

**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM RUMAH COKLAT  
BODAG DI KECAMATAN KARE KABUPATEN MADIUN**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**Octa Dwi Murdani**

**NIM 401180087**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2022**

## ABSTRAK

Murdani, Octa Dwi. Strategi Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun. *Skripsi*. 2022. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Faruq Ahmad Futaqi, S.E.,M.E.

**Kata Kunci:** UMKM, Pengembangan usaha, POAC.

Pengertian UMKM di Indonesia diatur dalam Undang-Undang nomor 20 tahun 2008. Pada Undang-Undang tersebut juga dijelaskan tentang pengembangan UMKM. Pengembangan UMKM sangat dibutuhkan agar usaha yang dijalankan bisa semakin berkembang. Upaya pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini secara tidak langsung berperan meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu dengan bermitra bersama UMKM unggulan desa Bodag, serta memberdayakan para pemuda desa Bodag. Namun dari puluhan UMKM hanya ada 5 yang ikut bergabung.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis upaya yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag untuk mengembangkan usahanya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, *interview*, dan dokumentasi. Teknik pengolahan data yang digunakan yaitu dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan dalam upaya pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag menggunakan fungsi manajemen yaitu POAC. Penerapan POAC ini sudah cukup baik, perencanaan dalam mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag ini yaitu dengan menjadikan tempat wisata edukasi dan wisata kuliner serta mengajak bermitra para pelaku UMKM unggulan desa Bodag. Pengorganisasian sudah terdapat susunan organisasi. Pengarahan dilakukan koordinasi terkait pekerjaan yang dilakukan antar bidang, monitoring dan evaluasi dilakukan dengan melihat SOP, *briefing* dengan memberikan pekerjaan yang akan dilakukan. Sedangkan untuk pengawasan dengan cara membuat SOP dan pengawasan melalui CCTV. Faktor pengembangan yang ada dalam UMKM Rumah Coklat Bodag ini sudah cukup baik yaitu adanya peluang karena berada didaerah pegunungan, adanya bantuan dari pemerintah, serta SDM. Namun SDM yang ada dalam UMKM Rumah Coklat Bodag ini masih kurangnya tenaga ahli di bidangnya masing-masing. Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini berdampak baik bagi kesejahteraan masyarakat desa Bodag karena dapat meningkatkan perekonomian masyarakat dan juga berdampak positif bagi desa Bodag sendiri.



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 bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	
1	Octa Dwi Murdani	401180087	Ekonomi Syariah	Strategi Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun


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

Ponorogo, 09 Mei 2022

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah  
  
**Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.**  
NIP. 197801122006041002

Menyetujui,

  
**Faruq Ahmad Futaqi, S.E., M.E.**  
NIP.198311262019031006



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 : Strategi Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di  
Kecamatan Kare Kabupaten Madiun  
Nama : Octa Dwi Murdani  
NIM : 401180087  
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.

**Dewan penguji:**

Ketua Sidang :  
Dr. Ely Masykuroh, S.E., M.SI  
NIP 197202111999032003  
Penguji I :  
Maulida Nurhidayati, M.Si.  
NIP 198910222018012001  
Penguji II :  
Faruq Ahmad Futaqi, S.E., M.E.  
NIP 198311262019031006

  
(.....)  
  
(.....)  
  
(.....)

Ponorogo, Senin/30/Mei/2022

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo



  
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin M.Ag.

NIP 197207142000031005

## **SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI**

**Yang Bertanda tangan di bawah ini:**

**Nama** : Octa Dwi Murdani  
**NIM** : 401180087  
**Fakultas** : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
**Program Studi** : Ekonomi Syariah  
**Judul Skripsi/Tesis** : Strategi Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 07 Juni 2022

Penulis



Octa Dwi Murdani

---

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Octa Dwi Murdani

NIM : 401180087

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

“STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM RUMAH COKLAT BODAG DI  
KECAMATAN KARE KABUPATEN MADIUN”

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

Ponorogo, 09 Mei 2022

Pembuat Pernyataan,



Octa Dwi Murdani

NIM 401180087

## DAFTAR ISI

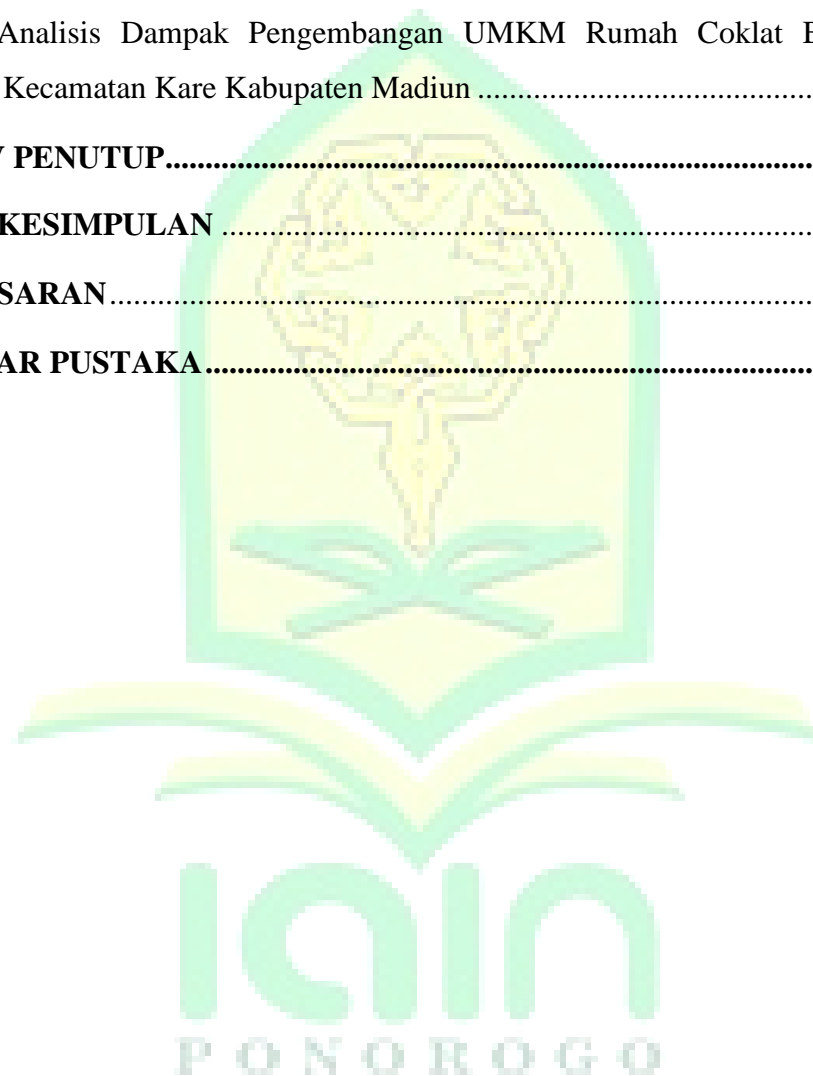
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....</b>	<b>vi</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>vi</b>
<b>SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b>	<b>v</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>A. Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>B. Rumusan Masalah .....</b>	<b>7</b>
<b>C. Tujuan Penelitian.....</b>	<b>7</b>
<b>D. Manfaat Penelitian.....</b>	<b>8</b>
<b>E. Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>9</b>
<b>F. Metode Penelitian.....</b>	<b>23</b>
<b>1. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....</b>	<b>23</b>
<b>2. Kehadiran Peneliti.....</b>	<b>24</b>
<b>3. Lokasi Penelitian .....</b>	<b>25</b>
<b>4. Data dan Sumber Data .....</b>	<b>25</b>
<b>5. Teknik Pengumpulan Data.....</b>	<b>27</b>
<b>6. Teknik Pengecekan Keabsahan Data .....</b>	<b>29</b>
<b>7. Teknik Pengolahan Data .....</b>	<b>30</b>
<b>8. Analisis Data .....</b>	<b>32</b>
<b>G. Sistematika Pembahasan.....</b>	<b>32</b>



<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	<b>35</b>
A. POAC ( <i>Planning, Organizing, Actuating, Controlling</i> ).....	35
1. <i>Planning</i> (Perencanaan) .....	35
2. <i>Organizing</i> (Pengorganisasian).....	36
3. <i>Actuating</i> (Penggerakan /Pengarahan) .....	38
4. <i>Controlling</i> (Pengawasan/Pengontrolan) .....	39
B. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	39
C. Strategi Pengembangan Usaha.....	43
1. Strategi .....	43
2. Pengembangan Usaha .....	46
<b>BAB III PAPAN DATA</b> .....	<b>50</b>
A. Gambaran Umum UMKM Rumah Coklat Bodag Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun .....	50
B. Upaya Yang Dilakukan Untuk Mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.....	54
C. Faktor-Faktor Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun .....	61
D. Dampak Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun .....	64
<b>BAB IV HASIL DAN ANALISIS DATA</b> .....	<b>68</b>
A. Analisis Upaya Yang Dilakukan Untuk Mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.....	68
1. <i>Planning</i> (Perencanaan) .....	68
2. <i>Organizing</i> (Organisasi).....	72
3. <i>Actuating</i> (Penggerakan/Pengarahan) .....	74
4. <i>Controlling</i> (Pengawasan/Pengontrolan) .....	77



B. Analisis Faktor-Faktor Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun .....	79
1. Faktor Peluang.....	79
2. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM) .....	82
3. Faktor Bantuan Pemerintah.....	83
C. Analisis Dampak Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun .....	85
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>89</b>
<b>A. KESIMPULAN .....</b>	<b>89</b>
<b>B. SARAN.....</b>	<b>90</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>92</b>



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Menurut Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM yang memiliki arti, Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling tinggi sebesar 50 juta dan omset paling banyak sebesar 300 juta per tahun. Usaha kecil adalah 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, dengan jumlah kekayaan bersih setidaknya senilai 50 juta hingga 500 juta serta memiliki omset setidaknya sebesar 300 juta sampai 2,5 miliar per tahun. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau aset mulai dari 500 juta sampai

dengan 10 miliar, serta omset sebesar 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar per tahun.<sup>1</sup>

Seperti yang sudah dijelaskan pada pengertian UMKM yang tertuang dalam Keppres RI No. 19 Tahun 1998 sebagai kegiatan ekonomi rakyat pada skala kecil yang perlu dilindungi dan dicegah dari persaingan tidak sehat. Pada sepuluh tahun terakhir ini mulai marak bermunculan bisnis mulai dari skala rumah tangga hingga skala yang lebih besar. Adapun jenis usaha yang termasuk dalam UMKM yaitu Usaha kuliner, ini merupakan salah satu bisnis UMKM yang paling digandrungi mulai dari kalangan muda hingga kalangan dewasa. Berbekal dari inovasi dalam bidang makanan dan modal yang tidak terlalu besar, bisnis ini dibidang dapat terbilang menjanjikan mengingat setiap hari orang membutuhkan makanan. Usaha *fashion*, UMKM di bidang *fashion* ini juga sangat diminati. Setiap tahun model tren *fashion* baru selalu hadir yang tentunya meningkatkan pendapatan para pelaku bisnis dibidang *fashion*. Usaha agribisnis, usaha ini bidang pertanian tidak hanya bermodalkan tanah yang luas, akan tetapi bisa memanfaatkan pekarangan rumah yang dirubah menjadi lahan agribisnis yang menguntungkan.<sup>2</sup>

Dalam Undang-undang nomor 20 tahun 2008 sudah dijelaskan bahwa dalam pengembangan usaha pemerintah dan pemerintah daerah

---

<sup>1</sup> A. Bernadin Dwi, Ruth Bunga Wadu, dan Anita Nopiyanti, *Daya Dukung Penta Helix Terhadap Kinerja Manajemen UMKM Di Serang Banten* (Sleman: DEEPUBLISH, 2021), 7-8.

