresiko atau produk tersebut menggunakan bahan yang sudah dipastikan kehalalannya. b). Proses produksi produk tersebut harus dipastikan kehalalannya dan harus sederhana.⁹

2. Mekanisme Sertifikasi Halal melalui Program *Self Declare*

Skema *self declare*, biaya permohonan sertifikasi halal dikenakan tarif Rp0,00 (nol rupiah) atau gratis atau tidak dikenai biaya dengan mempertimbangkan kemampuan keuangan negara. Pembebanan biaya layanan permohonan sertifikasi halal dengan pernyataan pelaku usaha berasal dari APBN, APBD, pembiayaan alternatif untuk UMK, pembiayaan dari dana kemitraan, bantuan hibah pemerintah atau lembaga lain, dana bergulir, atau sumber lain yang sah dan tidak mengikat. Hal ini merupakan bagian program dari SEHATI (Sertifikasi Halal Gratis) yang sedianya akan digelar hingga 2024.

Adapun syarat UMKM yang dapat mengajukan *self declare* adalah:

- a. Produk tidak beresiko atau menggunakan bahan yang sudah dipastikan kehalalannya;
- b. Proses produksi yang dipastikan kehalalannya dan sederhana;

⁹ Hammam, “Tinjauan Maqasidus Syariah Tentang Sertifikasi Halal Dengan Skema Self Declare (Studi Di Pelaku Usaha Kerupuk Udang Aconk, Dsn. Junganyar Pesisir, Kec. Socah, Kab. Bangkalan).”

- c. Memiliki hasil penjualan tahunan (omset) maksimal Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah yang dibuktikan dengan pernyataan pelaku usaha);
- d. Memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan modal usaha sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah);
- e. Memiliki lokasi, tempat dan alat Proses Produk Halal (PPH) yang terpisah dengan lokasi, tempat dan alat proses produk tidak halal;
- f. Memiliki atau tidak memiliki surat izin edar (PIRT/MD/UKOT), Sertifikat Laik Higiene Sanitasi (SLHS) untuk produk makanan/minuman dengan daya simpan kurang dari 7 (tujuh) hari, atau izin industri lainnya atas produk yang dihasilkan dari dinas/instansi terkait;
- g. Memiliki outlet dan/atau fasilitas produksi paling banyak 1(satu) lokasi;
- h. Secara aktif telah memproduksi 1 (satu) tahun sebelum permohonan sertifikasi halal;
- i. Produk yang dihasilkan berupa barang (bukan jasa atau usaha restoran, kantin, catering dan kedai/rumah/warung makan);
- j. Bahan yang digunakan sudah dipastikan kehalalannya dibuktikan dengan sertifikat halal atau termasuk dalam daftar bahan sesuai Keputusan Menteri Agama Nomor

1360 Tahun 2021 tentang Bahan yang Dikecualikan dari kewajiban bersertifikat Halal;

- k. Tidak menggunakan bahan yang berbahaya;
- l. Telah diverifikasi kehalanannya oleh pendamping proses produk halal;
- m. Jenis produk/kelompok produk yang disertifikasi halal atau tidak mengandung unsur hewan hasil sembelihan, kecuali berasal dari produsen atau rumah potong hewan/rumah potong unggas yang sudah bersertifikat halal;
- n. Menggunakan peralatan produksi dengan teknologi sederhana atau dilakukan secara manual dan/atau semi otomatis (usaha rumahan bukan usaha pabrik);
- o. Proses pengawetan produk yang dihasilkan tidak menggunakan teknik radiasi, rekayasa genetika, penggunaan ozo (ozonisasi) dan kombinasi beberapa metode pengawetan (teknologi hurdle);
- p. Melengkapi dokumen pengajuan sertifikasi halal dan mekanisme pernyataan pelaku usaha secara online melalui SIHALAL.

Berikut Rincian Tarif Layanan Utama BLU BPJPH untuk layanan Sertifikat Halal untuk Barang dan Jasa (per Sertifikat):

- a. Permohonan Sertifikat Halal dengan Pernyataan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) atau *Self Declare*: Rp0,00

- b. Permohonan Sertifikat Halal (reguler) : a. Usaha Mikro dan Kecil: Rp300.000,00, b. Usaha Menengah: Rp5.000.000,00, c. Usaha Besar dan/atau berasal dari luar negeri: Rp12.500.000,00
- c. Permohonan Perpanjangan Sertifikat Halal: Usaha Mikro dan Kecil: Rp200.000,00, Usaha Menengah: Rp2.400.000,00, Usaha Besar dan/atau berasal dari luar negeri: Rp5.000.000,00, Registrasi Sertifikasi Halal Luar Negeri: Rp800.000.¹⁰

Jalur *self declare* prosesnya didampingi oleh pendamping dengan persyaratan yang mudah. Jalur ini diperuntukkan bagi pelaku usaha Mikro dan Kecil sesuai dengan keputusan kepala BPJPH Nomor 33 Tahun 2020". Bagi pelaku usaha yang ingin mendaftarkan produknya untuk mendapatkan sertifikat halal, bisa mengakses akun SI HALAL melalui "ptsp.halal.go.id". Kategori *self declare* itu meliputi sejumlah kriteria khusus, di antaranya produk produknya sederhana dan tidak berisiko serta proses produksinya menggunakan bahan yang memenuhi bahan-bahan yang dapat dipastikan kehalalannya. Tentunya ada ikrar atau akad halal dan ada persyaratan lainnya yang dilakukan verifikasi oleh pendamping pendamping yang telah melalui pelatihan secara khusus.¹¹

UMKM yang mengajukan sertifikasi halal *self declare* harus melengkapi dokumen pengajuan sertifikasi halal menggunakan

¹⁰ Adistiari Prayoga, "Simak! Biaya Sertifikasi Halal di Indonesia Terbaru", (<https://halal.unair.ac.id>) Diakses Pada Tanggal 4 Februari 2024 Pukul 19.00 WIB.

¹¹ Anita Suri, "Sosialisasi Sertifikasi Dan Labelisasi Halal Pada UMKM DAPUR J24 Di Kecamatan Tambun, Kabupaten Bekasi," *Jurnal Pelita Pengabdian* 1, no. 1 (2023): 102–108.

mekanisme *self declare* online melalui website SIHALAL. Berkas yang harus disiapkan adalah sebagai berikut:

- a. Surat permohonan pendaftaran sertifikat halal oleh pelaku usaha.
- b. Akad pelaku usaha bahwa produk yang digunakan halal.
- c. Dokumen pembelian dari bahan, penyimpanan dan konsumsi bahan bekas. tentang proses produksi, pengemasan, penyimpanan dan pendistribusian.
- d. Pernyataan kesediaan untuk menggunakan Pendamping Proses Produk Halal (PPH).
- e. Penyelia halal berupa salinan KTP, daftar riwayat hidup dan surat penunjukan penyelia halal.
- f. Template manual Sistem Jaminan Produk Halal (SJPH) yaitu selama proses produksi diisi lengkap dengan foto/video terbaru.¹²

Setelah melengkapi semua dokumen persyaratan, pengurus UMKM dapat mendaftar secara online dan menyampaikan pernyataan diri di website <https://ptsp.halal.go.id/>. Setelah itu, proses persetujuan dilakukan oleh PPH dan jika dikonfirmasi oleh pendamping PPH, akan dilanjutkan dengan pengajuan fatwa kepada Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk sertifikasi halal produk. Setelah itu, BPJPH akan menerbitkan Sertifikat Halal yang berisi Fatwa Halal tertulis dari MUI. Proses sertifikasi Halal memakan waktu 30-60 hari kerja.

¹² Khansa Fitria Latifa Hidayat et al., "Pendampingan Penerapan Sistem Jaminan Produk Halal Pada UMKM Omah Kue Uti Atik Di Kota Balikpapan," *Jurnal Abdimas Bina Bangsa* 3, no. 2 (December 22, 2022): 450–457.

Berikut adalah alur proses sertifikasi halal jalur *self declare*: (1) Pelaku usaha UMKM memenuhi persyaratan, (2) Persyaratan pelaku usaha sesuai standar halal, (3) Verifikasi pendamping PPH, (4) Sidang fatwa, (5) Sertifikasi halal.¹³

3. Faktor Pendukung dan Penghambat Penerapan Program Halal *Self Declare*

a. Faktor Pendukung

Hal-hal yang dapat memicu pelaku UMKM mau menerapkan program halal *self declare* adalah sebagai berikut:

1) Adanya dukungan dari pemerintah

Sehati (sertifikasi halal gratis) merupakan program percepatan sertifikasi halal UMKM yang dilakukan oleh pemerintah. Adanya dorongan dan upaya yang dilakukan oleh pemerintah dapat memicu pelaku UMKM dalam menerapkan program halal *self declare*. Pemerintah Indonesia mengandalkan program Sehati untuk mempercepat sertifikasi halal. Bentuk langkah awal sebagai wujud realisasi pemerintah dengan meluncurkan program 1juta dengan target 10juta sertifikat halal di awal melalui program sehati di tahun 2021. Dorongan dan upaya dilakukan oleh pemerintah untuk secara

¹³ Khansa Fitria Latifa Hidayat et al., "Pendampingan Penerapan Sistem Jaminan Produk Halal Pada UMKM Omah Kue Uti Atik Di Kota Balikpapan," *Jurnal Abdimas Bina Bangsa* 3, no. 2 (December 22, 2022): 450–457.

bertahap memberikan bantuan pendaan bagi pelaku UMKM menuju pusat produsen halal dunia di tahun 2024.¹⁴

2) Daya beli konsumen muslim

Konsumen Muslim yang memprioritaskan kehalalan dalam konsumsi mereka akan lebih cenderung memilih produk yang telah terverifikasi halal. Ini tidak hanya mencakup makanan dan minuman, tetapi juga produk lain seperti kosmetik, farmasi, dan produk-produk sehari-hari. dampak positif pada daya beli konsumen Muslim ini juga dapat berdampak pada pertumbuhan bisnis. Perusahaan yang secara konsisten menerapkan sertifikasi halal dapat menarik lebih banyak konsumen Muslim, meningkatkan pangsa pasar, dan menciptakan loyalitas pelanggan.

3) Aspek kesadaran dan pemahaman

Kesadaran dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk memahami dan mengenali suatu peristiwa atau objek tertentu. Hal ini adalah konsep bagaimana mengasosiasikan kesadaran pemahaman tentang suatu peristiwa atau masalah. Kesadaran pelaku UMKM terhadap prinsip kehalalan produk, khususnya berbagai ketentuan yang diatur dalam UU BPJPH (UU No. 33 Tahun 2014). Pemahaman berasal dari kata paham yang mempunyai arti benar terhadap suatu hal. Pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk memastikan apa yang telah

¹⁴ Ahmad Havid Jakiyudin, "Sehati: Peluang Dan Tantangan Pemberian Sertifikasi Halal Gratis Bagi Pelaku UMK Di Indonesia", *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam* Vol. 07, No. 02, Edisi 2022.

disampaikan dan apa yang telah dipahami. Pengetahuan belum tentu dapat memahami sesuatu yang telah dipahami. Sedangkan pemahaman, seseorang tidak hanya mengetahui apa yang dipelajari, tetapi juga memahami makna dari apa yang telah dicapainya.¹⁵

b. Faktor Penghambat

Faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam penerapan program halal *self declare* adalah sebagai berikut:

1) Aspek kesadaran dan pemahaman masih rendah

Kesadaran dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk memahami dan mengenali suatu peristiwa atau objek tertentu. Hal ini adalah konsep bagaimana mengasosiasikan kesadaran pemahaman tentang suatu peristiwa atau masalah. Kesadaran pelaku UMKM terhadap prinsip kehalalan produk, khususnya berbagai ketentuan yang diatur dalam UU BPJPH (UU No. 33 Tahun 2014). Pemahaman berasal dari kata paham yang mempunyai arti benar terhadap suatu hal. Pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk memastikan apa yang telah disampaikan dan apa yang telah dipahami. Pengetahuan belum tentu dapat memahami sesuatu yang telah dipahami. Sedangkan pemahaman, seseorang tidak hanya mengetahui apa yang di

¹⁵ Auratul atifah harbit, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pelaku Usaha Untuk Mengajukan Sertifikasi Halal Produk UMKM Di Kota Balikpapan", *Jurnal Prosiding SNAM PNJ* (2022).

pelajari, tetapi juga memahami makna dari apa yang telah dicapainya.¹⁶

2) Aspek finansial dan aksesibilitas

Penghasilan yang minim dan tidak pasti, menyebabkan pelaku UMKM merasa terbebani untuk mengurus sertifikasi halal. Di sisi lain, kebiasaan pengurusan administrasi secara manual dan keterbatasan penggunaan teknologi informasi juga menjadi hambatan proses pengurusan sertifikasi halal secara online.¹⁷

3) Aspek sosialisasi yang kurang masif

Sehati sebagai program sertifikasi halal gratis melalui jalur *self declare* belum banyak diketahui pelaku UMKM. Penyebaran informasi dan sosialisasi masih banyak yang tumpang tindih antara jalur reguler dan *self declare*. Selama ini pelaku UMKM masih banyak yang berasumsi sertifikat halal itu mahal, tidak ada transparan dari fasilitator dan penyedia layanan, pendaftarannya sulit, hingga tidak adanya kejelasan batas waktu. Padahal sebenarnya sertifikasi ini tidak mempengaruhi komponen biaya secara signifikan karena kurang dari 1% jika dibandingkan dengan pendapatan. Oleh karena itu, pengusaha tidak perlu khawatir tentang

¹⁶ Auratul Atifah Harbit, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pelaku Usaha Untuk Mengajukan Sertifikasi Halal Produk UMKM Di Kota Balikpapan", *Jurnal Prosiding SNAM PNJ* (2022).

¹⁷ Sulasi Rongiyati, "Penyelenggaraan Sertifikasi Halal Skema Self Declare Untuk Usaha Mikro Kecil", *Jurnal Info Singkat* Vol. XV, No. 21/I/Pusaka/November(2023)

pengurangan pendapatan. Apalagi, sertifikasi halal dengan alur *self declare* itu gratis.¹⁸

- 4) Fasilitas, sarana dan prasarana yang dimiliki untuk syarat proses produksi secara halal masih terbatas

Di sisi lain, pelaku UMKM juga belum memiliki dokumen sebagai aspek legal syarat pengurusan sertifikasi halal seperti NIB dan nomor pokok wajib pajak (NPWP).¹⁹

- 5) Proses pengajuan yang rumit dan lama

Jalur *self declare* dianggap rumit dan memakan waktu lama bagi sebagian dari pelaku UMKM. Meskipun biayanya lebih murah dibandingkan dengan jalur reguler. Beberapa faktor yang menyebabkan proses pengajuan sertifikasi halal jalur *self declare* kurangnya sosialisasi dan edukasi, kapasitas pendamping PPH terbatas, proses audit oleh BPJPH, sistem online yang belum maksimal dan masih banyak lagi.²⁰

4. Dampak Penerapan Program Halal *Self Declare*

Penerapan sertifikasi halal jalur *self declare* memiliki tujuan serta manfaat, yang diantaranya sebagai berikut:

- a. Keterjangkauan dan Kemudahan

Salah satu manfaat utama dari Sertifikasi Halal *Self Declare* adalah keterjangkauan. Sebagian besar UMKM mungkin tidak

¹⁸ Nur Kasanah, "Potensi, Regulasi, dan Problematika Sertifikasi Halal Gratis", *Journal of Economics, Law, and Humanities*, Vol.1 No.2 (2022).

¹⁹ Sulasi Rongiyati, "Penyelenggaraan Sertifikasi Halal Skema Self Declare Untuk Usaha Mikro Kecil", *Jurnal Info Singkat* Vol. XV, No. 21/1/Pusaka/November (2023)

²⁰ Ika Wahyuni, "Persepsi UMKM Tentang Regulasi Sertifikasi Halal Jalur Self Declare Di Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan", *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* Vol. 6, No 1, (Mei 2023).

mampu membayar biaya yang terkait dengan proses sertifikasi formal yang harus melalui BPJPH (Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal). Dengan Sertifikasi Halal *Self Declare*, mereka dapat menyatakan kehalalan produk mereka tanpa harus merogoh kocek dalam-dalam. Ini sangat penting, terutama bagi produsen skala kecil yang mungkin memiliki keterbatasan sumber daya keuangan.

b. Mencapai Pasar Umat Muslim

Indonesia adalah negara dengan populasi umat Muslim terbesar di dunia. Ini berarti ada permintaan yang besar untuk produk halal di pasar domestik. Dengan memiliki label “halal” pada produk mereka, UMKM dapat lebih mudah memasuki pasar yang ditujukan untuk umat Muslim. Kebanyakan umat Muslim di Indonesia cenderung memilih produk yang memiliki sertifikasi halal, sehingga Sertifikasi Halal *Self Declare* dapat membantu produk UMKM lebih mudah diterima oleh konsumen Muslim.

c. Peningkatan Daya Saing

Di dunia yang semakin kompetitif, UMKM harus mencari cara untuk meningkatkan daya saing mereka. Sertifikasi Halal *Self Declare* memberikan kesempatan bagi UMKM untuk melibatkan diri dalam pasar yang memiliki permintaan tinggi untuk produk halal. Ini dapat membantu mereka bersaing dengan produsen besar dan mengukuhkan posisi mereka di pasar.

d. Kepatuhan terhadap Nilai Keagamaan

Bagi banyak produsen, aspek keagamaan dalam produksi dan pemasaran produk mereka sangat penting. Sertifikasi Halal *Self Declare* adalah cara yang memungkinkan mereka untuk memenuhi kepatuhan terhadap nilai-nilai keagamaan mereka tanpa harus melalui proses yang rumit dan mahal. Ini penting terutama bagi produsen yang melihat pentingnya produk halal dalam Islam.

e. Pengakuan Pasar Global

Apalagi saat ini, pasar global menjadi semakin terbuka dan terhubung. Produk UMKM yang memiliki label halal dapat lebih mudah menembus pasar global di mana permintaan akan produk halal semakin meningkat. Hal ini dapat membantu ekspansi bisnis mereka ke luar negeri dan meningkatkan potensi penjualan internasional.

Tak hanya itu, Sertifikasi Halal *Self Declare* juga memudahkan UMKM untuk berpartisipasi dalam pameran dan acara promosi yang bertemakan halal. Ini dapat membantu produk mereka mendapatkan lebih banyak perhatian dan meningkatkan eksposur di kalangan konsumen yang memperhatikan kehalalan produk.²¹

²¹ “Manfaat Sertifikasi Halal *Self Declare* untuk UMKM”
(<https://sertifikasihalalindonesia.com/2023/11/manfaat-sertifikasi-halal-self-declare-untuk-umk/>)
Diakses Pada Tanggal 20 April 2024 Pukul 20.00 WIB.

C. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan suatu jenis usaha produksi yang dimiliki oleh perseorangan atau badan komersil, dan biasanya melakukan berbagai kegiatan perdagangan dengan ciri atau karakteristiknya yang berbeda. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mendominasi ekonomi maju dan berkembang, hal itu bisa dilihat dari bertambahnya lapangan pekerjaan yang ada. UMKM harus didorong dan terus didukung untuk berkembang. Hal ini sangat penting agar tujuan ekonomi dan tujuan sosial seperti pengentasan kemiskinan, dan peningkatan standar hidup dapat diwujudkan.²²

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kumpulan perusahaan yang heterogen dalam ukuran dan sifat, di mana apabila dipergunakan secara bersamaan, akan memiliki partisipasi langsung dan tidak langsung yang signifikan dalam produksi nasional, penyebaran tenaga kerja dan penciptaan lapangan kerja.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literature menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah didefinisikan sebagai berikut.

²² Kurnia Cahya Lestari and Arni Muarifah Amri, *Sistem Informasi Akuntansi (Beserta Contoh Penerapan Aplikasi Sia Sederhana Dalam UMKM)* (Deepublish, 2020).

- a) Pasal 1 (1) Usaha mikro adalah usaha produktif perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana yang sudah diatur dalam undang-undang.
- b) Pasal 1 (2) Usaha kecil ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana diatur dalam undang-undang.
- c) Pasal 1 (3) Usaha Menengah ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung ataupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana yang diatur dalam undang-undang.²³

2. Sejarah Pengembangan UMKM

Peristiwa krisis ekonomi tahun 1997–1998 membuktikan biasanya UMKM merupakan penyelamat perekonomian bangsa. Menurut data Badan Pusat Statistik, UMKM memiliki pada masa itu mampu menyerap 85-107 Juta tenaga kerja sampai tahun

²³ Wahyuni and Sarkawi, “Persepsi UMKM Tentang Regulasi Sertifikasi Halal Jalur Self Declare Di Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan.”

2012. Jumlah pelaku usaha pun juga semakin bertambah hingga mencapai 56.539.560 unit, di mana 99,99% merupakan usaha mikro kecil menengah, dan 0,01% merupakan usaha skala besar.²⁴

Adanya krisis ekonomi membuat banyak perusahaan terpaksa memberhentikan pegawainya, sehingga jumlah pengangguran meningkat. Pegawai-pegawai tersebut selanjutnya memilih untuk bekerja sendiri dengan mendirikan usaha-usaha skala kecil sehingga hal ini menjadi salah satu alasan mengapa UMKM justru bertambah jumlahnya pada masa krisis.

Selain itu yang membuat UMKM mampu bertahan ditengah krisis ekonomi adalah kebanyakan pelaku UMKM belum mendapatkan permodalan dari bank, sehingga saat kondisi perbankan memburuk (naiknya suku bunga) tidak memberikan dampak terhadap pelaku usaha itu sendiri.

Semakin kesini pertumbuhan UMKM pun semakin beragam, terlebih dengan terbukanya pasar di dalam maupun luar negeri yang mampu membuat peredaran barang dan jasa semakin bebas. Hal ini dikhawatirkan akan menjadi ancaman bagi para pelaku UMKM yang belum siap secara kualitas baik produk, teknologi maupun SDM, sehingga kontribusinya terhadap perekonomian nasional tidak bisa maksimal. Untuk itu, pembinaan dan pengembangan UMKM sangatlah penting untuk dilakukan demi terangkatnya perekonomian.²⁵

²⁴ Yuli Rahmini Suci, "Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah," UU No. 20 Tahun 2008, No. 1 (2008): 1-31.

²⁵ Sigit Sapto Nugroho, *Hukum Koperasi Usaha Potensial dan UMKM*, (Solo: Taujih, 2018), 104-105.

3. Kriteria UMKM

Kriteria UMKM dibagi berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki masing-masing badan usaha sebagaimana rumusan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, sedangkan pengelompokan berdasarkan jumlah karyawan yang terlibat dalam sebuah usaha tidak dirumuskan dalam undang-undang tersebut.

Tabel 2.2

Kriteria UMKM berdasarkan Aset dan Omset

No.	Uraian	Aset	Omset
1.	Usaha Mikro	Maks Rp50 juta	Maks Rp300 juta
2.	Usaha Kecil	>Rp 50 – 500 juta	>Rp 300 – 2,5 milyar
3.	Usaha Menengah	>Rp500 juta – 1 milyar	>Rp2,5 milyar – 50 milyar

Tabel 2.3

Kriteria UMKM berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

No.	Kelompok UMKM	Jumlah Tenaga Kerja
1.	Usaha Mikro	Kurang dari 4 orang
2.	Usaha Kecil	5 sampai 19 orang
3.	Usaha Menengah	20 sampai 99 orang

Sumber: BPS

4. Ciri-Ciri UMKM

Perbedaan UMKM tidak hanya dilihat dari aspek aset, omset dan jumlah tenaga kerja. UMKM dapat pula dibedakan berdasarkan ciri-ciri yang terdapat dalam UMKM. Menurut Saifuddin Sarief ciri-ciri usaha mikro, antara lain:²⁶

- a) Belum melakukan manajemen/pencatatan keuangan, sekalipun yang sederhana atau masih sedikit yang mampu membuat neraca usaha.
- b) Pengusaha atau SDM pendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD, dan belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- c) Pada umumnya, tidak/belum mengenal perbankan, tetapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak.
- d) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas termasuk NPWP.
- e) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki pada umumnya kurang dari 4 orang.
- f) Perputaran usaha umumnya cepat, mampu menyerap dana yang relatif besar.
- g) Pada umumnya pelaku usaha mikro memiliki sifat tekun, sederhana, serta dapat menerima bimbingan.

²⁶ Istigfaroh Nur Rohmah, "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus UMKM Omah Susu Di Singolangu Magetan)" (PhD Thesis, IAIN Ponorogo, 2022).

Ciri-ciri usaha kecil antara lain:

- a) Pada umumnya, sudah melakukan pembukuan, walaupun masih sederhana.
- b) SDM sudah lebih maju dengan rata-rata pendidikan SMA dan sudah memiliki pengalaman usaha.
- c) Pada umumnya sudah memiliki usaha dan persyaratan lainnya termasuk NPWP.
- d) Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan, tetapi business planning, studi kelayakan, dan proposal kredit kepada bank sehingga masih sangat memerlukan jasa pendampingan.²⁷

Ciri-ciri usaha menengah antara lain:

- a) Pada umumnya, telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern dengan pembagian tugas yang jelas antara bagian keuangan, pemasaran dan produksi.
- b) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan pengauditan dan penilaian atau pemeriksaan
- c) Telah melakukan pengaturan atau pengelolaan dan menjadi anggota organisasi perburuhan.
- d) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas.
- e) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.

²⁷ M. Azrul Tanjung, “Koperasi dan UMKM Sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia”, (PT Gelora Aksara Pratama, 2017), 92-93.