<sup>2</sup> Zulaikha, *Bisnis UMKM Ditengah Pandemi* (Surabaya: Unitomo Press, 2020), 283.

memfasilitasi pengembangan usaha dalam bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia dan desain teknologi. Pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan dilakukan dengan cara: a) meningkatkan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen bagi UMKM, b) memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong, dan kemasan bagi produk UMKM, dan c) mendorong penerapan standarisasi dalam proses produksi dan pengolahan. Sedangkan pengembangan dalam bidang sumber daya manusia dapat dilakukan dengan cara : a) memasyarakatkan dan memberdayakan kewirausahaan, b) meningkatkan teknik manajerial, dan c) membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.<sup>3</sup>

UMKM Rumah Coklat Bodag berada di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun, UMKM ini dikelola oleh BUMDes Bodag. UMKM Rumah Coklat Bodag ini didirikan pada bulan Agustus 2019. Awalnya petani kakao hanya menyuplai panennya ke daerah kampung coklat Blitar. Namun harga kakao yang dijual oleh petani cenderung tidak stabil. Pada akhirnya para petani kakao memutuskan tidak lagi menyuplai hasil panennya. Kemudian masyarakat berinisiatif untuk mendirikan rumah produksi coklat sendiri. Sebelumnya pihak desa Bodag mengirim

---

<sup>3</sup> *Undang-Undang Dasar Republik Indonesia Nomor. 20 Tahun 2008, Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.*

masyarakatnya untuk melakukan pembinaan di Blitar mengenai cara pengolahan coklat. Tujuan didirikan UMKM Rumah Coklat Bodag ini yaitu agar bisa mengangkat kesejahteraan petani kakao yang ada di desa Bodag. UMKM Rumah Coklat Bodag ini sudah berjalan kurang lebih 2 tahun dan mampu menghasilkan beberapa olahan coklat.<sup>4</sup>

UMKM Rumah Coklat Bodag merupakan UMKM yang bergerak dibidang makanan. UMKM yang bergerak di bidang makanan merupakan salah satu UMKM yang telah memberikan kontribusi yang mengesankan untuk berkembangnya perekonomian Indonesia. Semakin banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang makanan (*food*) mendorong lahirnya persaingan usaha dibidang produksi. Banyaknya usaha-usaha baru yang bergerak dibidang tersebut menjadi salah satu tanda dalam persaingan sebuah usaha. Dalam mengembangkan usaha baru perusahaan dituntut bertahan hidup dan mampu bersaing dengan produk lain. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu mengembangkan strategi bisnis guna meningkatkan usahanya.<sup>5</sup>

UMKM Rumah Coklat Bodag ini merupakan usaha yang potensial untuk dikembangkan. Seperti diketahui bahwa Desa Bodag merupakan salah satu penghasil tumbuhan kakao yang ada di Kabupaten Madiun. Melihat begitu strategis peran dan potensi yang dimiliki UMKM Rumah

---

<sup>4</sup> Sugito, *Wawancara*, 21 Januari 2022

<sup>5</sup> Helen Malinda, "Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)" *Skripsi* (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2017), 5.

Coklat Bodag, tentu upaya pengembangan terhadap UMKM tersebut saat ini sangat perlu untuk dilakukan. Upaya pengembangan harus disertai dengan strategi baru yang lebih tepat untuk memetakan target-target perkembangan aktual yang ingin dicapai. Seiring berjalannya waktu, UMKM Rumah Bodag ini semakin berkembang. UMKM yang tadinya hanya memproduksi olahan coklat saja, dan mendistribusikan di daerah sekitar seperti warung, toko, dan KUD. Perlahan pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag berupaya untuk mengembangkan UMKM ini.<sup>6</sup>

Upaya yang dilakukan yaitu dengan cara berinovasi membuat tempat kuliner yaitu café dengan menu utama olahan coklat. Akan tetapi jika menu yang disuguhkan hanya olahan coklat saja dirasa kurang dan pengunjung merasa bosan. Sehingga perlu adanya menu lainnya yang bervariasi. Maka dari itu pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag berupaya untuk menjalin kemitraan dengan para pelaku UMKM yang ada di Desa Bodag. Hal ini bertujuan agar UMKM ini bisa lebih berkembang sesuai dengan perencanaan yang telah direncanakan. Kemitraan dengan pelaku UMKM akan bisa menambah varian menu yang ada, karena produk yang dihasilkan akan dijadikan tambahan menu.<sup>7</sup>

Pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag berupaya untuk melakukan sosialisasi dengan para pelaku UMKM dan beberapa PKK yang ada di Desa Bodag. Sosialisasi yang dilakukan yaitu dengan cara mengundang

---

<sup>6</sup> Sugito, *Wawancara*, 21 Januari 2022

<sup>7</sup> Ibid.

dan mengumpulkan para pelaku UMKM yang ada di desa Bodag. Cara lain yaitu dengan menggunakan media Whatsapp, melalui grup Whatsapp pengelola mengajak untuk ikut berpartisipasi. Serta juga sudah adanya kelompok dari para pelaku UMKM Bodag yaitu KWT Rahayu. Namun hanya terdapat hitungan jari yaitu 5 UMKM yang mau bermitra atau berpartisipasi dari 25 UMKM yang ada. Dengan banyaknya menu yang disuguhkan dirasa pengunjung akan merasa tertarik. Hal ini karena di Rumah Coklat Bodag sudah ada semua yang diinginkan oleh pengunjung. Pada saat ini omset yang didapatkan yaitu sebesar 40-50 juta perbulan sehingga masih dikatakan rendah. Target omset yang ingin dicapai yaitu 75-100 juta perbulannya.<sup>8</sup> Maka dibutuhkanlah upaya strategi pengembangan agar UMKM Rumah Coklat Bodag ini bisa lebih berkembang lagi.

Penggunaan fungsi manajemen dalam upaya pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini bertujuan untuk meningkatkan kualitasnya. Karena baik buruknya proses suatu usaha atau perusahaan ditentukan dari bagaimana perusahaan itu mengatur dan menjalankan fungsi manajemennya. Manajemen itu sangat penting untuk mengatur semua kegiatan yang dilakukan dalam suatu usaha. Dalam fungsi manajemen terdapat perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*).

---

<sup>8</sup> Ibid.



Dengan penggunaan fungsi manajemen yaitu POAC dalam strategi pengembangan suatu usaha dirasa akan lebih terarah.

Seperti penelitian yang dilakukan di Industri Rumah Coklat di kota Palu. Strategi pengembangan usaha coklat pasta yang dapat diaplikasikan pada industri rumah coklat yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan dan kelemahan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.<sup>9</sup> Berdasarkan uraian latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti masalah dengan judul **“Strategi Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana upaya yang dilakukan untuk mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun?
2. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun?
3. Bagaimana dampak dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian di UMKM Rumah Coklat Bodag adalah sebagai berikut:

---

<sup>9</sup> Risdayani, “Strategi Pengembangan Coklat Pasta Pada Industri Rumah Coklat Di Kota Palu,” *e-J. Agrotekbis* 4, no. 3 (Juni 2016): 363–66.

1. Untuk mengetahui bagaimana upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.
3. Untuk mengetahui dampak dari pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.

#### **D. Manfaat Penelitian**

##### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman dan wawasan di bidang penelitian dan pemahaman mengenai tema yang dijadikan fokus penelitian sekaligus sebagai pengaplikasian ilmu yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan. Dan juga diharapkan penelitian ini bermanfaat khususnya bagi pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis sebagai sumber bacaan referensi untuk penelitian selanjutnya bagi pembaca.

##### **2. Manfaat Praktis**

- a. Bagi peneliti merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Selain itu, dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang keadaan UMKM Rumah Coklat Bodag di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.

- b. Bagi UMKM Rumah Coklat Bodag, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan usaha coklatnya.
- c. Bagi pemerintah daerah setempat, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran atau pertimbangan dalam menyusun suatu pengembangan di sektor industri khususnya sub sektor bahan pangan, terutama industri coklat bodag.
- d. Bagi pihak lain, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan referensi penelitian selanjutnya.

#### **E. Penelitian Terdahulu**

Adapun penelitian terdahulu terkait strategi pengembangan usaha antara lain sebagai berikut:

Penelitian pertama, skripsi yang disusun oleh Risda Pratiwi dengan judul “ *Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)*”. Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Berdasarkan analisis SWOT yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor internal yang mempengaruhi strategi usaha rengginang CV. Uul Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat adalah kekuatan (harga yang murah, bahan baku yang berkualitas, sarana dan prasarana yang memadai) dan kelemahan (strategi promosi yang sederhana, tidak pernah mengikuti pameran, dan strategi pemasaran yang tidak jelas. Faktor

eksternal yang mempengaruhi strategi usaha rengginang pulut adalah peluang (meningkatkan ekonomi keluarga, permintaan pasar dan meningkatnya jumlah pemborong) dan ancaman (menurutnya daya beli masyarakat, faktor cuaca dan mahal nya harga bahan baku).<sup>10</sup> Adapun perbedaan pada penelitian ini yaitu penelitian ini membahas bagaimana strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan penjualan. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian kedua, skripsi yang disusun oleh Ahmad Fatan Nurbasya dengan judul “*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternak Ikan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Kelompok Budidaya Al-Amin Kec. Bonang Kab. Demak)*”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian dapat diketahui bahwa kelompok budidaya Al-Amin sudah menerapkan strategi pengembangan usaha. Hal ini dapat dilihat dari sikap yang dilakukan oleh kelompok budidaya yaitu jujur, ikhlas, profesional, dan lain-lain. Akan tetapi masih ada kekurangan dari sisi pemasarannya, mereka hanya menjual ikan kepada orang yang membutuhkan ikan saja tidak diperjual belikan secara luas. Untuk produk mereka tidak terlalu

---

<sup>10</sup> Risda Prastiwi, “Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut Cv. Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat,” *Skripsi* (Medan:Universitas Negeri Sumatera Utara, 2018), 58.

mengembangkan produk mereka hanya mengandalkan produk yang ada tidak membuat inovasi yang baru seperti membuat jajanan berbahan dasar ikan.<sup>11</sup> Adapun perbedaan penelitian ini yaitu penelitian ini membahas strategi pengembangan usaha untuk membuat inovasi baru dan menggunakan sudut pandang islam. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian ketiga, skripsi yang disusun oleh Irpah Rambe dengan judul *“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi”*. Penelitian ini menggunakan pendekatan yang bersifat kualitatif dan merupakan penelitian lapangan. Pada penelitian ini penulis menentukan hasil penelitian menggunakan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini yaitu bahwa dengan menggunakan matriks IFAS menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan mengidentifikasi bahwa usaha pengrajin tahu Bandung berada di posisi internal yang begitu kuat, dimana usaha ini memiliki kekuatan internal baik dari segi produk dan strategi. Selanjutnya dalam matriks EFAS menunjukkan bahwa usaha pengrajin tahu Bandung tersebut merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman yang ada pada pasar industri. Usaha

---

<sup>11</sup> Ahmad Fatan Nurbasya, “Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ikan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Kelompok Budidaya Ikan AI-Amin Kecamatan Bonang Kabupaten Demak),” *Skripsi* (Semarang:Universitas Islam Negeri Walisongo, 2018), 41.

pengrajin tahu Bandung ini telah terbukti bisa berkembang dengan penelaahan menggunakan analisis SWOT.<sup>12</sup> Adapun perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini membahas strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan omset penjualan dan menurut perspektif islam. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian keempat, skripsi yang disusun oleh Ugin Setyani dengan judul “ *Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo*”. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan. Hasil dari penelitian ini peneliti mengatakan bahwa strategi pengembangan produk usaha, pengrajin sepatu menggunakan alternatif strategi produk usaha sesuai dengan matriks SWOT adalah strategi SO. Strategi pengembangan promosi pada usaha pengrajin sepatu alternatif strategi yang digunakan yang sesuai matriks SWOT yaitu strategi ST. Sedangkan dalam strategi pengembangan distribusi alternatif strategi yang digunakan yaitu ST.<sup>13</sup> Adapun perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini membahas bagaimana mengembangkan

---

<sup>12</sup> Irpah Rambe, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi,” *Skripsi* (Medan:Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018), 50.