- f) Belum memiliki akses ke perbankan tetapi sebagian sudah memiliki akses non bank.
- g) Tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas.²⁸

5. Faktor Pendukung dan Penghambat UMKM

Kekuatan potensial yang dimiliki UMKM bisa menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang, yaitu sebagai berikut:

- a) Peran industri kecil dalam penyediaan lapangan kerja patut diperhitungkan, diperkirakan dapat menyerap hingga 50% tenaga kerja yang ada.
- b) Adanya usaha kecil dan menengah dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
- c) Melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- d) Industri kecil mampu memanfaatkan sumber daya alam yang ada di sekitar.
- e) Usaha kecil dan menengah memiliki potensi untuk terus berkembang kedepannya.

UMKM memiliki kelemahan yang sering menjadi faktor penghambat dan permasalahan, ada dua faktor yaitu:

- a. Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:
 - a) Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia

²⁸ Ibid.

- b) Kendala pemasaran produk, karena kurang mampu dalam mengaksesnya khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar
 - c) Banyaknya konsumen yang belum percaya mengenai mutu dari produk
 - d) Kendala permodalan usaha sebagian besar usaha hanya mengandalkan modal sendiri yang relative kecil jumlahnya.
- b. Faktor eksternal, merupakan masalah yang muncul dari luar UMKM seperti dari pihak pengembang dan Pembina UMKM. Bisa jadi solusi atau saran yang di berikan tidak tepat sasaran, tidak adanya pendampingan serta program yang tidak jelas kelanjutannya.²⁹

A. Konsep Strategi Pemerintah dalam Peningkatan Pangsa Pasar UMKM

Secara bahasa strategi berasal dari kata *strategic* yang berarti menurut siasat atau rencana dan *strategy* yang berarti ilmu siasat.³⁰ Menurut istilah strategi adalah rencana yang cermat mengenal kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.³¹ Strategi yaitu tindakan yang bersifat terus menerus, mengalami peningkatan dan dilakukan sesuai sudut pandang tentang apa yang diinginkan dan diharapkan oleh konsumen di masa depan.

²⁹ Rohmah, "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus UMKM Omah Susu Di Singolangu Magetan)."

³⁰ John M Echols, Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2007), 701.

³¹ Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, ed. 3 cet. 3, (Jakarta: PT Balai Pustaka, 2005), 423.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategi terus berkembang. Definisi strategi pertama yang dikemukakan oleh Chandler menyebutkan bahwa strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun.³²

Sebagaimana yang dikutip oleh Husein Umar “*Strategic Management In Action*”. Menurut Sukristono, strategi adalah sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan menurut Hamel dan Prahalad, strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.³³ Dengan demikian strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competition*).³⁴

Strategi yaitu suatu seni menggunakan kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai sasarannya melalui hubungan yang

³² Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2015),3-4.

³³ Husein Umar, *Strategi Management in Action*, (Jakarta: PT Gramedia Utama, 2001), 31.

³⁴ Ibid., 33.

efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang paling menguntungkan. Pada dasarnya strategi itu sangat penting dipahami oleh setiap eksekutif, manajer, kepala atau ketua, direktur, pejabat senior dan junior, pejabat tinggi, menengah, dan rendah. Hal ini harus dihayati karena strategi dilaksanakan oleh setiap orang pada setiap tingkat.

Pemerintah di tinjau dari pengertiannya adalah *the authoritative direction and administration of the affairs of men/women in a nation state, city, ect*, artinya dalam bahasa Indonesia Pemerintah sebagai pengarah dan mengatur jalannya administrasi yang berwenang atas kegiatan masyarakat dalam sebuah negara, kota dan sebagainya. Adapun Pemerintahan dapat juga diartikan sebagai suatu lembaga atau badan yang menyelenggarakan pemerintahan negara, negara bagian, atau kota dan sebagainya.³⁵

Pengertian pemerintah di lihat dari sifatnya yaitu pemerintah dalam arti luas meliputi seluruh kekuasaan yaitu kekuasaan legislatif, kekuasaan eksekutif, dan 18 kekuasaan yudikatif. Sedangkan pemerintah dalam arti sempit hanya meliputi cabang kekuasaan eksekutif saja. Jadi menurut definisi di atas maka dapat ditarik kesimpulan yaitu strategi pemerintah adalah sebuah seni atau rencana yang akan dilakukan suatu lembaga atau instansi pemerintah untuk memberikan pengarahan dan administrasi yang berwenang atas setiap kegiatan masyarakat di dalam suatu Negara.

Rencana strategi merupakan perencanaan yang dilakukan oleh pimpinan organisasi dengan fokus pada visi, misi, falsafah, dan strategi organisasi untuk mencapai tujuan organisasi dalam jangka waktu

³⁵ Wina Ayu Giswanti, "Strategi Pemerintah Dalam Penerapan Sistem Informasi dan Aduan Online di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Sidenreng Rappang", *Skripsi* (Makassar: UNMUH Makassar, 2018), 17-18.

menengah antara 3-5 tahun. Adapun Indikator Strategi Pemerintah dalam peningkatan pangsa pasar UMKM diantaranya :

a. Edukasi dan sosialisasi

Pemerintah gencar melakukan edukasi dan sosialisasi program halal *self declare* kepada UMKM melalui berbagai media, seperti seminar, pelatihan, dan platform online. Materi edukasi difokuskan pada pemahaman tentang konsep halal *self declare*, persyaratan, dan tata cara pengajuan sertifikasi. Pemerintah bekerja sama dengan berbagai pihak, seperti Lembaga Pemeriksa Halal (LPH), organisasi pengusaha, dan komunitas, untuk menyebarkan informasi tentang program halal *self declare*.

b. Pendampingan dan pembinaan

Pemerintah menyediakan pendampingan dan pembinaan bagi UMKM yang ingin menerapkan program halal *self declare*. Pendampingan dilakukan oleh LPH atau pihak yang kompeten dalam hal kehalalan produk. Pembinaan difokuskan pada peningkatan mutu produk dan penerapan sistem jaminan halal di UMKM.

c. Penguatan kerjasama

Pemerintah menjalin kerjasama dengan berbagai pihak, seperti LPH, lembaga keuangan, dan marketplace, untuk mendukung program halal *self declare*. Kerjasama ini bertujuan untuk mempermudah akses UMKM terhadap pendanaan, pelatihan, dan pemasaran produk halal.

d. Perlindungan usaha

Usaha mikro dan kecil yang jumlahnya begitu besar, serta adanya berbagai kekurangan atau kelemahan dari UMK sendiri ketika masuk ke dalam system persaingan pasar bebas, menjadi alasan mendasar mengapa UMK perlu untuk dilindungi.³⁶

Dengan adanya kejelasan payung hukum baik berupa Undang-Undang maupun Peraturan Pemerintah, akan menambah kepercayaan diri para pelaku UMKM khususnya usaha mikro yang masih sangat lemah. Sehingga mereka dapat beraktivitas usaha dengan perasaan aman, dan dilindungi.

Pemerintah melalui terbentuknya UU Cipta Kerja No.11 tahun 2020 turut serta mengupayakan terciptanya iklim berusaha yang kondusif bagi seluruh pelaku UMKM, sekaligus bukti keberpihakan ekonomi politiknya untuk terus mendukung UMKM dan segala potensinya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional. Dalam Undang-Undang ini dijelaskan pula bahwasannya UU Cipta Kerja bertujuan untuk membuka lapangan kerja yang seluas-luasnya secara merata di seluruh wilayah Indonesia melalui peningkatan ekosistem investasi dan kegiatan berusaha, kemudahan perizinan usaha, pemberdayaan, dan perlindungan koperasi serta UMKM.³⁷

³⁶ Mukti Fajar, *UMKM di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), 120.

³⁷ Sigit Sapto Nugroho, *Hukum Koperasi Usaha Potensial dan UMKM*, (Solo: Taujih, 2018), 119.

Bentuk perlindungan usaha dalam rangka mengupayakan perkembangan UMKM selain dilakukan dengan mempermudah syarat dan tata cara permohonan izin berusaha, menggiatkan pengembangan UMKM, dan membentuk pola kemitraan dapat juga dilakukan dengan mengatur tata cara pemberian sanksi administrative bagi UMKM yang bertindak curang seperti memonopoli pasar sehingga pelaku usaha lain tidak dapat memasukkan barangnya ke pasar.³⁸



³⁸ Laurensius Arliman, “Perlindungan Hukum UMKM dari eksploitasi ekonomi dalam rangka Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat”, *Jurnal RechtsVinding*, Vol 6, No 3, (2017), 400.

BAB III

PAPARAN DATA

A. Strategi Pemerintah dalam Menerapkan Program Halal *Self Declare* untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan Pulung

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Dinas Perdagangan Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Ponorogo dalam menerapkan program halal *self declare* menyusun beberapa program untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM.

1. Fasilitasi gratis

Pada program pemerintah adanya fasilitasi gratis, membantu para pelaku UMKM untuk dapat menerapkan program halal *self declare* tanpa membebani mereka karena tidak terdapat pungutan biaya (gratis). Sebagaimana yang disampaikan oleh Bu Astin Widodo, sebagai petugas penyuluh perindustrian dan perdagangan (Perindag), sebagai berikut:

“Ada anggaran untuk fasilitasi UMKM gratis dari pemerintah pusat sejumlah 1juta, dadose gratis dari pemerintah pusat yang membiayai. Tidak hanya itu, pemerintah daerah juga ada anggaran untuk fasilitasi UMKM sejumlah 15-20 orang jalur reguler. Tapi setelah itu kita pemerintah daerah belum ada lagi anggaran untuk program *self declare* di tahun ini”.¹

Tingginya antusiasme pelaku UMKM terhadap program ini, dapat dipastikan bahwa pemerintah berhasil dalam mengembangkan UMKM. Bu Armi sebagai petugas penyuluh perindustrian dan perdagangan (Perindag) menyatakan “Banyak pelaku usaha yang

¹ Astin Widodo, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 01 W-4-III/24.

sangat antusias dengan adanya program tersebut dan dampaknya bisa sangat besar ketika produk mereka sudah halal sudah otomatis bisa masuk ke pasaran manapun dan sudah sesuai dengan aturan dari pemerintah”.²

Namun fasilitasi gratis ini sangatlah terbatas. Sehingga belum bisa merata keseluruh pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Pulung. Seperti yang disampaikan oleh Bu Astin, sebagai berikut:

“Harapannya ya semua UMKM bisa menikmati fasilitas tersebut karena kalau berbayar ya lumayan biayanya. Sebenarnya tidak terlalu mahal ya karena sudah ada pengelompokan UMKM. UMKM yang masih kecil itu sekitar Rp.350.000 sedangkan kalau UMKM yang besar sekitar Rp.1.000.000 lebih. Selain itu, terdapat penambahan kuota fasilitasi halal gratis untuk pelaku UMKM”.³

Berdasarkan pemaparan data di atas, dapat disimpulkan bahwa penunjang utama pelaku UMKM ingin mengajukan program sertifikasi halal, karena adanya program halal *self declare* yang di mana program ini tanpa biaya (gratis). Namun, anggaran dalam program ini sangat terbatas sehingga pelaku UMKM banyak yang belum menikmatinya. Sehingga kedepannya diharapkan pemerintah pusat dapat menambah kuota fasilitasi halal gratis untuk pelaku UMKM.

2. Sosialisasi dan pendampingan

Dalam programnya selain fasilitasi gratis, Dinas Perdagkum juga menyelenggarakan sosialisasi dan pendampingan. Adanya program ini mampu meningkatkan kesadaran dan pemahaman pelaku usaha.

² Armi, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 02 W-4-III/24.

³ Astin Widodo, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 01 W-4-III/24.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bu Astin Widodo, sebagai berikut:

“Berawal dari kita yang datang ke kelompok-kelompok mamin ke kecamatan-kecamatan begitu pada tahun 2023. Kalau yang di pulung seperti kelompoknya Bu Mut, itu mereka kirim surat permintaan ke kita, untuk sosialisasi jadi kita rawuh kesana pendampingan NIB, kita bikinkan sekalian disana, pelayanan dinas sekalian saya pendampingan halal sampai nanti terbitnya sertifikat halal”.⁴

Hal ini serupa dengan respon Bu Armi sebagai petugas penyuluh perindustrian dan perdagangan (Perindag), sebagai berikut:

“Program yang dilakukan pemerintah adalah sosialisasi terkait self declare itu sendiri mulai dari aturan, tata cara, manfaat dan prosesnya serta memfasilitasi untuk pengajuannya. Sosialisasi yang kita lakukan tidak ada target berapa kali dalam satu bulan. Ketika ada kesempatan untuk sosialisasi kita langsung sosialisasi. Kita jemput bola langsung datang ke pelaku usaha yang belum memiliki sertifikat halal”.⁵

Sosialisasi yang dilakukan Dinas Perdagkum Ponorogo tidak hanya terjun langsung ke para pelaku UMKM namun juga dipromosikan melalui whatsapp, radio dan lain sebagainya, sebagaimana pendapat dari Bu Astin, sebagai berikut “Program ini dipromosikan lewat whatsapp, pernah juga disiarkan lewat radio, dan kami juga pernah pas ada kegiatan ponorogo rikolo semono itu juga ada pelayanan di alun-alun kita buka stand kaya begitu”.⁶

Pelaku UMKM di Kecamatan Pulung tidak perlu khawatir ketika ingin mengajukan program *self declare* karena terdapat banyak pendamping baik dari pemerintah maupun dari umum. Setiap

⁴ Astin Widodo, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 01 W-4-III/24.