<sup>13</sup> Ugin Setyani, “Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pda Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo,” *Skripsi* (Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020), 104.

usaha dalam konteks ekonomi kreatif. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian kelima, skripsi yang disusun Ayu Nurfiti Daniatun dengan judul “*Strategi Pengembangan UMKM Industri Keramik Purwareja Klampok Kabupaten Banjarnegara*”. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Pada penelitian ini peneliti mengatakan bahwa analisis lingkungan strategis dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dapat mengembangkan empat jenis strategi yaitu SO, Strategi WO, Strategi ST dan Strategi WT. Dalam hal ini, analisis SWOT dapat memberikan alternatif pilihan strategi untuk pengembangan UMKM industri keramik. Dan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka SO yang dapat diambil adalah : Mengembangkan keahlian pengrajin pemula melalui pelatihan dan magang dengan memanfaatkan ciri khas industri keramik yang menonjol (S3-O1), Mengembangkan pelayanan melalui kartu IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil) bagi pemilik industri keramik dengan memanfaatkan pangsa pasar yang masih laus. (S1-O2).<sup>14</sup> Adapun perbedaan pada penelitian ini meneliti bagaimana strategi yang digunakan oleh Disperindagkop dan UMKM untuk mengembangkan usaha. Sedangkan penelitian yang peneliti susun

---

<sup>14</sup> Ayu Nurfiti Daniatun, “Strategi Pengembangan UMKM Industri Keramik Purwareja Klampok Kabupaten Banjarnegara,” *Skripsi* (Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2018), 63.



membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian keenam, skripsi yang disusun oleh Helen Malinda yang berjudul “ *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Ukm Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)*”. Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode pendekatan kualitatif. Pada hasil penelitian ini peneliti mengatakan bahwa strategi pengembangan usaha yang digunakan oleh perusahaan Cahaya Bahari dilakukan melalui strategi produk yaitu dengan memberikan kualitas produk bakso yang enak sesuai dengan selera masyarakat dan adanya varian produk bakso. Sedangkan dalam strategi pengembangan bisnis UKM Cahaya Bahari dalam meningkatkan pendapatan karyawan dilihat dari perspektif Ekonomi Islam sudah sesuai dengan etika bisnis dalam Islam. Dari strategi-strategi yang telah diterapkan oleh UKM Cahaya Bahari sudah mampu berjalan dengan baik dan mampu bersaing dengan *home industry* lainnya khususnya dibidang bakso ikan yang terdapat di Lampung.<sup>15</sup> Adapun perbedaan pada penelitian ini yaitu penelitian ini menganalisis bagaimana strategi yang digunakan untuk meningkatkan pendapatannya. Sedangkan

---

<sup>15</sup> Malinda Hellen, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan).” *Skripsi* (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2017), 81.

penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian ketujuh, skripsi yang disusun oleh Devi Chairiza Hadi dengan judul “ *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work And Handycraft)*”. Pada penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini peneliti mengatakan bahwa strategi pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif yang digunakan oleh Sukirno *Leather Work And Handycraft* dilakukan dengan mengembangkan sistem teknologi, pemasaran serta melakukan pengembangan dengan memberikan kreasi dan inovasi pada setiap produknya. Pengembangan teknologi yang dilakukan oleh Sukirno *Leather Work And Handycraft* dengan cara sistem *digitalisasi* mulai dari *marketing* hingga *departement*. Sedangkan untuk pemasaran dilakukan dengan cara *website* dan terus mengupdate mengenai informasi produk. Dan untuk pengembangan produknya dengan cara selalu memberikan inovasi dan kreasi pada setiap produknya.<sup>16</sup> Adapun perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini membahas bagaimana mengembangkan usaha dalam konteks ekonomi kreatif. Sedangkan penelitian yang peneliti susun

---

<sup>16</sup> Devi Chairiza Hadi, “ Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work And Handycraft),” *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2018), 53.

membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian kedelapan, skripsi yang disusun oleh Meri Ayu Uliyani dengan judul “ *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Perspektif Ekonomi Islam Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Darussalam)*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Dalam penelitian ini peneliti mengatakan bahwa dalam mengembangkan usaha kecil pedagang kaki lima yang ada di kawasan Darussalam sudah sesuai dengan ajaran islam, dalam menjalankan kegiatannya para pedagang mengutamakan nilai-nilai yang terkandung dalam Al-Qur’an. Strategi yang paling menonjol yang dilakukan para pedagang yaitu: membuat variasi produk agar lebih menarik, tempat berjualan ditata secara rapi, menerapkan salam dan sapa kepada pelanggan dalam memberikan pelayanan yang baik, memberikan harga yang terjangkau pada semua kalangan. Dalam menentukan tenaga kerja para pedagang lebih memilih anggota keluarganya, hal ini karena untuk meminimalisasi biaya produksi.<sup>17</sup> Adapun perbedaan penelitian ini yaitu pada penelitian ini lebih memfokuskan strategi pengembangan UMKM untuk kesejahteraan pedagang dan juga menurut perspektif islam.

---

<sup>17</sup> Meri Ayu Uliyani, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Perspektif Ekonomi Islam Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Darussalam),” Skripsi (Banda Aceh:Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2018), 63.

Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian kesembilan, skripsi yang disusun oleh Riza Fatma dengan judul "*Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahu 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram*". Penelitian ini menggunakan metode penelitian pendekatan kualitatif jenis studi kasus. Pada penelitian ini peneliti mengungkapkan hasil penelitian yaitu strategi yang digunakan usaha tahu 151 A dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan mengandalkan strategi pengembangan produk ide-ide kreatif dengan cara sisa ampas tahu diolah menjadi krupuk, hasil tahu dikemas dengan semenarik mungkin, sehingga masyarakat banyak yang tertarik. Hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan pemilik dan karyawan tahu 151 A. Dan faktor penghambat dalam mengembangkan usaha ini antara lain: pemasaran, operasi terkait teknologi yang digunakan, keuangan, pengalaman dan kreativitas dan lain-lain.<sup>18</sup> Adapun perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini membahas bagaimana mengembangkan usaha dalam konteks ekonomi kreatif. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas

---

<sup>18</sup> Riza Fatma, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahu 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)," *Skripsi* (Mataram:Universitas Islam Negeri Mataram, 2019), 74.

upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian kesepuluh, skripsi yang disusun oleh Ulvy Tri Ayu Agustin dengan *Judul “ Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dengan Analisis SWOT Studi Kasus Industri Kenalpot Bapak Ahmad Sultoni (Muscle Power) Desa Pesayangan Purbalingga Lor”*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Dalam penelitian ini peneliti mengungkapkan hasil penelitian yaitu analisis lingkungan dengan menggunakan strategi analisis SWOT. Pada analisis SWOT dapat mengembangkan empat strategi yaitu Strategi S-O, Strategi W-O, Strategi S-T, Strategi W-T. Analisis SWOT ini dianggap mampu memberikan alternatif pilihan strategi dalam pengembangan UMKM Industri Kenalpot Bapak Ahmad Sultoni. Dalam penelitian ini strategi S-T dianggap paling efektif untuk mengembangkan UMKM ini. Adapun strateginya yaitu: Terus meningkatkan mutu dan kualitas kenalpot untuk mendapatkan kepercayaan konsumen (S1-O1), Meningkatkan promosi dengan mengandalkan teknologi berupa *e-commerce* (S5-O6), Melakukan pelatihan kepada karyawan untuk menambah kreativitas serta inovasi dalam membuat kenalpot (S6-O4).<sup>19</sup> Adapun perbedaan penelitian ini adalah penelitian lebih memfokuskan

---

<sup>19</sup> Ulvy Tri Ayu Agustin, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dengan Analisis SWOT Studi Kasus Industri Kenalpot Bapak Ahmad Sultoni (Muscle Power) Desa Pesayangan Purbalingga Lor,” *Skripsi* (Purwokerto:Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2020), 46.

pada strategi yang digunakan untuk mengembangkan usahanya. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian kesebelas, skripsi yang disusun oleh Risal HS dengan judul “*Strategi Pengembangan UMKM Melalui Analisis SWOT Di Tinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Pengembangan Usaha Warung Makan Mbak Daeng Pengayoman Makassar)*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti mengungkapkan hasil penelitian yaitu dengan menggunakan analisis SWOT dapat diketahui bahwa dalam menerapkan strategi untuk mengembangkan usahanya warung makan mbak daeng menggunakan *Growth oriented strategy*. Hal tersebut dikarenakan pada diagram *cartesius* analisis SWOT ditunjukkan bahwa nilai total skor tertinggi berada pada kuadran pertama, dimana kuadran tersebut memiliki arti yang sangat menguntungkan. Maka dari itu warung makan mbak daeng pangayoman memiliki banyak peluang dan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada.<sup>20</sup> Adapun perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini membahas mengenai strategi yang digunakan untuk meningkatkan pemasaran dan dengan menggunakan perspektif ekonomi islam. Sedangkan penelitian yang peneliti susun

---

<sup>20</sup> Risal Hs, “Strategi Pengembangan Umkm Melalui Analisis Swot Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Pengembangan Warung Makan Mbak Daeng Pengayoman Makassar),” *Skripsi* (Makassar:Universitas Muhammadiyah Makassar, 2021), 34.

membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian kedua belas, skripsi yang disusun oleh Felesia Meliana Ratri P. Silitonga dengan judul “*Strategi Pengembangan UMKM Batik Tulis (Studi Kasus Batik Tulis Di Desa Gulurejo Dan Desa Ngentakrejo Kecamatan Kabupaten Kulon Progo)*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti mengatakan hasil dari penelitian ini adalah strategi pengembangan yang dilakukan pada industri UMKM batik tulis yang berada di desa Gulurejo dan desa Ngentakrejo yaitu strategi kombinasi strategi *cost leadership* dan strategi diferensiasi. Dan alternatif strategi yang dapat digunakan untuk pengembangan UMKM batik tulis yaitu dengan cara: memanfaatkan media sosial untuk melakukan promosi, memanfaatkan teknologi modern untuk membatik yaitu dengan menggunakan kompor gas dan canting elektrik, menghasilkan produk batik yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, memiliki kemasan produk yang menarik, dan lain-lain.<sup>21</sup> Perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini lebih memfokuskan pada strategi yang digunakan untuk pengembangan usaha. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

---

<sup>21</sup> Felesia Meliana Ratri P. Silitonga, “Strategi Pengembangan UMKM Batik Tulis (Studi Kasus Batik Tulis Di Desa Gulurejo Dan Desa Ngentakrejo Kecamatan Kabupaten Kulon Progo),” *Skripsi* (Yogyakarta:Universitas Sanata Dharma, 2017), 47.



Penelitian ketiga belas, skripsi yang disusun oleh Adhe Anggreini Saragi dengan judul “ *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT (Kasus Kecamatan Piyungan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta)*”. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kuantitatif. Pada penelitian ini peneliti mengatakan bahwa hasil dari penelitiannya adalah berdasarkan analisis SWOT, strategi yang dapat dilakukan untuk memberdayakan industri batu bata di kecamatan Piyungan antara lain: memperluas pasar sehingga produk batu bata menjadi lebih terkenal, mengembangkan batu bata sejenis yang lebih berkualitas, memanfaatkan sumber daya manusia yang banyak untuk memproduksi, dan memperbanyak modal untuk mengembangkan usaha.<sup>22</sup> Perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini membahas mengenai strategi pengembangan usaha untuk memberdayakan industri dan penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian keempat belas, artikel yang disusun oleh Ulul Hidayah, dkk dengan judul “ *Analisis Kinerja Dan Strategi Pengembangan UMKM Alas Kaki Desa Pagelaran*”. Penelitian ini menggunakan metode

---

<sup>22</sup> Adhe Anggreini Saragi, “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT (Kasus Kecamatan Piyungan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta),” *Skripsi* (Yogyakarta:Universitas Sanata Dharma, 2016), 58.

penelitian *Importance Performance Analysis* (IPA). Analisis ini mengukur *gap* antara tingkat kondisi (X) dan tingkat kepentingan (Y) variabel-variabel pengembangan alas kaki. Pada penelitian ini peneliti mengatakan hasil penelitiannya yaitu strategi yang digunakan untuk pengembangan UMKM alas kaki yaitu dengan cara diturunkan dari hasil analisis IPA, yaitu dengan cara meningkatkan nilai kondisi saat ini (*performance*) variabel yang ada pada kuadran I dan II. Sedangkan strategi yang perlu dilakukan oleh pemerintah Desa Pagelaran dalam mendukung UMKM alas kaki adalah dengan cara membentuk kelompok usaha yang bertujuan untuk mewadahi UMKM dalam menghadapi pengembangan usaha.<sup>23</sup> Perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini membahas mengenai strategi yang dilakukan oleh pemerintah desa pada variabel-variabel yang ada dan pemerintah setempat dalam mengembangkan UMKM. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

Penelitian kelima belas, artikel yang disusun oleh Muhammad Afridhal dengan judul “ *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalangka Kabupaten Bireuen*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Peneliti menggunakan analisis SWOT dalam merumuskan strategi pengembangan usaha pada penelitian ini. Adapun

---

<sup>23</sup> Ulul Hidayah, Sri Mulatsih, dan Yeti Lis Purnamadewi, “Analisis Kinerja Dan Strategi Pengembangan Umkm Alas Kaki Di Desa Pagelaran,” *Jurnal Benefita* 4, no. 3 (31 Oktober 2019), 435.

hasil dari penelitian ini adalah faktor internal yang dapat mempengaruhi yaitu kualitas roti tanjong dll, sedangkan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi yaitu kondisi lingkungan yang aman dll, dan alternatif strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan usaha roti tanjong yaitu perbaikan sarana dan prasarana produksi, sumber daya manusia serta penanaman modal swasta.<sup>24</sup> Perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini membahas mengenai strategi pengembangan usaha yang digunakan untuk menghadapi persaingan pasar. Sedangkan penelitian yang peneliti susun membahas upaya pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan ini adalah penelitian lapangan (*field research*) karena peneliti harus terjun langsung ke lapangan, terlibat dengan masyarakat setempat.<sup>25</sup> Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan dengan melihat juga mengetahui kondisi yang dijadikan sebagai objek penelitian secara langsung sesuai dengan yang terjadi pada saat ini. Dimana objek penelitian yang digunakan ini adalah UMKM Rumah Coklat Bodag yang ada di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun. Dalam

---

<sup>24</sup> Muhammad Afridhal, "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen," *Jurnal S. Pertanian* Vol. 2, no. 3 (2017), 224.