⁵ Armi, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 02 W-4-III/24.

⁶ Astin Widodo, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 01 W-4-III/24.

pendamping bisa mendampingi beberapa pelaku UMKM dan membantu proses pengajuan hingga terbitnya sertifikat halal, seperti halnya pendapat dari Bu Astin, sebagai berikut “Pendamping itu banyak, bahkan dari umum juga banyak, ribuan jumlahnya. Setiap pendamping tak terbatas dalam mendampingi pelaku UMKM”.⁷

Minimnya anggaran dari pemerintah juga sangat berpengaruh terhadap penerapan program halal *self declare*. Hal ini serupa dengan wawancara yang peneliti lakukan dengan Ibu Astin, sebagai berikut:

“Terhambatnya karena non budget. Tidak adanya anggaran dari pusat maka kita juga terbatas untuk melakukan seperti sosialisasi. Saya mandiri pergi ke daerah-daerah untuk melakukan sosialisasi dan harus aktif sebagai pendamping. Sebenarnya untuk kegiatan sosialisasi itu memang wajib dilaksanakan tujuannya agar informasi apapun bisa nyampek ke para pelaku usaha dan untuk giat sosialisasi skala besar atau peserta yg banyak juga perlu anggaran, jadi jika tidak ada anggaran untuk giat tersebut ya kita datang ke kelompok berdasarkan undangan”.⁸

Bu Astin kembali menambahkan:

“Bisa. Gini, selama dari pemerintah pusat itu ada fasilitasi, kita bisa pendampingan, selama kita nanti dapat anggaran ya kita pasti tetap bisa melaksanakan. Kan ini nanti per oktober tahun 2024 pelaku UMKM wajib bersertifikat halal. Makanya sekarang kan banyak yayasan-yayasan itu mengadakan pelatihan untuk pendampingan-pendampingan halal”.⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwasannya kegiatan sosialisasi dan pendampingan yang dilakukan oleh pemerintah dapat meningkatkan kesadaran dan pemahaman mereka. Namun, hal ini belum berjalan dengan maksimal. Karena

⁷ Astin Widodo, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 01 W-4-III/24.

⁸ Astin Widodo, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 01 W-4-III/24.

⁹ Astin Widodo, *Wawancara* 4 Maret 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 01 W-4-III/24.

minimnya anggaran dari pemerintah pusat, sehingga pemerintah daerah belum bisa melaksanakan kegiatan sosialisasi dan pendampingan secara optimal. Kegiatan sosialisasi yang berskala besar, membutuhkan banyak anggaran sehingga pemerintah daerah dalam melakukan kegiatan sosialisasi menunggu adanya undangan atau permintaan dari kelompok pelaku UMKM terlebih dahulu.

B. Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaku UMKM terhadap Penerapan Program Halal *Self Declare* di Kecamatan Pulung

1. Faktor Pendukung

- a) Adanya dukungan dari pemerintah terhadap penerapan program halal *self declare*

Pemerintah telah menunjukkan komitmennya dalam mendukung pengembangan industri halal melalui berbagai upaya terkait sertifikasi halal jalur *self declare*. Kewajiban bersertifikat halal ini merupakan komitmen pemerintah untuk memberikan kenyamanan, keamanan, keselamatan dan kepastian ketersediaan Produk Halal bagi masyarakat. Pemerintah juga menghimbau para pelaku usaha khususnya UMKM untuk memanfaatkan fasilitasi Sertifikasi Halal Gratis (SEHATI) yang ada di Kementerian Agama melalui BPJPH, maupun di Kementerian/Lembaga lain, serta pemerintah daerah sebagai upaya mewujudkan Indonesia menjadi produsen produk halal nomor satu di dunia dengan slogan "Halal Indonesia untuk Masyarakat Dunia". Atas dukungan yang diberikan oleh pemerintah dapat membuahkan hasil, yakni terdapat pelaku UMKM yang akhirnya mempunyai keinginan untuk

mendapatkan jaminan halal atas produknya. Salah satu pelaku UMKM nya adalah mbak Dena sebagai pengusaha salad buah, di mana beliau berpendapat sebagai berikut:

“Mayoritas penduduk di Indonesia sekitar 87% juga ditunjang peluang permintaan dari konsumen terhadap produk halal, khususnya yang memiliki produk halal dengan produk sehat. Maka dari itu saya juga ingin mendapatkan jaminan berupa sertifikat bahwa produk saya benar-benar halal dan terdaftar di MUI”.¹⁰

Adanya dukungan dari pemerintah dapat memicu keinginan beberapa pelaku UMKM di Kecamatan Pulung untuk melakukan pengajuan program halal *self declare*. Mereka sadar bahwa pentingnya sertifikasi halal bagi produk mereka di zaman sekarang ini di mana pengusaha berbondong-bondong untuk menguasai pasar. Hal ini serupa dengan wawancara yang peneliti lakukan dengan mbak Virroh pengusaha D'Cireng'in sebagai berikut “Kalau keinginan sih ingin. Cuman belum dalam waktu dekat, karna sempat dengar katanya semua produk olahan makanan harus bersertif halal. Bakal ada denda kalau misal ketahuan tidak bersertif, cuman kapan waktu nya masih belum ngerti”.¹¹

Begitupun hasil wawancara dengan Ibu Sarti sebagai pelaku UMKM Catering Cake yang mempunyai pendapat yang sama, sebagai berikut “Tidak hanya itu, pemerintah ikut berperan juga dalam hal ini soalnya pemerintah itu pengen produk UMKM bisa bersaing dalam perdagangan dan memiliki nilai jual yang tinggi”.¹²

¹⁰ Denavid, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 05 W-20-II/24.

¹¹ Virroh, *Wawancara* 22 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 06 W-22-II/24.

¹² Sarti, *Wawancara* 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 11 W-24-II/24.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pemicu utama seorang pelaku UMKM ingin mengajukan sertifikasi halal adalah karena adanya dukungan dari pemerintah. Diperlukan kerja sama antara pelaku UMKM, pemerintah, dan lembaga sertifikasi halal untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan dan dikonsumsi oleh masyarakat telah terjamin kehalalannya. Dengan begitu, kesehatan dan keamanan konsumen dapat terjaga serta memberikan nilai tambah pada produk yang dihasilkan oleh produsen.

- b) Adanya kesadaran dan pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya program halal *self declare*

Di era saat ini masyarakat lebih teliti dalam memilih dan memilih baik makanan maupun minuman yang akan dikonsumsinya. Terutama masyarakat muslim yang selalu berhati-hati dengan kehalalan suatu produk. Hasil wawancara peneliti dengan salah satu pelaku UMKM di Kecamatan Pulung yaitu mbak Dena sebagai pengusaha Salad Buah Dena, sebagai berikut “Banyak. Dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, meningkatkan pangsa pasar, dan meningkatkan daya saing usaha”.¹³

Kesadaran dan pemahaman pelaku UMKM dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, terutama bagi mereka yang mengutamakan aspek kehalalan suatu produk. Pendapat serupa yang disampaikan oleh ibu Sarti sebagai pelaku UMKM Catering

¹³ Denavid, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 05 W-20-II/24.

Cake “Dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan meningkatkan daya saing produk di pasar”.¹⁴

Selain dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, penerapan sertifikasi halal juga dapat meningkatkan daya saing. Hal ini sejalan dengan pemikiran mbak Nadya sebagai pelaku UMKM Pisang Coklat “Tentu saja program ini sangat membantu bagi kami pelaku UMKM untuk lebih meningkatkan kualitas produksi agar mendapat kepercayaan konsumen dan menjangkau lebih banyak pasar”.¹⁵ Ibu Tini juga turut menambahkan “Memperluas jangkauan pembeli, mendapat kepercayaan pembeli, meningkatkan kualitas dan pendapatan”.¹⁶ Selain itu, Ibu Sarti juga kembali menambahkan “Supaya ingin mendapatkan kepercayaan konsumen terhadap produk saya dan ingin diakui bahwa produk saya halal dari bahan-bahan yang halal”.¹⁷ Begitupun pendapat dari ibu Tri Wisani sebagai pelaku UMKM Wingko Babat “Untuk memberikan jaminan kepada konsumen bahwa produk tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip halal, sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas pasar”.¹⁸

Berdasarkan paparan data di atas dapat disimpulkan bahwasannya sebagian pelaku UMKM di Kecamatan Pulung mempunyai kesadaran dan pemahaman terhadap pentingnya program halal *self declare* sehingga mampu menciptakan

¹⁴ Sarti, *Wawancara* 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 11 W-24-II/24.

¹⁵ Nadya, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 07 W-23-II/24.

¹⁶ Tini, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 08 W-23-II/24.

¹⁷ Sarti, *Wawancara* 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 11 W-24-II/24.

¹⁸ Tri Wisani, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 12 W-23-

kepercayaan konsumen. Sertifikasi ini menjamin bahwa produk tela memenuhi standar kehalalan Islam, memastikan keamanan, dan kepatuhan terhadap prinsip agama bagi konsumen.

c) Daya beli konsumen muslim yang semakin tinggi

Konsumen seorang muslim yang sangat memperhatikan kehalalan suatu produk mungkin akan jauh lebih tertarik dengan produk yang sudah berlabel halal dibandingkan dengan produk yang belum berlabel. Seperti halnya yang disampaikan oleh Pak Imam sebagai pelaku UMKM Keripik Singkong “Kalau dilihat dari latar belakang kenapa kok pingin melakukan sertifikasi halal menurut saya adalah, produk yang sudah bersertifikasi halal akan lebih memikat daya beli karena konsumen tidak was-was lagi perihal bahan dan dan prodak yang dipasarkan”.¹⁹

Tingginya permintaan konsumen muslim terhadap produk halal yang melonjak di pasaran, mampu melatarbelakangi pelaku UMKM untuk melakukan pengajuan sertifikasi halal program *self declare*. Hal tersebut sama seperti yang disampaikan oleh ibu Tri Wisani sebagai pelaku UMKM Wingko Babat, sebagai berikut “Meningkatnya permintaan akan produk halal, keinginan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, dan potensi untuk memperluas pangsa pasar”.²⁰

Tak heran jika konsumen lebih memilih produk yang berlabel halal daripada yang belum. Seperti yang pendapat mbak

¹⁹ Imam, *Wawancara* 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 10 W-24-II/24.

²⁰ Tri Wisani, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 12 W-23-

Ayu sebagai pelaku UMKM Moring Boskuh apabila dia menjadi seorang konsumen, sebagai berikut “Tapi aku ketika sebagai konsumen ketika ada 2 produk, yang satu sudah sertifikasi halal, satunya belum, otomatis beli yg halal”.²¹

Berdasarkan paparan data di atas dengan beberapa pelaku UMKM di Kecamatan Pulung dapat di tarik kesimpulan bahwasannya memang daya beli konsumen dapat dijadikan sebagai faktor yang mendorong pelaku usaha tersebut dalam menerapkan program halal *self declare*. Karena mereka memahami dampak baik yang akan terjadi setelah menerapkan program halal ini.

2. Faktor Penghambat

a) Rendahnya tingkat kesadaran dan pemahaman

Banyak pelaku UMKM di Kecamatan Pulung yang sadar kegunaan program halal *self declare* yaitu untuk menjamin kehalalan produk. Perlu digarisbawahi bahwa mereka sadar namun belum sepenuhnya memahami akan banyak manfaat yang di peroleh ketika menerapkan sertifikasi halal tersebut. Hingga saat ini masih banyak pelaku usaha di Kecamatan Pulung yang belum menerapkan program halal *self declare* seperti contoh ibu Widarti sebagai pengusaha Donat Manis. Ibu Widarti berpendapat “Untuk saat ini saya belum berniat untuk menerapkan sertifikasi halal. Selain itu saya juga belum ada pengetahuan yang cukup terhadap sertifikasi halal jalur *self declare*”.²² Pendapat serupa dari mbak

²¹ Ayu, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 09 W-23-II/24.

²² Widarti, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 03 W-20-II/24.