<sup>25</sup> Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulan* (Jakarta: Grasindo, 2010), 9.

penelitian ini, hal yang dijadikan fokus penelitian yaitu strategi pengembangan usaha yang dimiliki oleh UMKM Rumah Coklat Bodag. Oleh karena itu peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan yang dianggap cocok oleh peneliti untuk dapat memperoleh data yang akan dianalisis secara langsung.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Penonjolan proses penelitian dan pemanfaatan landasan teori dilakukan agar fokus penelitian sesuai dengan fakta dilapangan. Sedangkan datanya bersifat deskriptif, yaitu data berupa gejala-gejala yang dikategorikan atau berupa bentuk lainnya seperti foto, dokumentasi, catatan lapangan pada saat penelitian dilakukan.<sup>26</sup> Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif karena dengan menggunakan metode kualitatif bisa memberikan penjelasan ataupun gambaran yang lebih mendalam terkait permasalahan yang sedang terjadi di lapangan.

## **2. Kehadiran Peneliti**

Pada bagian ini peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Selain manusia dapat juga dijadikan sebagai instrument, tetapi fungsinya terbatas sebagai pendukung tugas peneliti sebagai instrumen. Maka dari itu, pada penelitian kualitatif kehadiran

---

<sup>26</sup> Rukin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Sulawesi Selatan: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia, 2019), 6.

peneliti di lapangan sangat diperlukan. Kehadiran peneliti ini harus dijelaskan secara eksplisit dalam laporan penelitian mengenai perannya sebagai partisipan penuh atau sebagai pengamat penuh. Selain itu harus jelas statusnya sebagai peneliti atau subyek.<sup>27</sup> Pada penelitian ini kehadiran peneliti yaitu sebagai pengamat penuh dan statusnya hanya sebagai peneliti bukan subyek.

### **3. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di UMKM Rumah Coklat Bodag yang berlokasi di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun. Pemilihan tempat penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) agar peneliti dapat melihat secara langsung bagaimana peraturan dan operasional yang ada pada UMKM Rumah Coklat Bodag di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun. Dan juga dengan adanya pertimbangan bahwa Desa Bodag merupakan desa penghasil kakao di Kabupaten Madiun.

### **4. Data dan Sumber Data**

#### **a. Data Penelitian**

Data adalah sesuatu yang belum mempunyai arti bagi penerimanya dan masih memerlukan adanya suatu pengolahan. Data bisa berupa suatu keadaan, gambar, suara, huruf, angka, matematika, bahasa ataupun simbol-simbol lainnya yang bisa digunakan sebagai bahan untuk melihat lingkungan, obyek,

---

<sup>27</sup> Amirullah, *Metode Dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian* (Malang: Media Nusa Creative, 2015), 78.

kejadian ataupun suatu konsep.<sup>28</sup> Data yang dibutuhkan pada penelitian ini yaitu data mengenai upaya yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam mengembangkan usahanya, faktor-faktor yang menyebabkan mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag ini, serta dampak dalam mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag.

**b. Sumber Data**

Pada penelitian ini peneliti menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer yaitu data yang didapat dari sumber pertama, seperti wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan peneliti.<sup>29</sup> Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari informan, dalam penelitian ini melalui wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner yang telah dipersiapkan sebelumnya. Informan pada penelitian ini yaitu kepala desa Bodag, pengelola Rumah Coklat Bodag, mitra dari UMKM Rumah Coklat Bodag dalam memperoleh data-data mengenai upaya yang digunakan dalam mengembangkan UMKM, faktor-faktor yang menyebabkan mengembangkan UMKM, serta dampak dalam mengembangkan

---

<sup>28</sup> Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Karanganyar: Literasi Media Publishing, 2015), 67.

<sup>29</sup> Husein Umar, *Business An Introduction* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), 190.

UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.

Sedangkan data sekunder sendiri merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak yang lainnya.<sup>30</sup> Data sekunder yang digunakan pada penelitian ini adalah berbagai sumber buku dan juga penelitian terdahulu yang sesuai dengan apa yang dibahas pada penelitian ini.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah salah satu dari kegiatan penelitian. Kegiatan pengumpulan data dilakukan dengan teknik tertentu dan menggunakan alat tertentu yang sering disebut dengan instrumen penelitian. Data yang diperoleh dari proses tersebut kemudian dihimpun, ditata, dianalisis untuk dijadikan informasi yang dapat menjelaskan suatu fenomena atau keterkaitan antar fenomena.<sup>31</sup> Pada penelitian ini digunakan beberapa metode yang tepat untuk mengumpulkan data diantaranya yaitu:

### a. Observasi

Observasi yaitu teknik pengumpulan yang mengharuskan peneliti turun ke lapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat, pelaku, kegiatan, waktu, peristiwa, tujuan

---

<sup>30</sup> Ibid., 190.

<sup>31</sup> Mamik, *Metodelogi Kualitatif* (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), 78.

dan perasaan.<sup>32</sup> Pada penelitian ini observasi dilakukan di UMKM Rumah Coklat Bodag yang berada di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun dengan cara pengamatan langsung agar mendapatkan gambaran umum mengenai upaya strategi yang digunakan dalam mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.

**b. Interview/Wawancara**

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (*interviewer*) dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai melalui komunikasi langsung.<sup>33</sup> Pada penelitian ini *interview* atau wawancara dilakukan dengan :

1. Pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag
2. Kepala Desa Bodag Kecamatan Kare
3. Mitra dari UMKM Rumah Coklat Bodag
4. Karyawan UMKM Rumah Coklat Bodag
5. Masyarakat sekitar desa Bodag

---

<sup>32</sup> Ibid., 104.

<sup>33</sup> Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2017), 232.



Adapun tujuan dari wawancara sendiri agar narasumber diminta untuk memberikan pendapat dan juga ide-ide agar penelitian dapat berjalan lancar.

### c. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data penelitian mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat, koran, majalah, prasasti, no-tulen rapat, leger nilai, agenda, dan lain-lain.<sup>34</sup> Dalam penelitian ini dokumentasi diperoleh dari foto hasil wawancara dan data lain yang berkaitan dengan penelitian. Hal ini berguna untuk meningkatkan kepercayaan atau kredibilitas dari proses observasi dan juga wawancara, serta dokumen-dokumen yang berhubungan dengan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun.

## 6. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan atau validitas data merupakan pembentukan bahwa apa yang telah diamati oleh peneliti sesuai keabsahan data. Salah satu teknik untuk memperoleh data yang valid dalam penelitian kualitatif adalah dengan menggunakan teknik

---

<sup>34</sup> Johni Dimiyati, *Metode Penelitian Pendidikan & Aplikasinya pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)* (Jakarta: Kencana, 2013), 100.

triangulasi.<sup>35</sup> Menurut Moleong yang dikutip oleh Siti Rukhayati, triangulasi adalah teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan keabsahan data atau sebagai pembanding terhadap data itu. Dengan triangulasi peneliti bisa mengecek apa yang ditemukan dengan membandingkan dengan berbagai sumber, metode dan teori.<sup>36</sup> Pengecekan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan metode triangulasi data.

## 7. Teknik Pengolahan Data

Data yang diperoleh dari penelitian kualitatif yaitu berupa narasi atau kata-kata bukan angka. Pada penelitian ini data yang dikumpulkan berupa kata-kata yang diambil melalui teknik pengumpulan data yang berupa observasi, *interview*/wawancara dan dokumentasi terhadap objek penelitian. Setelah data tersebut terkumpul kemudian melakukan pengolahan data melalui tiga tahapan yaitu memilah dan memilih data yang sesuai dan relevan dengan pembahasan (*reduction*), pemaparan (*display*), dan penarikan kesimpulan.

### a. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal

---

<sup>35</sup> Siti Rukhayati, *Strategi Guru PAI Dalam Membina Karakter Peserta Didik SMK Al-Falah Salatiga* (Salatiga: Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) IAIN Salatiga, 2020), 52.

<sup>36</sup> *Ibid.*, 52.

hal yang penting, serta dicari tema dan polanya.<sup>37</sup> Setelah data yang telah terkumpul melalui proses observasi, wawancara dan dokumentasi, selanjutnya memfokuskan pada rumusan masalah yang ada dalam penelitian ini yaitu strategi pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag.

#### **b. Penyajian Data**

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan/*display* data. Pada penelitian kualitatif, penyajian data dapat ditampilkan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan dalam menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.<sup>38</sup> Dari yang sudah dijelaskan diatas, maka penelitian ini setelah mereduksi data yaitu melakukan penyajian data atau *mendisplay* data yaitu dengan cara membuat uraian data yang bersifat naratif.

#### **c. Penarikan Kesimpulan**

Langkah ketiga yaitu penarikan kesimpulan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila

---

<sup>37</sup> Umrati dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan* (Makassar: Sekolah Tinggi Teologi Jaffray, 2020), 88.

<sup>38</sup> Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Perspektif Kualitatif* (Sleman: DEEPUBLISH, 2020), 67.

kesimpulan yang ditemukan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang sudah konsisten dan valid, maka kesimpulan yang akan dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Penarikan kesimpulan (*verifikasi*) yaitu membuat kesimpulan dari data yang diperoleh sejak awal penelitian. Penarikan kesimpulan hanyalah sebagai dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan yang diverifikasi selama penelitian masih berlangsung.<sup>39</sup>

## 8. Analisis Data

Menurut Sugiyo yang dikutip oleh Albi Anggito & Johan Setiawan, analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi.<sup>40</sup> Dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

## G. Sistematika Pembahasan

Agar memperoleh gambaran yang jelas mengenai urutan pembahasan penelitian supaya menjadi kesatuan yang utuh dan sistematis,

---

<sup>39</sup> Rifai, *Kualitatif; Teori Praktik & Riset Penelitian Kualitatif Teologi* (Sukoharjo: BornWin&apos, 2012),78.

<sup>40</sup> Albi Anggito dan Johhan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 78.

maka penulis akan membagi dalam lima bab yang dapat digambarkan sebagai berikut:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi tentang gambaran umum untuk menguraikan semua pola pemikiran dalam skripsi yang meliputi: judul penelitian, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan. Pada bab ini dipaparkan juga metode penelitian, yaitu pendekatan dan jenis penelitian, kehadiran penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data.

## **BAB II KAJIAN TEORI**

Bab ini berisi tentang penjelasan mengenai teori-teori yang akan diteliti meliputi: landasan teori mengenai UMKM, Strategi Pengembangan Usaha dan teori POAC.

## **BAB III PAPARAN DATA**

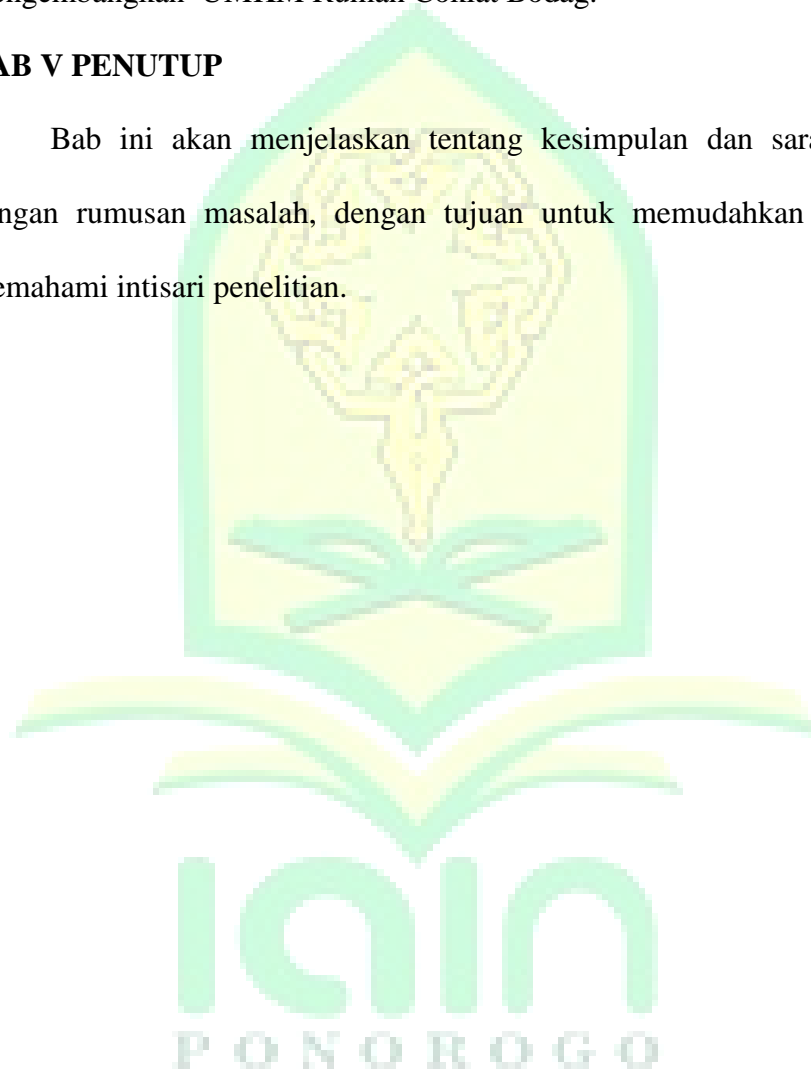
Bab ini berisi tentang paparan data dan temuan data baik data primer maupun data sekunder dari penelitian yang dilakukan di lapangan. Pada bagian ini digambarkan secara deskriptif tentang gambaran lokasi penelitian dan temuan-temuan yang berkaitan dengan tema penelitian, yaitu gambaran lokasi penelitian, temuan data tentang strategi pengembangan usaha yang dilakukan UMKM Rumah Coklat Bodag untuk meningkatkan pendapatan.

#### **BAB IV HASIL DAN ANALISIS DATA**

Bab ini akan menjelaskan atau menguraikan hasil dari penelitian yaitu menguraikan strategi yang digunakan untuk mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag. Dan juga kendala yang dihadapi dalam mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag.

#### **BAB V PENUTUP**

Bab ini akan menjelaskan tentang kesimpulan dan saran sesuai dengan rumusan masalah, dengan tujuan untuk memudahkan pembaca memahami intisari penelitian.



## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*)

##### 1. *Planning* (Perencanaan)

Setiap orang pasti akan melakukan proses perencanaan sebelum melakukan suatu kegiatan sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Dalam proses ini juga dilakukan kegiatan yang berkaitan dengan kegiatan apa yang akan dilakukan, siapa yang akan melaksanakan dan bertanggung jawab, dan dimana kegiatan tersebut akan dilakukan.<sup>1</sup>

Mengutip dari buku yang ditulis oleh M. Anang Firmansyah dan Budi W. Mahardhika, menurut Louis A. Allen mengatakan bahwa perencanaan adalah penentuan suatu tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Sedangkan menurut Charles Bettelheim bahwa dalam setiap rencana mempunyai dua elemen yaitu tujuan dan alat yang perlu untuk mencapai tujuan tersebut.<sup>2</sup>

Perencanaan mempunyai tindakan integratif yang mencoba untuk memaksimalkan efektifitas ide dan gagasan secara menyeluruh dari suatu organisasi sehingga tujuan dapat dicapai dengan optimal. Oleh karena itu perencanaan harus mempunyai tiga aspek utama yaitu:

- a. Menyangkut masa yang akan datang

---

<sup>1</sup> Ali Sadikin, Isra Misra, dan Muhammad Sholeh Hudin, *Pengantar Manajemen Dan Bisnis* (Yogyakarta: K-Media, 2020), 15.

<sup>2</sup> M. Anang Firmansyah dan Budi W Mahardhika, *Pengantar Manajemen* (Yogyakarta: DEEPUBLISH, 2018), 36.

- b. Harus menyangkut tindakan
- c. Memiliki serangkaian tindakan dimasa yang akan datang diambil oleh perencana.<sup>3</sup>

Perencanaan yang baik sebaiknya berisikan enam unsur pokok yaitu 5W + 1H, yaitu: *what, why, where, when, who* dan *how*. Maka suatu rencana yang baik harus sesuai enam unsur pertanyaan sebagai berikut:<sup>4</sup>

- a. *What*, Tindakan apa yang harus dikerjakan?
- b. *Why*, Apakah sebabnya tindakan itu harus dikerjakan?
- c. *Where*, Dimanakah tindakan itu harus dilaksanakan?
- d. *When*, Kapankah tindakan itu harus dilaksanakan?
- e. *Who*, Siapakah yang akan mengerjakan tindakan itu?
- f. *How*, Bagaimanakah caranya melaksanakan tindakan itu?

## 2. **Organizing (Pengorganisasian)**

Pengorganisasian adalah proses pengelompokan kegiatan atau pekerjaan ke dalam unit-unit. Tujuannya adalah untuk mengatur dengan jelas tugas, wewenang, tanggung jawab, dan hubungan kerja dengan cara terbaik di bidangnya masing-masing.<sup>5</sup> Menurut George R. Terry, pengorganisasian adalah merancang pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi melalui proses pembuatan struktur organisasi.<sup>6</sup>

---

<sup>3</sup> Sadikin, Misra, dan Hudin, *Pengantar Manajemen Dan Bisnis*, 23.

<sup>4</sup> Erna Novitasari, *Dasar-Dasar Ilmu Pengantar Manajemen* (Yogyakarta: Quadrant, 2017), 76.

<sup>5</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2010), 169.

<sup>6</sup> Haris Nurdiansyah dan Robbi Saepul Rahman, *Pengantar Manajemen* (Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2019), 23.



Merujuk dari buku yang ditulis oleh M. Anang Firmasyah dan Budi W. Mahardhika, James D. Mooney mengatakan “Organisasi adalah suatu bentuk hubungan antar manusia yang mencapai tujuan bersama.”. Sedangkan menurut Chester. I. Barnard, Organisasi sebagai suatu sistem, bukan aktivitas kolaboratif yang dilakukan oleh dua orang atau lebih.<sup>7</sup>

Tanpa mendefinisikan apa yang disebut organisasi, beberapa penulis mengemukakan bahwa terdapat tiga ciri dari suatu organisasi yaitu:

- a. Adanya sekelompok orang-orang
- b. Antar hubungan terjadi dalam suatu kerjasama yang harmonis dan
- c. Kerjasama didasarkan atas hak, kewajiban, atau tanggung jawab masing-masing orang untuk mencapai tujuan.<sup>8</sup>

Ketiga karakteristik di atas memperjelas apa yang dimaksud dengan definisi organisasi dan apa yang tidak boleh dimasukkan ke dalam organisasi. Dari uraian di atas, kita dapat menyimpulkan bahwa organisasi dapat didefinisikan sebagai:

- a. Organisasi dalam arti badan adalah sekelompok orang yang bekerja sama untuk mencapai suatu atau beberapa tujuan tertentu.
- b. Organisasi dalam arti bagan atau struktur adalah gambaran secara skematis tentang hubungan-hubungan, kerjasama dari orang-orang yang terdapat dalam rangka usaha mencapai suatu tujuan.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Firmansyah dan Mahardhika, *Pengantar Manajemen*, 59.

<sup>8</sup> Ibid., 59.

<sup>9</sup> Sadikin, Misra, dan Hudin, *Pengantar Manajemen Dan Bisnis*, 36.

### 3. *Actuating* (Penggerakan /Pengarahan)

Menggerakkan atau melaksanakan adalah proses melaksanakan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam pengelolaan organisasi, pemimpin/manajer harus menggerakkan bawahannya (pegawai) untuk melaksanakan pekerjaan yang telah ditetapkan dengan cara memimpin, memerintah, mengarahkan dan memotivasi.<sup>10</sup>

Mengutip dari buku yang ditulis oleh Fathurrahman dkk , menurut George R. Terry penggerakan adalah membuat semua anggota kelompok untuk mau bekerja sama dan bekerja dengan sungguh-sungguh dan antusias untuk mencapai tujuan sesuai dengan usaha perencanaan dan pengorganisasian. Sedangkan menurut Koontz dan O'Donnel, pengarahannya adalah hubungan antara aspek individu yang disebabkan oleh pengaturan bagi bawahan untuk dipahami dan pembagian kerja yang efektif untuk tujuan nyata perusahaan. Jadi, pengarahannya adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh seorang pemimpin untuk membimbing, menggerakkan, mengatur segala kegiatan yang telah diberi tugas untuk melaksanakan suatu kegiatan usaha.<sup>11</sup>

Penggerakan/pengarahan itu penting agar pegawai tidak menyimpang dari arahan yang diberikan, menghindari kesalahan yang tidak diharapkan dalam bekerja dan sebagainya. Fungsi penggerakan

---

<sup>10</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, 169.

<sup>11</sup> Fathurrahman dkk., *Bunga Rampai Fungsi Manajemen Dalam Perspektif Quran dan Hadist* (Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021), 112.

(*actuating*) dimaksudkan untuk meningkatkan efisiensi proses keberhasilan program yang direncanakan.<sup>12</sup>

#### 4. *Controlling* (Pengawasan/Pengontrolan)

Pengawasan adalah proses mengukur dan menilai kinerja suatu tugas apakah sesuai dengan rencana atau tidak. Apabila dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera diperbaiki.<sup>13</sup>

Mengutip dari buku yang ditulis oleh Ali Sadikin dkk, menurut George R Terry pengawasan adalah proses menentukan apa yang terjadi, mengevaluasi kinerja, dan menerapkan tindakan korektif sehingga hasil kerja sesuai dengan rencana yang diberikan. Sedangkan menurut Siagian pengawasan adalah proses pengamanan daripada pelaksanaan semua kegiatan organisasi untuk memastikan bahwa semua pekerjaan yang dilakukan berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan.<sup>14</sup>

Sedangkan pimpinan mengawasi program yang telah ditetapkannya agar berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkannya. Jika mendapatkan kesalahan atau tidak dapat menyelesaikan program, segera perbaiki dan jadwalkan ulang untuk memaksimalkan tujuan yang telah Anda tetapkan sebelumnya.<sup>15</sup>

#### B. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

---

<sup>12</sup> Sri Mulyono dkk., *Pengantar Manajemen* (Bandung: Media SAINS Indonesia, 2021), 9.

<sup>13</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, 169.

<sup>14</sup> Sadikin, Misra, dan Hudin, *Pengantar Manajemen Dan Bisnis*, 71.

<sup>15</sup> Mulyono dkk., *Pengantar Manajemen*, 11.

Usaha mikro kecil dan menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi skala kecil dalam populasi dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau penjualan tahunan dan kepemilikannya menurut undang-undang.<sup>16</sup> UMKM merupakan upaya pengembangan usaha tertentu untuk mempercepat pemulihan perekonomian untuk mewadahi program prioritas dan pengembangan berbagai sektor dan potensi. Sedangkan usaha kecil merupakan peningkatan berbagai upaya pemberdayaan masyarakat.<sup>17</sup>

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM memiliki penjelasan yang dibagi menjadi beberapa kelompok yakni sebagai berikut:

1. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro yang sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil, yaitu 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 yang sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan

---

<sup>16</sup> Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 1.