Nadya sebagai pelaku UMKM Pisang Coklat yang sudah bersertifikat halal “Dulu itu karena kurangnya pengetahuan tentang syarat-syarat untuk mendaftarkan dan harus kemana untuk mendaftarkan. Sementara itu peran pendamping juga dibutuhkan”.²³ Begitupun pendapat dari ibu Tri Warsini sebagai pelaku UMKM Wingko Babat “Kompleksitas proses dan kurangnya pemahaman tentang kebutuhan pasar halal”.²⁴

Kesadaran yang rendah ini menjadi sebuah catatan penting bagi Pemerintah Kabupaten Ponorogo agar lebih memperhatikan kembali program-programnya untuk lebih meningkatkan kesadaran para pelaku usaha. Ibu Widarti kembali menyampaikan pendapatnya sebagai berikut “Belum tertarik pengajuan sertifikasi halal karena usaha saya nyata-nyata dari produk yang halal”.²⁵

Penyebab pelaku UMKM belum ingin melakukan pengajuan sertifikasi halal karena salah satunya adalah mereka memberikan pengakuan sendiri bahwa produk yang mereka buat itu halal dari bahan-bahan yang halal juga. Ibu Widarti menambahkan pendapatnya, sebagai berikut “Meskipun belum menerapkan tapi usaha saya masih tetap di percaya. Soalnya kalau makanan bahan-bahannya ya itu-itu saja kalau donat ada gula, terigu, telur, susu,

²³ Nadya, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 07 W-23-II/24.

²⁴ Tri Wisani, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 12 W-23-II/24.

²⁵ Widarti, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 03 W-20-II/24.

kentang, tepung dll. nggak ada bahan-bahan yang berbahaya ataupun non halal”.²⁶

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwasannya keterbatasan sumber daya pelaku usaha kecil mikro dan menengah, membuat mereka tidak terlalu mementingkan sertifikasi halal. Padahal, sertifikat halal itu merupakan bukti bahwa produsen memberikan jaminan halal produknya kepada masyarakat, khususnya masyarakat muslim. Jadi ada bukti bahwa produk yang diperjualbelikan itu halal sesuai dengan syari’ah.

b) Sosialisasi kurang masif dari pemerintah

Kegiatan sosialisasi yang masih kurang dari pemerintah, dapat memberikan pengaruh serius baik pada masyarakat yang utamanya sebagai pelaku usaha maupun berdampak pada industri halal. Seperti wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu Tini, beliau menyampaikan “Informasi program tersebut belum tersalurkan bagi kalangan UMKM kecil dan belum ada yang secara masif membantu mendaftarkan program tersebut”.²⁷

Minimnya kegiatan sosialisasi dapat menjadi penghambat yang serius dalam menerapkan program halal *self declare*. Pelaku UMKM di Kecamatan Pulung yang bernama mbak Ayu sebagai pelaku usaha Moring Boskuh juga berpendapat “Belum adanya

²⁶ Widarti, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 03 W-20-II/24.

²⁷ Tini, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 08 W-23-II/24.

sosialisasi sehingga pemilik usaha belum mengetahui mengenai tata cara mendapatkan sertifikasi halal program *self declare*".²⁸

Kurangnya sosialisasi dari pemerintah mengakibatkan ketidakpahaman pelaku UMKM terhadap biaya pengajuan. Sebagian dari mereka beranggapan bahwa program halal *self declare* membutuhkan biaya yang begitu besar. Seperti yang disampaikan oleh ibu Widarti sebagai pelaku UMKM Donat Manis, sebagai berikut "Mungkin biaya dan akses-akses lainnya".²⁹ Pendapat yang sama seperti yang disampaikan oleh mas Rizqiya sebagai pelaku UMKM Pukis Lumer, sebagai berikut "Biaya yang lumayan besar maka dari itu saya belum mendaftar".³⁰

Namun, beberapa dari pelaku UMKM mengatakan bahwa biaya program halal *self declare* lebih menjangkau daripada program sertifikasi halal reguler. Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu Sarti sebagai pelaku UMKM Catering Cake, sebagai berikut "Alur pendaftaran program halal *self declare* relatif mudah dipahami dan diterapkan, karena prosesnya lebih sederhana dan biayanya lebih terjangkau".³¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwasannya kurang masifnya sosialisasi pemerintah terhadap kewajiban sertifikasi halal dapat menciptakan dampak buruk, seperti rendahnya kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya

²⁸ Ayu, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 09 W-23-II/24.

²⁹ Widarti, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 03 W-20-II/24.

³⁰ M Rizqiya, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 04 W-20-II/24.

³¹ Sarti, *Wawancara* 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 11 W-24-II/24.

sertifikasi halal, kurangnya partisipasi pelaku usaha dalam mengikuti proses sertifikasi, dan potensi merosotnya kepercayaan konsumen terhadap produk halal. Tidak hanya itu, mereka juga berpikir bahwa program halal *self declare* ini memerlukan biaya besar. Dalam hal ini diperlukan upaya yang lebih masif dalam menyosialisasikan proses dan manfaat sertifikasi halal untuk meningkatkan kepatuhan dan pemahaman masyarakat.

c) Proses pengajuan yang rumit dan lama

Proses pengajuan hingga terbitnya sertifikat halal di anggap memakan waktu yang cukup lama. Pelaku usaha di Kecamatan Pulung yang sibuk dengan rutinitasnya yang selain menjadi pelaku usaha, enggan untuk melakukan pengajuan sertifikasi halal. Seperti halnya wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu Widarti sebagai berikut “Iya proses audit dan penerbitan sertifikasi halal membutuhkan waktu lama”.³²

Begitupun wawancara yang peneliti lakukan dengan Mas Rizqiya, pelaku usaha Pukis Lumer yang juga belum bersertifikat halal terkait dengan faktor penghambat dalam penerapan program halal *self declare*, sebagai berikut “Banyaknya proses yang harus dilakukan oleh pelaku usaha. Pelaku usaha harus menyetorkan data usahanya kepada pihak sertifikasi halal, mungkin dari segi bahan ataupun faktor lainnya”.³³ “Untuk waktu dalam mendaftarkan

³² Widarti, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 03 W-20-II/24.

³³ M Rizqiya, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 04 W-20-II/24.

program ini sebetulnya kurang dikarenakan waktu saya dalam membuat produk sangatlah padat”.³⁴

Banyaknya proses yang harus dilalui pelaku usaha dalam mengajukan sertifikasi halal juga menjadi kendala bagi mereka. Pendapat yang sama, seperti yang disampaikan oleh mbak Virroh selaku pengusaha D’Cireng’in sebagai berikut “Karna banyak sekali yang harus dipenuhi sebagai syarat dan prosedurnya”.³⁵ Begitu pula wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu Tini sebagai pelaku UMKM Kue Semprong “Prosesnya lama, dan saya yakin jualan saya termasuk bahan-bahannya itu 100% halal”.³⁶

Dengan demikian, proses pengajuan yang terkesan lambat dan ribet, menjadi salah satu faktor penghambat. Pendapat lain juga disampaikan oleh mbak Ayu sebagai pelaku UMKM Moring Boskuh “Harus benar-benar meluangkan waktu untuk mengurus program ini, karena akan membutuhkan waktu dan tenaga”.³⁷

Dengan demikian hal tersebut yang dapat memicu para pengusaha untuk tidak tertarik terhadap pengajuan sertifikasi halal. Mas Rizqiya juga turut menambahkan “Kekurangannya terdapat dalam proses untuk mendaftarkan produk membutuhkan waktu yang lama”.³⁸

³⁴ M Rizqiya, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 04 W-20-II/24.

³⁵ Virroh, *Wawancara* 22 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 06 W-22-II/24.

³⁶ Tini, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 08 W-23-II/24.

³⁷ Ayu, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 09 W-23-II/24.

³⁸ M Rizqiya, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 04 W-20-II/24.

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwasannya persentase usaha produk yang telah melakukan sertifikasi halal masih rendah, terutama pada usaha mikro kecil dan menengah. Hal ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, seperti adanya paradigma bahwa produk mereka sudah bisa dijamin halal oleh mereka sendiri tanpa harus melakukan sertifikasi halal atau karena anggapan proses sertifikasi yang sulit dan memakan waktu.

C. Dampak Penerapan Program Halal Self Declare terhadap Peningkatan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan Pulung

1. Dampak Positif

a) Meningkatkan daya saing UMKM

Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal yang mewajibkan seluruh produk yang beredar di Indonesia harus memiliki sertifikasi halal yang dikeluarkan oleh LPPOM MUI atau lembaga sertifikasi halal yang terakreditasi oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) yang merupakan lembaga di bawah Kementerian Agama. Kebijakan ini merupakan upaya pemerintah dalam melindungi hak konsumen untuk memperoleh produk halal dan meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar global. Sebagaimana yang disampaikan oleh mbak Dena selaku pengusaha Salad Buah Dena sebagai berikut “Produk lebih dipercaya oleh konsumen selain itu produk saya juga dapat bersaing dengan

produk yang serupa”.³⁹ Begitupun wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu Sarti sebagai pelaku UMKM Catering Cake, sebagai berikut “Memberikan pengaruh positif terhadap produk saya, seperti meningkatkan penjualan, membuka peluang pasar baru, dan meningkatkan daya saing produk di pasar”.⁴⁰ Ibu Sarti turut menambahkan “Dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan meningkatkan daya saing produk di pasar”.⁴¹

Penerapan program halal *self declare* mampu memberikan dampak positif bagi penjualan, tidak lain adalah dapat meningkatkan daya saing produk di pasaran yang luas. Seperti yang disampaikan oleh ibu Tri Wisani sebagai pelaku UMKM Wingko Babat, sebagai berikut “Dapat memberikan jaminan kehalalan kepada konsumen, meningkatkan kepercayaan dan daya saing produk.”⁴²

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwasannya produk yang sudah bersertifikat halal dengan yang belum akan tetap terlihat berbeda. Produk yang sudah memiliki sertifikat akan mampu bersaing baik di pasar global maupun internasional. Sertifikasi halal dapat membuka pintu akses ke pasar global yang lebih luas, terutama di negara-negara dengan mayoritas populasi muslim. Ini dapat meningkatkan daya saing produk di tingkat internasional dan membuka peluang ekspor yang lebih besar.

³⁹ Denavid, Wawancara 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 05 W-20-II/24.

⁴⁰ Sarti, Wawancara 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 11 W-24-II/24.

⁴¹ Sarti, Wawancara 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 11 W-24-II/24.

⁴² Tri Wisani, Wawancara 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 12 W-23-II/24.

Selain itu, adopsi sertifikasi halal mencerminkan komitmen terhadap kepatuhan terhadap norma agama, yang dapat meningkatkan citra dan reputasi bisnis. Dalam konteks global yang semakin terhubung, citra positif ini dapat menjadi aset berharga dalam persaingan bisnis. Penerapan sertifikasi halal tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen yang menginginkan produk halal, tetapi juga menjadi strategi bisnis yang cerdas untuk meningkatkan daya saing di pasar lokal maupun internasional.

b) Menaikkan omset penjualan

Pengaruh positif ketika pelaku usaha menerapkan sertifikasi halal, tidak lain adalah dapat menaikkan tingkat penjualan atau dapat memperoleh keuntungan yang jauh lebih besar dari sebelumnya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam wawancara dengan mbak Ayu sebagai pelaku usaha Moring Boskuh, sebagai berikut “Sebagai pemilik usaha, dapat meningkatkan kepercayaan kepada konsumen sehingga diharapkan akan menaikkan omzet”.⁴³

Selain dapat menaikkan omset, pengaruh menerapkan sertifikasi halal juga dapat meningkatkan keyakinan pelanggan dalam mengonsumsi produk kita. Kemudian mbak Ayu menambahkan pendapatnya “Untuk saat ini, karena belum sertifikasi belum merasakan dampaknya. Tapi aku ketika sebagai konsumen ketika ada 2 produk, yang satu sudah sertifikasi halal, satunya belum, otomatis beli yg halal”.⁴⁴ Begitupun wawancara yang peneliti lakukan dengan mbak Nadya sebagai pengusaha

⁴³ Ayu, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 09 W-23-II/24.

⁴⁴ Ayu, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 09 W-23-II/24.

Pisang Coklat Na “Sementara setelah pengajuan hingga sekarang semua sangat menguntungkan”.⁴⁵ Pendapat yang sama dari ibu Tri Wisani sebagai pelaku UMKM Wingko Babat, sebagai berikut “Dapat meningkatkan citra dan reputasi produk saya di mata konsumen yang peduli dengan kehalalan, sehingga berpotensi meningkatkan penjualan dan pertumbuhan bisnis”.⁴⁶

Tidak hanya dapat menaikkan omzet penjualan, namun produk yang sudah berlabel halal juga mampu meningkatkan kepercayaan diri sebagai pelaku usaha, selain itu mampu mendapatkan konsumen baru dengan mudah karena sudah terjamin kehalalannya. Seperti yang disampaikan oleh mbak Dena sebagai pelaku usaha Salad Buah Dena sebagai berikut “Lebih percaya diri untuk posting ke sosial media karena ada label halal dan mudah untuk mendapatkan konsumen baru”.⁴⁷

Berdasarkan hasil wawancara bersama pelaku UMKM di Kecamatan Pulung tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwasannya penerapan sertifikasi halal dapat signifikan meningkatkan omzet penjualan suatu produk. Pertama, adanya label halal memberikan kepastian kepada konsumen tentang kebersihan dan kehalalan produk, meningkatkan kepercayaan, dan membuat mereka lebih cenderung memilih produk tersebut. Ini dapat menciptakan loyalitas konsumen yang berkelanjutan, berkontribusi pada pertumbuhan omzet jangka panjang. produk yang sudah

⁴⁵ Nadya, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 07 W-23-II/24.

⁴⁶ Tri Wisani, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 12 W-23-II/24.

⁴⁷ Nadya, *Wawancara* 23 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 07 W-23-II/24.

bersertifikasi halal dapat menarik segmen pasar yang lebih besar, termasuk konsumen Muslim dan non-Muslim yang mencari produk yang dijamin kehalalannya. Dengan memperluas basis pelanggan, perusahaan dapat meningkatkan omzet secara substansial.

c) Produk mudah di terima masyarakat

Pentingnya sertifikasi halal memang harus dipahami oleh seluruh pelaku UMKM khususnya di Kecamatan Pulung. Supaya mereka mengetahui banyak manfaat yang akan diperolehnya. Seperti halnya pendapat dari salah satu pelaku UMKM yang bernama pak Imam yang secara langsung sudah merasakan manfaatnya setelah produknya bersertifikat halal, pendapatnya sebagai berikut:

“Jika dilihat dari data lapangan kelebihan dari produk yang bersertifikasi halal lebih mudah diterima dalam masyarakat, karena sekarang sedang booming produk dengan campuran barang-barang yang tidak higienis dan tidak terjamin kesehatan. Jadi untuk kelebihannya lebih mudah di terima”.⁴⁸

Produk yang sudah terjamin kehalalannya akan sangat mudah di terima oleh konsumen. Khususnya mereka seorang muslim yang sangat teliti dalam memilih makanan. Pak Imam menambahkan pendapatnya “Kalau melihat dampak terhadap penjualan, produk yang bersertifikasi halal lebih mudah di terima dalam masyarakat karena masyarakat umumnya akan memilih produk yang aman bagi mereka”.⁴⁹

⁴⁸ Imam, *Wawancara* 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 10 W-24-II/24.

⁴⁹ Imam, *Wawancara* 24 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 10 W-24-II/24.

Berdasarkan paparan data di atas, dapat disimpulkan bahwasannya produk dengan label halal memiliki peluang lebih besar untuk diterima oleh konsumen, terutama bagi konsumen Muslim. Hal ini karena label halal memberikan jaminan kepada konsumen bahwa produk tersebut telah memenuhi standar syariat Islam dan aman untuk dikonsumsi. Selain karena memberikan jaminan keyakinan juga akan memberikan keamanan, kualitas, rasa, harga, dan merek yang terpercaya.

2. Dampak Negatif

a) Hilangnya pangsa pasar dalam komunitas muslim

Sebuah produk yang tidak memiliki sertifikasi halal mungkin menghadapi kesulitan dalam pasar yang didominasi oleh konsumen yang memperhatikan kepatuhan terhadap aturan halal. Tanpa adanya label halal, produk mungkin kehilangan daya tarik bagi konsumen muslim yang cenderung memilih produk yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Hal ini cenderung menyebabkan hilangnya pangsa pasar dalam komunitas muslim yang besar. Selain itu, kurangnya label halal juga bisa menciptakan ketidakpercayaan konsumen terhadap kepatuhan produsen terhadap aturan halal, mempengaruhi persepsi keseluruhan terhadap produk. Peneliti melakukan wawancara dengan mas Rizqiya “Konsumen yang benar-benar menjaga kehalalannya dalam mengonsumsi, akan sulit untuk lebih tertarik dengan produk saya”.⁵⁰

⁵⁰ M Rizqiya, *Wawancara* 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 04 W-20-II/24.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwasannya produk yang tanpa label halal juga mungkin menghadapi kendala ekspansi ke pasar internasional yang menuntut kepatuhan terhadap standar halal. Penerapan sertifikasi halal yang tidak tepat melibatkan kehilangan kepercayaan konsumen Muslim, merugikan reputasi produk, dan akhirnya menyebabkan penurunan pangsa pasar di komunitas tersebut. Keberlanjutan bisnis dapat terancam jika tindakan ini tidak segera diperbaiki.

b) Tidak berpengaruh apapun terhadap penjualan

Kesadaran dan pengetahuan pelaku UMKM terhadap pentingnya label halal memang seluruhnya tidak langsung tanggap untuk melakukan pengajuan. Ternyata masih banyak yang mengesampingkan sertifikasi halal jalur *self declare*. Sebagaimana pendapat dalam wawancara dengan mbak Virroh, pelaku UMKM D'Cireng'in sebagai berikut:

“Menurut saya bersertifikat dengan yang belum, tidak terlalu berpengaruh terhadap penjualan sebenarnya. Sama kasus kaya tukang baso tukang mie ayam yang di wilayah Ponorogo aja banyak yang tidak ada label halal, tapi kalau emang dia basonya enak tetap banyak yang nyari. Yang jadi pengaruh di penjualan cuman promo saja. Mau rasanya tidak enak kalau promo nya bagus ya tetap ramai”.⁵¹

Pendapat yang sama ketika wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu Widarti, sebagai berikut “Karena saya belum menerapkan, jadi tidak berpengaruh apapun terhadap penjualan

⁵¹ Virroh, *Wawancara* 22 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 06 W-22-II/24.

saya. Dan hingga sekarang konsumen masih tetap mau beli produk saya”.⁵²

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwasannya Keterbatasan sumber daya pelaku usaha kecil mikro dan menengah, menjadi penghambat dalam penerapan program halal *self declare*. Karena mereka berpikir bahwa sertifikasi halal tidak terlalu penting. Padahal, sertifikat halal itu merupakan bukti bahwa produsen memberikan jaminan halal produknya kepada masyarakat, khususnya masyarakat muslim. Jadi ada bukti bahwa produk yang diperjualbelikan itu halal sesuai dengan syari’ah. Dalam hal ini harus ada keterlibatan antara para pelaku usaha, pemerintah dan lembaga jaminan halal. Ketiganya harus saling mendukung satu sama lain agar penerapan program halal *self declare* dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan harapan. Adapun ketika salah satu peran tersebut tidak support maka pelaku UMKM sulit dalam menerapkan program halal *self declare*.

⁵² Widarti, Wawancara 20 Februari 2024, Lihat Transkrip Wawancara Kode 03 W-20-II/24.

BAB IV
ANALISIS

A. Analisis Strategi Pemerintah dalam Menerapkan Program Halal *Self Declare* untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan Pulung

Tabel 4.1

Matriks SWOT Strategi Pemerintah

FAKTOR INTERNAL	KEKUATAN (S) 1. Memberikan fasilitas gratis. 2. Melakukan sosialisasi beserta pendampingan.	KELEMAHAN (W) 1. Minimnya anggaran dalam penerapan program halal <i>self declare</i> . 2. Data UMKM yang dimiliki pemerintah belum update / masih kurang. 3. Kurangnya sosialisasi kepada para pelaku UMKM.
FAKTOR EKSTERNAL	Strategi SO 1. Menambah kuota fasilitas gratis untuk UMKM. 2. Dengan adanya dukungan anggaran maka kegiatan sosialisasi beserta pendampingan dapat dilakukan secara merata	Strategi WO 1. Melakukan sosialisasi dengan memanfaatkan media sosial. 2. Melakukan pendataan secara berkala supaya mengetahui update terbaru jumlah UMKM yang sudah bersertifikat halal.
Opportunities (O) 1. Mempercepat sertifikasi halal. 2. Meningkatkan kualitas produk halal. 3. Meningkatkan minat pelaku usaha dalam menerapkan program ini. 4. Semua pelaku UMKM dapat menikmati fasilitas tersebut.		

Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Rendahnya sumber daya pelaku usaha terhadap teknologi. 2. Rendahnya kesadaran dan pemahaman pelaku usaha. 3. Terjadi ketidaksesuaian antara real lapangan dengan data. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendamping harus mendampingi pelaku usaha dari awal pengajuan hingga terbitnya sertifikat halal. 2. Menambah jadwal kegiatan sosialisasi beserta pendampingan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan komunikasi efektif dengan pemerintah pusat terkait anggaran. 2. Meningkatkan kesadaran dan pemahaman pelaku usaha dengan melakukan sosialisasi melalui media sosial.

Strategi pemerintah merupakan sebuah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun.¹

Pemerintah sebagai pemangku kebijakan memiliki tanggung jawab bersama dengan masyarakat untuk membantu meningkatkan pangsa pangsa UMKM khususnya di Kecamatan Pulung. Berdasarkan teori konsep strategi pemerintah, indikator strategi pemerintah terhadap penerapan program halal *self declare* diantaranya : Edukasi dan Sosialisasi, Pendampingan dan Pembinaan, Penguatan Kerjasama, dan Perlindungan Usaha.²

¹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2015),3-4.

² Mukti Fajar, *UMKM di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), 120.

Berdasarkan hasil analisis SWOT di atas maka Dinas Perdagkum Ponorogo dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung. Dari analisa tersebut dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan Dinas Perdagkum Ponorogo dengan menggunakan analisis SWOT dalam menerapkan program halal *self declare*, yaitu ada pada kekuatan antara lain:

1. Memberikan fasilitasi gratis

Program fasilitasi gratis ini diberikan oleh pemerintah pusat kepada pelaku UMKM. Pada program pemerintah adanya fasilitasi gratis ini, dapat membantu para pelaku UMKM untuk dapat menerapkan program halal self declare tanpa membebani mereka karena tidak terdapat pungutan biaya (gratis). Antusiasme pelaku UMKM yang mengetahui adanya program halal self declare sangatlah tinggi sehingga program pemerintah ini dapat dikatakan berhasil. Namun belum sepenuhnya berhasil, karena anggaran untuk program ini sangatlah terbatas. Masih banyak UMKM di Kecamatan Pulung yang belum menikmati adanya fasilitasi gratis ini. Sehingga kedepannya diharapkan untuk pemerintah dapat menambah kuota fasilitasi gratis untuk para pelaku UMKM.

2. Melakukan sosialisasi beserta pendampingan.

Sosialisasi sekaligus pendampingan yang dilakukan oleh Dinas Perdagkum Ponorogo bertujuan untuk memberikan penyuluhan bagi pelaku UMKM baik terkait manfaat, alur

pendaftarannya, dan proses pengajuan tersebut hingga terbitnya sertifikat. Sehingga dapat memberikan kesadaran dan pemahaman pelaku usaha untuk melakukan pengajuan sertifikasi halal jalur self declare. Sasaran sosialisasi ditujukan kepada seluruh pelaku UMKM makanan dan minuman yang ada di Kecamatan Pulung. Selain itu, terdapat banyak pendamping baik dari pemerintah maupun dari umum. Setiap pendamping bisa mendampingi beberapa pelaku UMKM dan membantu proses pengajuan hingga terbitnya sertifikat halal. Sosialisasi yang dilakukan Dinas Perdagkum Ponorogo tidak hanya terjun langsung ke para pelaku UMKM namun juga dipromosikan melalui whatsapp, radio, serta membuka stand ketika ada acara di Alun-Alun Ponorogo.

Dalam melakukan tugasnya, tidak pernah dipungkiri bahwa semua akan berjalan dengan mulus. Begitupun dengan Dinas Perdagkum Ponorogo jalankan saat ini. Dalam menjalankan tugasnya ada beberapa kendala yang dapat menghambat penerapan program halal *self declare*. Adapun kendala-kendala yang dihadapi yaitu terdapat pada ancaman, antara lain:

1. Rendahnya sumber daya pelaku usaha terhadap teknologi. Pelaku usaha yang gagap teknologi (gaptek) dapat menghambat proses dan alur pendaftaran sertifikasi halal jalur *self declare*.
2. Rendahnya kesadaran dan pemahaman pelaku usaha, yang mana muncul anggapan secara mandiri bahwa produk yang mereka hasilkan terjamin kehalalannya.

3. Terjadi ketidaksesuaian antara *real* lapangan dengan data.

Dinas Perdagkum Ponorogo mempunyai peran yang cukup besar sebagai pemerintah daerah dalam mengatasi hal berbagai kendala. Untuk mengantisipasi kendala-kendala tersebut terutama dalam hal menerapkan program halal *self declare*, maka Dinas Perdagkum Ponorogo melakukan pencarian alternatif strategi dengan mempertimbangkan kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan (SWOT) yang dimiliki Dinas Perdagkum Ponorogo.

Dalam pencarian alternatif tersebut, dapat juga disebut dengan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis di dalam manajemen perusahaan atau di dalam organisasi yang secara sistematis dapat membantu dalam usaha penyusunan suatu rencana yang matang untuk mencapai tujuan, baik itu tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Dimana analisis ini merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Sehingga dengan adanya analisis SWOT, Dinas Perdagkum Ponorogo mengetahui apa saja permasalahan-permasalahan yang sering dihadapi dan langkah apa saja yang harus dilakukan dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM tersebut.