<sup>17</sup> Hadion Wijoyo dkk., *Digitalisasi UMKM* (Solok: Insan Cendekia Mandiri, 2020), 137.

anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.<sup>18</sup>

Adapun kriteria dari UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yaitu:

- a. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000
- b. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:
  - 1) Memiliki kekayaan paling banyak Rp. 50.000.000 sampai paling banyak Rp. 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000.
- c. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan.

---

<sup>18</sup> Puji Hastuti dkk., *Kewirausahaan UMKM* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020),155.

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000.<sup>19</sup>

Menurut Bank Indonesia dan LIPI, karakteristik UMKM dibagi menjadi tiga yaitu :

- b. Usaha Mikro: Memiliki karakteristik jenis barang/komoditi tidak selalu tetap, tempat usahanya tidak selalu menetap, belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana, tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, sumber daya manusia (pengusaha) memiliki jiwa wirausaha yang memadai, tingkat pendidikan relatif rendah umumnya belum ada akses ke perbankan, namun sebagian sudah ada akses ke non bank, dan umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya.
- c. Usaha Kecil: Memiliki karakteristik jenis barang/komoditi yang diusahakan sudah tetap tidak gampang berubah, lokasi/ tempat usahanya umumnya sudah menetap, pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walaupun masih sederhana, sudah membuat surat izin usaha dan legalitas, sumber daya manusia memiliki pengalaman dalam berwirausaha, sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal, dan sebagian belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business plan*.
- d. Usaha Menengah: Memiliki karakteristik manajemen dan organisasi lebih baik dengan pembagian tugas yang jelas antara bagian keuangan,

---

<sup>19</sup> Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*, 2-3.

pemasaran, dan produksi, telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk *auditing* dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan, sudah legalitas, sudah memiliki akses ke sumber-sumber pendanaan, pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.<sup>20</sup>

## C. Strategi Pengembangan Usaha

### 1. Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos* yang artinya suatu usaha agar mencapai kemenangan pada suatu pertempuran. Strategi mulanya digunakan pada lingkungan militer, namun istilah strategi digunakan dalam berbagai bidang yang memiliki esensi yang relatif sama.<sup>21</sup>

Menurut Umar Husein, 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. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti

---

<sup>20</sup> Dwi, Wadu, dan Nopiyanti, *Daya Dukung Penta Helix Terhadap Kinerja Manajemen UMKM Di Serang Banten*, 7.

<sup>21</sup> Haudi, *Strategi Pembelajaran* (Solok: Insan Cendekia Mandiri, 2021), 1.

(*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.<sup>22</sup>

Sebagaimana yang dikutip oleh Dian Masita Dewi dan Anis Wahdi, menurut Chandler strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya. Sedangkan menurut Stephanie K. Marrus, strategi didefinisikan 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 tercapai.<sup>23</sup>

Menurut Glodworthy dan Ashley ada tujuan aturan dasar dalam merumuskan suatu strategi sebagai berikut:

- a. Ia harus menjelaskan dan menginterpretasikan masa depan, tidak hanya masa sekarang.
- b. Arahan strategi harus bisa menentukan rencana dan bukan sebaliknya.
- c. Strategi harus berfokus pada keunggulan kompetitif, tidak semata-mata pada pertimbangan keuangan.
- d. Ia harus di aplikasikan dari atas ke bawah, bukan dari bawah ke atas.
- e. Strategi harus mempunyai orientasi eksternal.

---

<sup>22</sup> Husein Umar, *Strategi Manajemen In Action* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001),31.

<sup>23</sup> Nugraha Pranadita, *Perumusan Strategi Perusahaan Interaksi Hukum Dengan Manajemen Strategis Dalam Industri Pertahanan Indonesia* (Sleman: DEEPUBLISH, 2008), 43.



f. Strategi harus berpusat pada hasil jangka panjang.<sup>24</sup>

Menurut Hubies yang dikutip oleh Yuan Budrianto dkk , terdapat beberapa hal penting dalam implementasi atau penerapan strategi yang harus dilakukan oleh perusahaan yaitu:

a. Penetapan target tahunan

Sasaran dan target perusahaan yang ditetapkan dalam proses pengembangan strategi merupakan sasaran dan target lima tahunan yang harus dicantumkan dalam target tahunan yang mendukung pencapaian sasaran dan target lima tahunan.

b. Perumusan Kebijakan

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan perlu mengembangkan kebijakan yang mendukung. Prinsip adalah seperangkat keputusan administratif dalam bentuk aturan yang dianut untuk mencapai tujuan perusahaan.

c. Membangun motivasi kerja

Menerapkan strategi adalah proses tindakan yang membutuhkan dukungan dari semua karyawan. Proses pemberian motivasi penting bagi karyawan untuk mendukung penuh strategi yang ada dan diterapkan oleh perusahaan.

d. Alokasi sumber daya

---

<sup>24</sup> Opan Arifudin, Rahman Tanjung, dan Yayan Sofyan, *Manajemen Strategis Teori Dan Implementasi* (Banyumas: CV Pena Persada, 2020), 3.

Sumber daya yang dialokasikan meliputi keuangan, teknologi, dan personal. Perubahan dalam strategi mungkin memerlukan perubahan alokasi sumber daya karena perubahan prioritas.<sup>25</sup>

Meskipun strategi perlu diterapkan, kegiatan ini sangat bervariasi antara jasa manufaktur dan organisasi pemerintah. Saat menetapkan tujuan strategis, konteks lingkungan bisnis, baik secara internal maupun eksternal, harus dipertimbangkan. Menciptakan strategi yang sukses tidak menjamin implementasi atau nuansa strategi yang sukses.<sup>26</sup>

## 2. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan ukuran perusahaan, mempromosikan berbagai produk, inovasi produk, perluasan pasar, dan inovasi pasar. Secara harfiah, tujuan utama dari pengembangan usaha adalah untuk meningkatkan pendapatan. Pengembangan usaha harus dilakukan secara tepat waktu. Perusahaan yang tidak menangani pelanggan pada waktu yang tepat dapat memiliki konsekuensi serius bagi kelangsungan operasi suatu perusahaan.<sup>27</sup>

Menurut Anoraga yang dikutip oleh Nasir Asman, pengembangan usaha dapat diartikan sebagai tanggung jawab semua *entrepreneur* atau wiraswasta berkaitan dengan orientasi masa depan, dorongan untuk maju dan kreativitas untuk memajukan perusahaan. Sebuah pengembangan

---

<sup>25</sup> Yuan Badrianto dkk., *Manajemen Strategi (Membangun Keunggulan Kompetitif)* (Bandung: Media SAINS Indonesia, 2021), 20.

<sup>26</sup> Ibid., 22.

<sup>27</sup> Ridha Rizki Novanda dkk., *Jejak Sukses Desa Membangun BUMDES: Belajar dari BUMDES Mart Sumber Rejo* (Jakarta: BALILATFO, 2019), 83.

usaha juga dapat diartikan sebagai cara sistematis perusahaan untuk mempersiapkan kemungkinan pertumbuhan perusahaan yang potensial, bantuan dan juga pengawasan terhadap penerapan peluang pengembangan usaha namun tidak mencakup keputusan berkaitan dengan strategi dan pelaksanaan kesempatan pengembangan usaha tersebut.<sup>28</sup>

Adapun tahap-tahap dalam pengembangan usaha yaitu:

a. Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki oleh seorang wirausaha dari berasal berbagai sumber. Ide terkadang tercipta karena jiwa wirausaha yang kuat dari para wirausahawan.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada langkah selanjutnya, pengusaha akan menerapkan ide usaha ke konsep usaha, yang merupakan langkah selanjutnya dalam ide usaha dalam area usaha tertentu. Konsep bisnis akan dipertimbangkan melalui penilaian formal atau informal terhadap profitabilitas bisnis.

c. Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Bagian penting dari rencana usaha yang akan disiapkan oleh pengusaha adalah perhitungan laba rugi yang direncanakan dari operasi suatu usaha yang tidak lengkap. Saat menyusun rencana

---

<sup>28</sup> Nasir Asman, *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)* (Indramayu: Adanu Abimata, 2020), 90-91.

usaha, kontraktor membuat perbedaan dengan menyesuaikan detail rencana bisnis.

e. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang terperinci dan universal, tertulis atau tidak tertulis, akan diterapkan di seluruh proses usaha. Ketika pengusaha menerapkan rencana usaha, mereka memobilisasi sumber daya yang diperlukan, seperti modal, bahan, dan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis.<sup>29</sup>

Menurut David Bang dalam buku yang dikutip oleh Hendro, faktor pengembangan atau keberhasilan usaha bukan hanya dilihat dari seberapa keras pengusaha itu bekerja, tetapi dilihat dari seberapa cerdas pengusaha melakukan dan merencanakan strateginya serta mewujudkannya.<sup>30</sup> Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha adalah sebagai berikut:

a. Faktor Peluang

Dalam rencana pembangunan atau pengembangan usaha, langkah pertama yang perlu dianalisis adalah melihat kemungkinan adanya kesempatan untuk memasarkan produk yang akan diperdagangkan dengan melihat tingkat daya serap yang masih

---

<sup>29</sup> Asep Suraya Maulana, *Kewirausahaan (Enterpreneuership) Dalam Pandangan Islam (Historis-Politik dan Ekoomi)* (Pekalongan: PT Nasya Expanding Management, 2020), 158-159.

<sup>30</sup> Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Airlangga, 2011), 47.

tersedia, dengan cara menganalisis permintaan, penawaran dan peluang pasar.<sup>31</sup>

b. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia merupakan satu-satunya sumber daya yang memiliki akal perasaan keinginan, ketrampilan, pengetahuan, dorongan, daya dan karya (rasio, rasa dan karsa). Semua potensi SDM tersebut berpengaruh terhadap upaya organisasi dalam mencapai tujuan. Betapapun majunya teknologi, perkembangan informasi, tersedianya modal dan memadainya bahan, jika tanpa SDM sulit bagi organisasi itu untuk mencapai tujuan.<sup>32</sup>

c. Faktor Bantuan Pemerintah

Menurut Hendro, faktor bantuan pemerintah berpengaruh karena sebuah usaha berhubungan dengan: a) Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, b) legalitas dan perizinan, dan c) Dukungan pemerintah dalam usaha.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> Harmaizar Z, *Menangkap Peluang Usaha* (Bekasi: CV Dian Anugerah Perkasa, 2009),

<sup>32</sup> Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Kencana, 2017), 3.

<sup>33</sup> Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, 50.

## BAB III

### PAPARAN DATA

#### A. Gambaran Umum UMKM Rumah Coklat Bodag Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun

##### 1. Sejarah Desa Bodag

Menurut sumber cerita dari para sesepuh Desa Bodag saat ini, bahwa Desa Bodag ini terjadi atau dimulai sejak zaman Belanda. Bodag ialah salah satu desa yang berada di lereng suku Gunung Wilis yang masuk dalam wilayah Kecamatan Kare Kabupaten Madiun. Mayoritas mata pencaharian penduduk desa Bodag adalah petani. Desa Bodag ini dibagi menjadi 5 (lima) dusun, yakni Dusun Bodag, Dusun Butuh, Dusun Boging, Dusun Sajak, dan Dusun Glagah Ombo.<sup>1</sup>

Menurut para tokoh sesepuh desa, bahwasannya Desa Bodag merupakan daerah yang belum berpenghuni, lingkungannya banyak ditumbuhi pepohonan yang lebat dan besar serta memiliki suhu yang cukup dingin. Dari sinilah ada seseorang yang datang dari daerah Ponorogo yang bernama Ki Ageng Galih, kemudian beliau membuka lahan atau memabat lahan untuk dijadikan pemukiman. Akan tetapi setelah Ki Ageng Galih membuka lahan yang luas dalam bahasa Jawa disebut *Ombo* dan tidak menemukan tempat yang datar dalam bahasa Jawa disebut *dag*. Kemudian dari kejadian tersebut beliau memberikan

---

<sup>1</sup> *Data RPJM (Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa) di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun Tahun 2020.*

nama Bodag dengan arti yaitu *ombo ora dag* yang dalam bahasa Indonesia yaitu luas tapi tidak ada yang datar. Sehingga mulai saat ini dari kejadian yang telah dialami oleh Ki Ageng Galih dijadikan sebuah nama desa yaitu Desa Bodag.<sup>2</sup>

## 2. Letak Geografis

Desa Bodag terdiri dari lima dusun dengan jumlah penduduk sebanyak 2.832 jiwa. Secara geografis, Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun terletak di ketinggian 750 meter diatas permukaan laut dengan luas wilayah 1500 Ha.<sup>3</sup> Adapun batas-batas wilayah Desa Bodag, yaitu sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara : Desa Bolo Kecamatan Kare, Desa Kresek Kecamatan Wungu Dan Desa Brumbun Kecamatan Wungu.
- b. Sebelah Selatan : Hutan Kabupaten Ponorogo.
- c. Sebelah Timur : Desa Kepel Kecamatan Kare.
- d. Sebelah Barat : Desa Ngranget Kecamatan Dagangan Dan Desa Mruwak Kecamatan Dagangan.

Desa Bodag merupakan salah satu desa yang terdapat di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun. Secara geografis Desa Bodag ini

---

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> *Data Potensi Desa di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun Tahun 2020.*

berada di lereng Gunung Wilis yang mempunyai curah hujan rata-rata 600 mm dengan suhu rata-rata harian mencapai 33°C.<sup>4</sup>

### **3. Sejarah UMKM Rumah Coklat Bodag**

Rumah Coklat Bodag merupakan salah satu tujuan wisata yang wajib dikunjungi jika sedang berada di Kabupaten Madiun. Rumah Coklat Bodag ini berada di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun yang tidak hanya sebagai tempat produksi coklat saja, tetapi juga terdapat café atau kedai coklat. Rumah Coklat Bodag ini juga menawarkan pemandangan alam yang masih nuansa alami dan udara segar di pegunungan lereng wilis.<sup>5</sup>

Desa Bodag memiliki 6 produk unggulan yaitu Kakao, Cengkih, Durian, Petai, Alpukat dan Porang. Oleh karena itu, tidak heran jika ada potensi besar dalam pengembangan pengolahan cokelat seperti yang dilakukan oleh pengelola Rumah Coklat Bodag. Harga biji kakao yang tidak stabil menyebabkan masalah bagi petani kakao kota. Maka untuk menyelamatkan kelompok tani kakao, BUMDes Desa Bodag berinisiatif membuat wadah bagi petani untuk langsung menjual hasil panen kakaonya dengan harga yang stabil dan sesuai harapan. Rumah Coklat Bodag di bangun atas bantuan dari Kementerian Desa Pembangunan Daerah Tertinggal Dan Transmigrasi. Dengan demikian, para petani

---

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> <https://www.rumahcoklatbodag.com/2021/06/sejarah-rumah-coklat-bodag.html>, (diakses pada tanggal 23 Maret 2021, jam 20.36).



dapat langsung menjual kakao kering fermentasinya, yang kemudian diolah oleh Rumah Coklat menjadi produk olahan seperti coklat batangan, bubuk coklat murni, bubuk coklat 3 in 1, dan minuman coklat.

Rumah Cokelat Bodak ini dibangun di atas lahan seluas 2.500 meter persegi dan dibangun selama kurang lebih 4,5 bulan terhitung sejak 15 Agustus 2019. Kemudian, pada Januari 2020, mereka mulai mengolah kakao dan mengubahnya menjadi coklat olahan, namun ada dampak pada Maret karena pandemi COVID 19, omset menurun hingga September. Pada bulan Oktober, mulai ada ide dan pemikiran untuk membuat Rumah Coklat sebagai tempat untuk menikmati hidangan coklat dan wisata edukasi. Kemudian, pada Desember 2020 mulai banyak pengunjung yang datang dari Kabupaten Madiun dan luar Kabupaten Madiun. Hingga saat ini kami terus berinovasi untuk menjadikan Rumah Coklat Bodag sebagai salah satu destinasi wisata Kabupaten Madiun.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Ibid.

#### 4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dari UMKM Rumah Coklat Bodag adalah sebagai berikut:<sup>7</sup>

Penasehat : Dakung (Kepala Desa)

Pengelola : Sugito

Bagian Produksi : 1. Darmadi  
2. Frisilia  
3. Ahmad Riski

Bagian Bahan Baku : Budi Utomo

Bagian Marketing & Administrasi : 1. Muhammad Rizafa  
2. Eni Nurmawah

Bagian Umum : 1. Dian Ayu  
2. Putri Wahyuni  
3. Yuli Rahmawati

#### B. Upaya Yang Dilakukan Untuk Mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun

UMKM Rumah Coklat Bodag bisa dikatakan sebagai *icon* Desa Bodag. Sejak adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini Desa Bodag ini lebih banyak dikenal oleh masyarakat umum. Maka adanya upaya yang digunakan

---

<sup>7</sup> Sugito, *Wawancara*, 20 Maret 2022.

untuk mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag. Upaya pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini untuk mencari tau bagaimana strategi pengembangan yang digunakan supaya UMKM Rumah Coklat Bodag semakin berkembang. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag peneliti menggunakan fungsi manajemen yaitu POAC (*Planning, Organizing, Controlling dan Actuating*). Melalui wawancara yang dilakukan terhadap pihak yang bersangkutan dengan UMKM Rumah Coklat Bodag, peneliti mendapatkan data yang berkaitan tentang upaya pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Sugito selaku pengelola mengenai perencanaan pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag, sebagai berikut:

“Untuk perencanaan yang akan dilakukan supaya Rumah Coklat ini lebih berkembang yaitu 1. membuat gedung pertemuan serbaguna, 2. pengennya kemitraan dengan UMKM lain produk unggulan tetapi itu masih minim yang masuk, 3. menjadikan wisata edukasi contohnya katakanlah yang datang kesini perguruan tinggi yang ingin tau bagaimana pengolahan kakao mulai hulu sampai hilirnya katakanlah mulai dari petik buah, proses fermentasi, pengolahan terus membuat kolam renang jadi anak-anak itu betah kalau main disini. Kedepannya pengembangan menjadikan salah satu destinasi wisata kuliner dan wisata edukasi”.<sup>8</sup>

Untuk perencanaan program jangka pendek yang akan dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat berdasarkan wawancara dengan pengelola sebagai berikut:

---

<sup>8</sup> Sugito, *Wawancara*, 20 Maret 2022

“Program jangka pendek ini yang akan dilakukan yaitu pengembangan sarana prasarana khususnya untuk daya dukung rumah coklat yaitu untuk pembenahan akses jalan masuk nanti pembenahan kolam untuk ditingkatkan menjadi kolam renang nantinya ini masih bersifat kolam hias atau kolam ikan dan juga kita menginjak pada MD atau makanan dalam negeri UMKM BPOM MD”.<sup>9</sup>

Upaya pemasaran yang telah dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag agar UMKM ini semakin berkembang, menurut hasil wawancara dengan pengelola yaitu: “Upaya yang dilakukan tentunya dengan mengadakan promo melalui media sosial baik itu WA grup, IG, Asosiasi juga lewat Shopee. Pengembangan digital lainnya yaitu sistem digital kasir dan untuk sistem pembayaran bisa memakai transfer ataupun EDC”.<sup>10</sup>

Adapun tujuan didirikannya UMKM Rumah Coklat Bodag ini menurut hasil wawancara dengan pengelola yaitu:

“Tujuan didirikannya UMKM Rumah Coklat Bodag yaitu tujuannya yaitu untuk yang pertama untuk mengolah kakao kering fermentasi menjadi produk-produk olahan coklat, yang kedua yaitu bisa menampung kakao dari petani melalui kelompok tani, ketiga menjaga kestabilan harga kakao, keempat bisa menciptakan lapangan kerja, dan bisa meningkatkan nilai tambah jual kakao. Jadi misalnya contohnya gini kalau dijual gelondongan hanya fermentasi misalnya 1 kg dijual setara dengan harga Rp. 35.000, kalau kita olah bisa menjadi Rp. 50.000 atau Rp. 60.000 jadi adanya nilai tambah. Nah nilai tambah itu untuk apa, bisa untuk menciptakan lapangan kerja juga bisa untuk pengembangan disini dan jika sudah bisa berkembang sehingga menjadi tempat tujuan. Selanjutnya perputaran ekonomi dan mensejahterakan masyarakat. Sedangkan tujuan ditahun ini di tahun 2022 yang jelas bagaimana untuk bisa berinovasi dan mengembangkan rumah coklat ini

---

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> Ibid.

menjadi lebih besar dan tentunya menjadi lebih dikenal, baik wisata kulinernya maupun wisata edukasinya”.<sup>11</sup>

Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini perlu adanya dana atau anggaran, sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan dengan pengelola yaitu Sugito sebagai berikut:

“Kalau dibilang anggaran cukup besar untuk membranding mengembangkan rumah coklat ini, misalnya satu dari permesinan kita masih skala kecil menengah kalau kita mau memproduksi yang lebih besar tentunya kita harus mengganti mesin yang lebih canggih untuk mesin saja dibutuhkan hampir 1 M mesin dan peralatannya, untuk wisatanya ini tentunya perlu sarana prasarana daya dukung yaitu spot selfie, untuk gazebo, tempat bermain anak, terus untuk perbaikan talut, untuk *rooftop* atau nanti galeri dibutuhkan untuk pengembangannya 2M ada”.<sup>12</sup>

Hal mengenai anggaran pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini menurut Dakung selaku bapak kepala desa dalam wawancara yaitu: “Anggaran awal 1,5M dari kementerian setelah itu dari desa banyak kalau 500 juta juga ada, dan pada tahun 2021 kita dapat anggaran dari BKK pemerintah pusat kita dapat sekitar 750 juta”.<sup>13</sup>

Dalam pengembangan perencanaan ini UMKM Rumah Coklat Bodag mengajak UMKM unggulan desa Bodag untuk bermitra. Adapun alasan dari pihak mitra untuk mau ikut serta bergabung dalam UMKM Rumah Coklat Bodag sebagai daya dukung. Berdasarkan hasil wawancara dengan Hartati selaku mitra dari UMKM Rumah Coklat Bodag yaitu sebagai berikut: “ Ya

---

<sup>11</sup> Dakung, *Wawancara*, 25 Maret 2022

<sup>12</sup> Sugito, *Wawancara*, 20 Maret 2022

<sup>13</sup> Dakung, *Wawancara*, 25 Maret 2022

supaya memperkenalkan diri kan ini kopinya kopi desa asli dari desa sini desa Bodag dan coklatnya juga asli desa Bodag jadi siapa tau bisa lebih terkenal kan banyak pengunjunnya”.<sup>14</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh Purwati yang juga selaku mitra dari UMKM Rumah Coklat Bodag: “ Ya biar tambah sukses saja, bisa lebih terkenal produknya. Itu kan saya awalnya cuma kripik sama bubuk terus satu tahun terakhir ini tambah madu yang di rumah coklat”.<sup>15</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Sugito selaku pengelola, pengorganisasian yang ada di UMKM Rumah Coklat Bodag sebagai berikut:

“Iya dalam UMKM Rumah Coklat Bodag ini sudah dilakukan sesuai dengan job desk baik tugas dan tanggung jawab masing. Kalau jobdesk mulai dari bagian produksi tentunya tugasnya adalah untuk mengelola tentunya produksi kakao mulai dari kakao fermentasi sampai jadi varian coklat, coklat batangan maupun bubuk coklat. Bagian bahan baku yaitu untuk mengurus bahan baku kakao fermentasi. Marketing juga memasarkan dan juga branding, melayani di stokis sekaligus laporan administrasi. Bagian umum itu melayani tentang umum apa tu kalau menyiapkan sehari-hari juga membantu di dapur itu mengurus kuliner, kalau ada rapat-rapat bisa membantu menyiapkan tempatnya, sound sistemnya, meja kursinya.”<sup>16</sup>

Hal ini sesuai dengan pemenuhan SDM yang tepat pada UMKM Rumah Coklat Bodag, berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola yaitu

---

<sup>14</sup> Hartati, *Wawancara*, 25 Maret 2022

<sup>15</sup> Purwati, *Wawancara*, 25 Maret 2022

<sup>16</sup> Sugito, *Wawancara*, 20 Maret 2022

sebagai berikut: “Sesuai dengan *skill* dan kemampuan, melalui edukasi atau pelatihan dan dipenuhi dari warga desa Bodag terutama anak muda”.<sup>17</sup>

Pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag ini selalu melakukan pengarahan terhadap karyawan-karyawan. Pengarahan yang dilakukan oleh pengelola berdasarkan hasil wawancara yaitu sebagai berikut:

“Untuk memotivasi kepada karyawan kita mengadakan rapat koordinasi yang biasanya dilakukan dengan antar bidang misalnya ketika akan melakukan produksi maka kita saling koordinasi antar karyawan agar hasil yang didapatkan maksimal, evaluasi dan monitoring ini dilakukan dengan melihat apakah sudah sesuai SOP atau belum. Kegiatan ini dilakukan secara berkala sesuai dengan kebutuhan kadang kita satu minggu sekali kadang ya urgent kita juga mengadakan rapat pada semua karyawan. Untuk pertemuan rutin kita secara berskala hampir sama kita adakan satu minggu sekali dan satu bulan sekali diadakan arisan”.<sup>18</sup>

Dalam pengarahan ini pengelola selalu melakukan *briefing* dan evaluasi dan juga adanya peringatan yang diberikan kepada karyawan.