Adapun solusi yang dapat digunakan untuk mengatasi kendala dalam menerapkan program halal *self declare* yang di peroleh dari analisis SWOT yaitu :

1. Strategi SO (Kekuatan – Peluang)

Strategi yang memanfaatkan kekuatan agar peluang yang ada bisa dimanfaatkan.³ Dalam hal ini, strategi yang berasal dari faktor kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh Dinas Perdagkum Ponorogo merupakan strategi yang diciptakan dengan menggunakan kekuatan yang bersumber dari lingkungan internal untuk memanfaatkan peluang dari lingkungan eksternal dalam penerapan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung. Strategi SO dalam menerapkan program halal *self declare* sebagai berikut:

- a. Menambah kuota fasilitasi gratis untuk UMKM.
- b. Dengan adanya dukungan anggaran maka kegiatan sosialisasi beserta pendampingan dapat dilakukan secara merata.

2. Strategi WO (Kelemahan – Peluang)

Strategi yang mencoba meminimalkan kelemahan atau memperbaiki kelemahan dalam rangka mencoba meraih peluang yang ada.⁴ Dalam hal ini, strategi yang berasal dari faktor kelemahan dan peluang yang dimiliki oleh Dinas Perdagkum Ponorogo merupakan strategi yang diciptakan dengan meminimalkan kelemahan yang bersumber dari lingkungan internal untuk mengambil peluang yang berasal dari lingkungan eksternal dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan

³ Taufiq Amir, *Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), 119.

⁴ Ibid.

Pulung. Strategi WO dalam menerapkan program halal *self declare* sebagai berikut:

- a. Melakukan sosialisasi dengan memanfaatkan media sosial.
- b. Melakukan pendataan secara berkala supaya mengetahui update terbaru jumlah UMKM yang sudah bersertifikat halal.

3. Strategi ST (Kekuatan – Ancaman)

Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mencoba mengatasi atau memperkecil ancaman yang dihadapi.⁵ Dalam hal ini, strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh Dinas Perdagkum Ponorogo untuk mempertahankan ancaman-ancaman yang ada. Strategi ST dalam menerapkan program halal *self declare* sebagai berikut:

- a. Pendamping harus mendampingi pelaku usaha dari awal pengajuan hingga terbitnya sertifikat halal.
- b. Menambah jadwal kegiatan sosialisasi beserta pendampingan.

4. Strategi WT (Kelemahan – Ancaman)

Strategi yang mencoba meminimalkan atau mengurangi kelemahan dalam rangka mencegah ancaman yang harus dihadapi.⁶ Dalam hal ini, strategi yang diciptakan dengan meminimalkan kelemahan yang bersumber dari lingkungan internal dan digunakan untuk menghindari ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan

⁵ Taufiq Amir, *Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), 119.

⁶ Ibid.

pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung. Strategi WT dalam menerapkan program halal *self declare* sebagai berikut:

- a. Melakukan komunikasi efektif dengan pemerintah pusat terkait anggaran.
- b. Meningkatkan kesadaran dan pemahaman pelaku usaha dengan melakukan sosialisasi melalui media sosial.

B. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaku UMKM terhadap Penerapan Program Halal *Self Declare* di Kecamatan Pulung

1. Faktor pendukung

Faktor pendukung pelaku UMKM dalam menerapkan program halal *self declare* adalah sesuatu yang dapat mendorong penerapan program halal *self declare*. Menurut Ahmad Havid, dorongan dan upaya yang dilakukan oleh pemerintah dapat memicu pelaku UMKM dalam menerapkan program halal *self declare*. Dalam jurnal lain, juga menyatakan bahwa faktor yang dapat mendukung dalam penerapan program halal *self declare* adalah kesadaran pelaku UMKM terhadap prinsip kehalalan produk dan mampu memahami pentingnya penerapan program halal *self declare*.

Sedangkan berdasarkan paparan data pada bab sebelumnya, beberapa faktor yang dapat mendorong pelaku UMKM dalam menerapkan program halal *self declare* adalah adanya dukungan dari pemerintah karena pemerintah ingin produk UMKM bisa bersaing dalam perdagangan dan memiliki nilai jual yang tinggi, adanya

kesadaran dan pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya penerapan program halal *self declare* sehingga mampu memberikan jaminan kepada konsumen bahwa produk tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip halal, dan daya beli konsumen muslim yang semakin besar di mana produk yang sudah bersertifikasi halal akan lebih memikat daya beli karena konsumen tidak was-was lagi. Dari ketiga faktor tersebut, menunjukkan bahwa hal itu telah sesuai dengan teori faktor pendukung pelaku UMKM dalam menerapkan program halal *self declare*.

2. Faktor penghambat

Faktor penghambat adalah sesuatu yang dapat menjadi kendala dalam penerapan program halal *self declare*. Setelah dilakukan penelitian, diketahui terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap penerapan program halal *self declare*, diantaranya adalah rendahnya kesadaran dan pemahaman pelaku UMKM sehingga tidak terlalu mementingkan manfaat dari sertifikasi halal dan mengesampingkan jaminan kehalalan, selain itu sosialisasi kurang masif dari pemerintah menimbulkan pelaku UMKM belum mengetahui secara pasti terhadap apa itu program halal *self declare*, dan tidak hanya itu, banyak yang mengira bahwa pengajuan program halal *self declare* itu memerlukan biaya yang besar, serta proses pengajuan program halal *self declare* yang rumit dan lama sehingga menimbulkan pelaku UMKM enggan dalam menerapkan program halal *self declare*.

Dari beberapa faktor di atas, sebagian terbukti sesuai dengan teori Auratul Atifah Harbit, Nur Kasanah, dan Ika Wahyuni terkait faktor yang menghambat pelaku UMKM dalam menerapkan program halal *self declare* diantaranya adalah aspek kesadaran dan pemahaman, aspek sosialisasi yang kurang masif, dan proses pengajuan yang rumit dan lama.

C. Analisis Dampak Dari Penerapan Program Halal *Self Declare* Terhadap Peningkatan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan Pulung

Adanya strategi pemerintah yang dilakukan oleh Dinas Perdagangan Koperasi dan Usaha Mikro dalam menerapkan program halal *self declare* seperti fasilitasi gratis dan sosialisasi dan pendampingan, dapat memberikan dampak positif dan juga negatif terhadap peningkatan pangsa pasar khususnya UMKM di Kecamatan Pulung.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa, dampak penerapan strategi pemerintah terhadap program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung antara lain:

1. Meningkatkan daya saing UMKM

Produk yang sudah berlabel halal memiliki keunggulan dalam menciptakan kepercayaan konsumen Muslim karena memenuhi standar kehalalan. Ini dapat meningkatkan daya saing UMKM karena menjangkau pasar yang lebih luas, baik di dalam maupun di luar negeri. Dengan adanya label halal, produk UMKM bisa lebih mudah di terima dan di percaya oleh konsumen Muslim, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan reputasi merek mereka. Selain itu,

sertifikasi halal juga dapat membuka peluang untuk ekspansi pasar ke negara-negara dengan populasi Muslim yang besar.

2. Menaikkan omset penjualan

Produk yang sudah berlabel halal memiliki potensi untuk meningkatkan omset penjualan karena memiliki daya tarik bagi sebagian besar konsumen, terutama di pasar-pasar yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Label halal menunjukkan bahwa produk tersebut telah memenuhi standar kehalalan yang diakui oleh otoritas agama Islam, sehingga dapat memberikan keyakinan dan kepercayaan kepada konsumen Muslim untuk membeli dan mengonsumsinya. Produk yang sudah berlabel halal memiliki potensi untuk menarik lebih banyak konsumen, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan akhirnya meningkatkan omset penjualan secara keseluruhan.

3. Produk mudah di terima masyarakat

Label halal memberikan keyakinan kepada konsumen bahwa produk telah memenuhi standar kehalalan dan kebersihan tertentu, sehingga mudah diterima oleh masyarakat, terutama mereka yang memperhatikan aspek keagamaan dan kualitas produk yang mereka konsumsi. Produk yang sudah berlabel halal memiliki peluang yang lebih besar untuk diterima oleh masyarakat secara luas, tidak hanya oleh konsumen Muslim, tetapi juga oleh segmen pasar yang lebih luas.

4. Hilangnya pangsa pasar dalam komunitas Muslim

Produk yang tidak memiliki label halal dapat mengakibatkan hilangnya pangsa pasar dalam komunitas muslim karena kebanyakan muslim memprioritaskan produk yang telah di sertifikasi halal dalam kehidupan sehari-hari mereka. Tanpa label halal, konsumen muslim mungkin ragu untuk membeli produk tersebut karena tidak ada jaminan bahwa produk tersebut sesuai dengan prinsip makanan yang halal dalam Islam.

5. Tidak berpengaruh apapun terhadap penjualan

Keterbatasan sumber daya pelaku usaha kecil mikro dan menengah terhadap pentingnya sertifikasi halal, menjadi salah satu kendala dalam menerapkan program ini. Karena, mereka berpikir bahwa produk yang sudah bersertifikat halal dengan yang belum itu terkesan sama saja. Padahal, sertifikat halal itu merupakan sebuah bukti bahwa produsen memberikan jaminan halal produknya kepada masyarakat muslim.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti tentang Analisis SWOT Implementasi Program Halal *Self Declare* Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM Di Kecamatan Pulung, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Analisis SWOT Strategi pemerintah dalam menerapkan program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung mencakup empat (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman). Faktor kekuatannya diantaranya memberikan fasilitasi gratis dan melakukan sosialisasi beserta pendampingan. Faktor kelemahannya meliputi minimnya anggaran, data UMKM belum update, dan kurangnya sosialisasi kepada pelaku UMKM. Faktor peluangnya meliputi mempercepat sertifikasi halal, meningkatkan kualitas produk halal, meningkatkan minat dalam penerapan program ini, dan semua pelaku UMKM dapat menikmati fasilitasi tersebut. Selanjutnya untuk faktor ancaman meliputi rendahnya sumber daya pelaku usaha terhadap teknologi, rendahnya kesadaran dan pemahaman pelaku, dan terjadi ketidaksesuaian antara real lapangan dengan data.
2. Faktor pendukung pelaku UMKM dalam menerapkan program halal *self declare* adalah adanya dukungan dari pemerintah karena

pemerintah ingin produk UMKM bisa bersaing dalam perdagangan dan memiliki nilai jual yang tinggi, adanya kesadaran dan pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya penerapan program halal *self declare* sehingga mampu memberikan jaminan kepada konsumen bahwa produk tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip halal, dan daya beli konsumen muslim yang semakin besar di mana produk yang sudah bersertifikasi halal akan lebih memikat daya beli karena konsumen tidak was-was lagi.

Sedangkan faktor penghambatnya adalah rendahnya kesadaran dan pemahaman pelaku UMKM sehingga tidak terlalu mementingkan manfaat dari sertifikasi halal dan mengesampingkan jaminan kehalalan, selain itu sosialisasi kurang masif dari pemerintah menimbulkan pelaku UMKM belum mengetahui secara pasti terhadap apa itu program halal *self declare*, dan tidak hanya itu, banyak yang mengira bahwa pengajuan program halal *self declare* itu memerlukan biaya yang besar, serta proses pengajuan program halal *self declare* yang rumit dan lama sehingga menimbulkan pelaku UMKM enggan dalam menerapkan program halal *self declare*.

3. Dampak penerapan strategi pemerintah terhadap program halal *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM di Kecamatan Pulung terdapat dampak positif dan juga negatif. Dampak positifnya meliputi meningkatkan daya saing produk karena adanya kepercayaan konsumen sehingga mampu membuka peluang pasar baru, menaikkan omset penjualan karena dapat meningkatkan keyakinan pelanggan

untuk terus mengonsumsi produk kita dan dapat menarik segmen pasar yang lebih besar dan produk mudah di terima masyarakat karena sudah terjamin kehalalannya. Sedangkan untuk dampak negatifnya meliputi hilangnya pangsa pasar dalam komunitas Muslim akibatnya karena kehilangan daya tarik bagi konsumen muslim, tidak berpengaruh apapun terhadap penjualan akibatnya karena rendahnya kesadaran dan pemahaman dari pelaku UMKM serta belum memahami manfaat dari penerapan program halal *self declare*.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis tentang Analisis SWOT Implementasi Program Halal *Self Declare* Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan Pulung, maka penulis mempunyai saran sebagai berikut:

1. Bagi Dinas Perdagkum Kabupaten Ponorogo

Dinas selaku pelaksana teknis di tingkat daerah yang bertanggung jawab atas bidang perdagangan koperasi dan usaha mikro diharapkan dapat membuat strategi terkait penerapan program *self declare* untuk meningkatkan pangsa pasar UMKM dengan lebih memperhatikan ketepatan sasarannya bagi para pelaku usaha. Sehingga dengan adanya strategi atau program yang sesuai dengan kebutuhan para pelaku usaha khususnya usaha mikro kecil dan menengah, dapat segera dirasakan manfaatnya oleh mereka. Selain itu, sosialisasi secara menyeluruh dan pendampingan yang lebih intensif sangatlah perlu untuk dilakukan guna memahami bagaimana kondisi serta hambatan

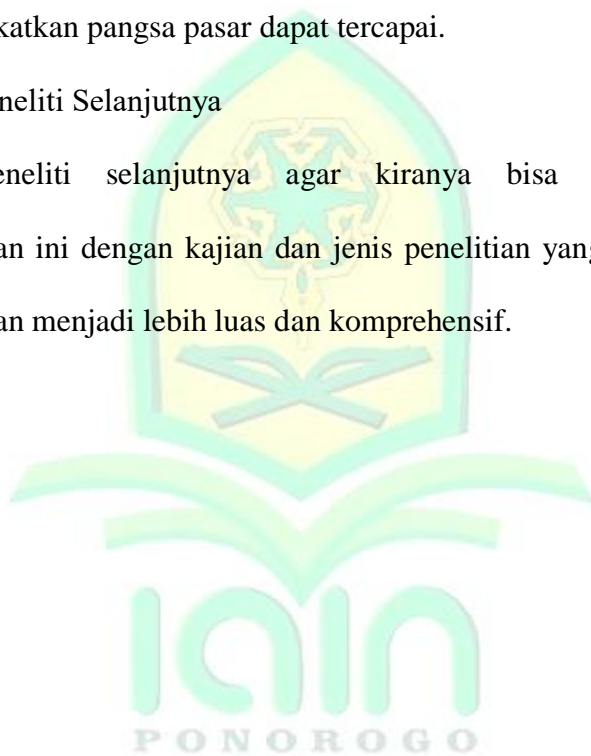
yang di alami oleh para pelaku usaha, sehingga bisa dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan kedepannya oleh Dinas.

2. Bagi Pelaku UMKM

Para pelaku usaha juga seharusnya mau untuk terus berusaha meningkatkan pangsa pasar mereka dengan menerapkan program halal *self declare*, setelah diberikan berbagai macam fasilitasi gratis dan sosialisasi dan pendampingan, sehingga usaha pemerintah untuk meningkatkan pangsa pasar dapat tercapai.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya agar kiranya bisa mengembangkan penelitian ini dengan kajian dan jenis penelitian yang lain, agar hasil penelitian menjadi lebih luas dan komprehensif.



Daftar Pustaka

- Armiani, B. Basuki, dan Septya Nurrahmadani. "Sertifikat Halal Menjadi Strategi Pemasaran Bagi Umkm Nonmuslim Dalam Meningkatkan Penjualan." In *Prosiding Seminar Stiami*, 8:22–27, 2021.
- Ashfia, Tazkiah. "Tujuan Hukum Dalam Pengaturan Self-Declare Pada Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMK." *Journal of Comprehensive Science (JCS)* 1, no. 5 (2022): 1018–1029.
- Hammam. "Tinjauan Maqasidus Syariah Tentang Sertifikasi Halal Dengan Skema Self Declare (Studi Di Pelaku Usaha Kerupuk Udang Aconk, Dsn. Junganyar Pesisir, Kec. Socah, Kab. Bangkalan)." In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya*, 2:536–551, 2022.
- Hidayat, Khansa Fitria Latifa, Anton Rahmadi, Marwati, and Miftakhur Rohmah. "Pendampingan Penerapan Sistem Jaminan Produk Halal Pada UMKM Omah Kue Uti Atik Di Kota Balikpapan." *Jurnal Abdimas Bina Bangsa* 3, no. 2 (December 22, 2022): 450–457.
- Khairunnisa, Hana, Deni Lubis, and Qoriatul Hasanah. "Kenaikan Omzet UMKM Makanan Dan Minuman Di Kota Bogor Pasca Sertifikasi Halal." *Al-Muzara'ah* 8, no. 2 (2020): 109–127.
- Kristiana, Bernadhetta Vivi, Anita Indrasari, and Ida Giyanti. "Halal Supply Chain Management Dalam Optimalisasi Penerapan Sertifikasi Halal UMKM." *Performa: Media Ilmiah Teknik Industri* 19, no. 2 (2020).
- Lestari, Kurnia Cahya, and Arni Muarifah Amri. *Sistem Informasi Akuntansi (Beserta Contoh Penerapan Aplikasi Sia Sederhana Dalam UMKM)*. Deepublish, 2020.
- Musataklima. "Self-Declare Halal Products for Small and Micro Enterprises: Between Ease of Doing Business and Assurance of Consumer Spiritual Rights/Self Declare Produk Halal Usaha Kecil Mikro: Antara Kemudahan Berusaha Dan Jaminan Hak Spiritual Konsumen." *De Jure: Jurnal Hukum dan Syar'iah* 13, no. 1 (2021).
- Nadya, Alissa Qotrun, Ahmad ridho Hafidz, Aynul Latifa, dan Shofil Fikri. "Pendampingan Sertifikasi Halal UMKM Desa Pondokagung Kecamatan Kasembon Kabupaten Malang." *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat* 1, no. 1 (2023): 1–9.
- Rafianti, Fitri, Robi Krisna, and Erwin Radityo. "Dinamika Pendampingan Manajemen Halal Bagi Usaha Mikro Dan Kecil Melalui Program Self Declare." *Jurnal Sains Sosio Humaniora* 6, no. 1 (2022): 636–643.

- Rahmat, Biki Zulfikri, Qiny Shonia Az Zahra, Elis Nurhasanah, and Agus Ahmad Nasrulloh. "Literasi Halal Food Dan Sertifikasi Halal Bagi Pelaku Usaha Makanan Ringan Di Desa Cukangkawung Kabupaten Tasikmalaya." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bumi Raflesia* 6, no. 1 (2023): 29–35.
- Rohmah, Istigfaroh Nur. "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus UMKM Omah Susu Di Singolangu Magetan)." PhD Thesis, IAIN Ponorogo, 2022.
- Shofiyah, Rosyidatush, and Lailatul Qadariyah. "Pemaknaan Sertifikasi Halal Bagi Pelaku Umkm Sektor Pangan Yang Telah Bersertifikat Halal Di Kabupaten Bangkalan." *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 5, no. 2 (2022): 246–259.
- Sidiq, Umar, Miftachul Choiri, and Anwar Mujahidin. "Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan." *Journal of Chemical Information and Modeling* 53, no. 9 (2019): 1–228.
- Soemitra, Andri, and Zuhrinal M. Nawawi. "Studi Literatur Implementasi Sertifikasi Halal Produk UMKM." *Jurnal EMT KITA* 6, no. 1 (2022): 118–125.
- Suri, Anita. "Sosialisasi Sertifikasi Dan Labelisasi Halal Pada UMKM DAPUR J24 Di Kecamatan Tambun, Kabupaten Bekasi." *Jurnal Pelita Pengabdian* 1, no. 1 (2023): 102–108.
- Syu'aibi, Moh Mukhsinin. "Fenomenologi Self Declare Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMKM Produk Makanan Dan Minuman Untuk Peningkatan Awareness Sertifikasi Halal Di Kabupaten Pasuruan." *Jurnal Mu'allim* 5, no. 1 (2023): 68–83.
- Umbara, Bastomi Dani, and Ach Faqih Supandi. "Analisis Strategi Pengembangan UMKM Halal Di Jember Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Nasional (Studi Pada Peluang Dan Tantangan)." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (JEBI)* 2, no. 2 (2022): 86–103.
- Wahyuni, Ika, and Sarkawi. "Persepsi UMKM Tentang Regulasi Sertifikasi Halal Jalur Self Declare Di Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan." *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 6, no. 1 (May 5, 2023): 147–158.
- Widayat, W., S. Sulardjaka, A. N. Al-Baarri, and Rifa Nurjannah. "Pendampingan Sertifikasi Halal Pada Umkm Hanum Food (Halal Certification Support in Umkm Hanum Food)." *Indonesia Journal of Halal* 3, no. 1 (2020): 83–87.
- Suci, Yuli Rahmini. "Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah." *UU No. 20 Tahun 2008*, no. 1 (2008): 1–31.

- “Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan RD by Prof. Dr. Sugiyono (z-Lib.Org) - Unduh Buku | 1-50 Halaman | AnyFlip.” Accessed May 27, 2023. <https://anyflip.com/utlqr/qtha/basic>.
- Anak Agung Putu Agung, Anik Yuesti, *Metode Penelitian Bisnis Kuantitatif dan Kualitatif*, (Bali:CV, Noah Aletheia, 2019),61.
- Nugroho, Sigit Supto. *Hukum Koperasi Usaha Potensial dan UMKM*, (Solo: Taujih, 2018), 104-105.
- Nisak, Khoirun, “Pengembangan UMKM Melalui Peningkatan Pengemasan Dan Pemasaran Berbasis Digital Di Desa Grogol Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo,” in *The 4th International Conference on University Community Engagement (ICON-UCE 2022)*, vol. 4, 2022, 66–70
- Ulya, Husna Ni'matul and Ravina Putri Agustin, “Penguatan UMKM Melalui Pembuatan Merek Dagang Dan Label Pada UMKM Jajanan Camilan Di Desa Joresan Mlarak Ponorogo,” *Amaluna: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 1 (2022): 58–70.
- P. Siagian, Sondang. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012. 172.
- Amir, Taufiq. *Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2011. 119.
- Putra, Sandy Wiatma. “Analisis Bauran Promosi Menggunakan Metode Swot Pada Auto 2000 Soekarna-Hatta Bandung Tahun 2018”, (e-Proceeding of Applied Science) Vol.4, No.2, 2018.
- Prayoga, Adistiari. “Simak! Biaya Sertifikasi Halal di Indonesia Terbaru”, (<https://halal.unair.ac.id>) Diakses Pada Tanggal 4 Februari 2024 Pukul 19.00 WIB.
- Harbit, Auratul Atifah. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pelaku Usaha Untuk Mengajukan Sertifikasi Halal Produk UMKM Di Kota Balikpapan”. *Jurnal Prosiding SNAM PNJ* (2022).
- Rongiyati, Sulasi. “Penyelenggaraan Sertifikasi Halal Skema Self Declare Untuk Usaha Mikro Kecil”. *Jurnal Info Singkat* Vol. XV, No. 21. I. Pusaka November (2023).
- Kasanah, Nur. “Potensi, Regulasi, dan Problematika Sertifikasi Halal Gratis”, *Journal of Economics, Law, and Humanities*. Vol.1 No.2 (2022).
- Wahyuni, Ika. “Persepsi UMKM Tentang Regulasi Sertifikasi Halal Jalur Self Declare Di Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan”. *Maro; Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* Vol. 6 No. 1 (Mei 2023).
- Jakiyudin, Ahmad Havid. “Sehati: Peluang Dan Tantangan Pemberian Sertifikasi Halal Gratis Bagi Pelaku UMK Di Indonesia”. Al-

- Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam Vol. 07 No. 02 Edisi 2022.
- Arliman, Laurensius. “Perlindungan Hukum UMKM dari eksploitasi ekonomi dalam rangka Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat”, Jurnal RechtsVinding, Vol 6, No 3, (2017), 400.
- M Echols, John, Hasan Shadily. Kamus Inggris Indonesia, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2007), hal. 701
- Tim Penyusun. “Kamus Besar Bahasa Indonesia”. ed. 3 cet. 3, (Jakarta: PT Balai Pustaka, 2005), hal 423.
- Umar, Husein. “Strategi Management in Action”. (Jakarta: PT Gramedia Utama, 2001), hal. 31.
- Rangkuti, Freddy. “Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis”. (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2015),3-4.
- Giswanti, Wina Ayu. “Strategi Pemerintah Dalam Penerapan Sistem Informasi dan Aduan Online di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Sidenreng Rappang”. *Skripsi* (Makassar: UNMUH Makassar, 2018), 17-18.
- “Manfaat Sertifikasi Halal *Self Declare* untuk UMKM” (<https://sertifikasihalalindonesia.com/2023/11/manfaat-sertifikasi-halal-self-declare-untuk-umk/>) Diakses Pada Tanggal 20 April 2024 Pukul 20.00 WIB.

Sumber Wawancara

- Widodo, Astin. *Wawancara*. 4 Maret 2024.
- Armi. *Wawancara*. 4 Maret 2024.
- Widarti. *Wawancara*. 20 Februari 2024.
- Rizqiya, M. *Wawancara*. 20 Februari 2024.
- Oksani, Denavid. *Wawancara*. 20 Februari 2024.
- Virroh. *Wawancara*. 22 Februari 2024.
- Tyas, Nadya. *Wawancara*. 23 Februari 2024.
- Tini. *Wawancara*. 23 Februari 2024.
- Agustina, Ayu. *Wawancara*. 23 Februari 2024.
- Imam. *Wawancara*. 24 Februari 2024.
- Sarti. *Wawancara*. 24 Februari 2024.
- Wisani, Tri. *Wawancara*. 24 Februari 2024.