Berdasarkan hasil wawancara sebagai berikut:

“ Ya tetap selalu diadakan *briefing*, saya kalau *briefing* ya waktu pertemuan rutin itu saja ataupun kalau urgent dan urgent itu pun nggak mesti maksudnya satu minggu bisa dua kali kalau penting mendadak misalnya oh ini harus rapat berarti kamu harus melakukan ini ini siapkan ini itu kan namanya urgent. Untuk pemberian peringatan kita edukasi pengertian di kasih pengertian juga kita *briefing* supaya tidak ada kesalahan biasanya kesalahan itu di dalam pengemasan kurang rapat atau gimana atau dalam namanya manusia kadang mungkin dalam mengemas, dalam campuran apabila aduk bubuknya kurang pas, datang terlambat, sering-sering izin”.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Ibid.

<sup>18</sup> Ibid.

<sup>19</sup> Ibid.

Pengontrolan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag ini dilakukan oleh pengelola terkait hal yang berkaitan dengan pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag. Menurut hasil wawancara dengan pengelola terkait pengontrolan sebagai berikut: “Untuk mengontrol pendanaan ya dilakukan melalui laporan harian, laporan mingguan, laporan bulanan gitu aja. Kalau laporan keuangan ya ada, yaitu tadi secara berkala laporan harian laporan mingguan dan laporan bulanan serta laporan tahunan”.<sup>20</sup>

Untuk pelaporan rutin kepada pemerintah desa, menurut hasil wawancara dengan kepala desa sebagai berikut: “Kalau pelaporan rutin itu kan punya bumdes, rumah coklat melakukan pelaporan pertama ke bumdes tapi setiap tahun bumdes itu setiap tahun melakukan RAT jadi dari Rumah Coklat ataupun dari bidang usahanya bumdes itu setiap tahun melakukan RAT laporan ke bumdesnya dan juga laporan ke desa”.<sup>21</sup>

Sedangkan untuk pengontrolan terhadap karyawan UMKM Rumah Coklat Bodag, berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola sebagai berikut:

“Untuk mengkondisikan karyawan ya sesuai dengan jadwal katakanlah jam masuk harus masuk, jam kerja harus kerja, jam istirahat, jam pulang harus pulang sesuai jadwal dan SOPnya. Tentunya di awal-awal untuk memberikan edukasi, memberikan semangat. Kalau pengontrolan terhadap kinerja karyawan ya kita kontrol satu melalui kontrol

---

<sup>20</sup> Ibid.

<sup>21</sup> Dakung, *Wawancara*, 25 Maret 2022



langsung, yang kedua melalui CCTV ini sudah ada CCTV kalau saya tidak ada di tempat saya kontrol.”<sup>22</sup>

Untuk mengontrol pengunjung yang berkunjung ke UMKM Rumah Coklat Bodag, menurut hasil wawancara dengan pengelola sebagai berikut: “Ya untuk mengontrol satu dibuat SOP itu kalau berkunjung yaitu di buat pesan dalam antrian, yang kedua monitor lewat CCTV, di pajang beberapa tulisan jadi misalnya ini pesannya disini, ini ada toilet, ada nomer meja itu kan pesan duduknya di meja berapa nah itu salah satu mengontrol”.<sup>23</sup>

Dalam pengawasan terhadap pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag yang dilakukan oleh desa menurut hasil wawancara dengan kepala desa sebagai berikut:

“Dalam pengawasan pengembangan Rumah Coklat pasti akan pengawasan di bidang pembangunan, baik pengawasan di bidang pengembangan, dan juga di bidang SDMnya juga yang lebih penting karena apa kalau tidak diawasi pasti jalannya juga tidak akan baik artinya apa antara bumdes dan desa harus sejalan, jadi saling bekerja sama untuk pengembangan Rumah Coklat yang lebih baik lagi”.<sup>24</sup>

### **C. Faktor-Faktor Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun**

Melihat begitu banyak potensi yang ada di Desa Bodag yang bisa di kembangkan mulai dari sisi alamnya karena Desa Bodag berada di pegunungan Gunung Wilis dan juga dari sisi pertaniannya yang bisa dikembangkan seperti kakao, coklat dan lain-lain. Dengan melihat begitu

---

<sup>22</sup> Sugito, *Wawancara*, 20 Maret 2022

<sup>23</sup> Ibid.

<sup>24</sup> Dakung, *Wawancara*, 25 Maret 2022

besar potensi yang ada di Desa Bodag maka munculah ide untuk mengembangkan Desa Bodag yaitu salah satunya UMKM Rumah Coklat Bodag.

Menurut hasil wawancara dengan kepala desa terkait ide pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag sebagai berikut:

“Ide pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag itu sebenarnya saya, awalnya gini dulu sini daerah penghasil coklat yang hasilnya dijual ke luar ke Blitar terus daripada dijual di kabupaten lain lebih baik diproduksi di desa sendiri. Sebenarnya gini saya mulai angan-angan untuk mengembangkan desa. Tapi sewaktu dulu saya tidak punya kebijakan setelah saya menjadi kepala desa, selain saya bisa mengajak saya punya kebijakan anggaran. Dengan adanya rumah coklat disini adanya multi *effect* yang menyerap tenaga kerja, yang coklatnya di jual ke luar dapat diolah disini, bisa meningkatkan SDM nya, yang terakhir bisa mendatangkan orang kalau mendatangkan orang bisa terjadi perputaran uang di desa. Rumah coklat itu salah satu *Icon* desa Bodag, itu juga merupakan salah satu dari program pusat itu bagaimana desa itu bisa mengembangkan apa yang ada di desa artinya potensi apa yang ada di desa”.<sup>25</sup>

Dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi baik itu faktor peluang yang ada, faktor Sumber Daya Manusia (SDM), dan juga faktor dari dukungan dari pemerintah. Faktor peluang ini bisa dikatakan sebagai faktor pendukung dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini. Menurut hasil wawancara dengan pengelola yaitu:

“Ya faktornya ini rumah coklat dan sangat berpotensi tentunya harus dikembangkan yang lebih besar supaya apa? Karena sudah didirikan rumah coklat, yang kedua sudah dikenal, yang ketiga berpotensi untuk dikembangkan berpotensi berarti mempunyai daya ini pas nggak untuk

---

<sup>25</sup> Ibid.

dikembangkan karena juga harus dipacu dikembangkan ternyata kurang potensi kurang layak nah ini kan layak atau memenuhi persyaratan, tempatnya juga strategis berada di lereng gunung walis kan ini jadi udara yang disuguhkan masih segar pengunjung juga bisa menikmati pemandangan alamnya”.<sup>26</sup>

Hal ini sejalan dengan yang dikatakan oleh kepala desa terkait dengan faktor pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag dalam wawancara sebagai berikut:

“Faktornya untuk faktor pendukungnya yaitu alam disini kan dingin karena berada di lereng gunung ya jadi alamnya itu sudah cocok untuk tumbuhan coklat. Kalau coklat itu kan potensi pasarnya bagus nggak pernah turun karena kebutuhan dunia jadi orang barat itu juga suka coklat dan hanya bisa ditanam ya hanya di iklim tropis, dan penghasil coklat Indonesia itu nomor dua di dunia. Coklat itu kan juga banyak manfaatnya, dan juga ketika orang berkunjung kan bisa menikmati pemandangan pegunungan to udaranya juga masih sejuk”.<sup>27</sup>

Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag, berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola mengenai SDM yang ada di Rumah Coklat Bodag sebagai berikut:

“Untuk SDM masih kekurangan tenaga ahli di bidangnya, kalau dikembangkan harus ada tenaga ahli di bidangnya misalnya bidang produk harus punya kayak chef kalau mengembangkan coklat apa harus punya chef, dibidang kemasan brandingnya bagaimana jadi juga perlu tenaga ahli, dari bidang wisata harus ada tenaga ahlinya untuk memasarkan wisatanya apa yang disuguhkan disini, tenaga ahli tta letak pasnya kalau buat spot selfie disini buat gedung galeri disini membuat gedung serbaguna disini tempat parkir disini kolam renang disini. Kalau itu semua saya yang handle saya juga kesusahan sendiri makanya disini itu masih kurang tenaga ahlinya”.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Sugito, *Wawancara*, 20 Maret 2022

<sup>27</sup> Dakung, *Wawancara*, 25 Maret 2022

<sup>28</sup> Sugito, *Wawancara*, 20 Maret 2022

Dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini dalam hal bantuan pemerintah baik pemerintah desa maupun pemerintah pusat sangat dibutuhkan, dan diketahui bahwa Rumah Coklat Bodag ini milik BUMDES Bodag jadi pemerintah desa sangat berpengaruh dalam pengembangan. Menurut hasil wawancara dengan pengelola yaitu sebagai berikut:

“Bantuan dari pemerintah, terutama pemerintah desa mengupayakan bantuan nanti kekurangan seperti infrastruktur kaya talut terus juga mengajukan ke pemerintah provinsi kaya kemarin penambahan toilet terus gazebo dan ini nanti juga kolam renang sama gedung mau diupayakan dari pemerintah desa ya karena sifatnya masih kecil karena selama dua tahun mengalami pandemi covid sehingga anggarannya masih kecil, waktu pak bupati kesini dulu tanya apa aja yang harus diurus jadi seperti surat izin usaha, terus surat halal itu dibantu oleh bupati jadikan lebih mudah ya kalau ngurus sendiri itu lama prosesnya.”<sup>29</sup>

#### **D. Dampak Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun**

Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini mempunyai dampak yang cukup bagus, baik itu bagi UMKM Rumah Coklat Bodag itu sendiri maupun bagi masyarakat setempat. Karena Rumah Coklat Bodag ini dapat dikatakan bisa memberdayakan masyarakat setempat dan juga mengajak UMKM unggulan yang ada di desa Bodag untuk ikut bergabung dalam daya dukung UMKM Rumah Coklat Bodag tersebut. Berikut ini hasil wawancara dengan pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag sebagai berikut:

“Dampak adanya Rumah Coklat tentunya ada lapangan pekerjaan bagi remaja atau warga setempat, ada perputaran ekonomi lah intinya di sekitaran desa Bodog, terus kestabilan harga kakao kan ada manfaat nak

---

<sup>29</sup> Ibid.

dulu harga kakao naik turun naik turun dengan ada ini jadi harga stabil sehingga petani juga bisa berdaya yang selanjutnya menjadi terkenal terus bisa mengangkat terus ada multiplier effect jadi akhirnya semua kita melakukan kerjasama dengan UMKM setempat produk UMKM kayak kripik mbote kripik pisang kripik singkong kripik jamur kopi semua kan berputar player katakanlah disini ada perputaran ekonomi orang bekerja bisa untuk belanja disini multiplier effectnya disini petani kakao juga dapat uang untuk kehidupan, kalau dampak negatifnya nggak ada memang nggak ada kok”.<sup>30</sup>

Dampak dari pengembangan UMKM Rumah Coklat ini juga dikatakan oleh kepala desa melalui wawancara sebagai berikut:

“Yang pertama adalah ekonomi jadi peningkatan ekonomi yang kedua membuka lapangan usaha yang ketiga menjadi salah satu icon inovasi desa di bidang pariwisata terus yang keempat bisa peningkatan PAD desa, yang dulunya nggak bisa jualan bisa jualan secara otomatis yang laku bukan hanya coklat saja mungkin yang laku yang punya duren bisa jual ada pete bisa jual alpukat bisa jual kan orang kesini tidak hanya itu saja mungkin mampir dulu ngopi kopinya juga warungnya juga jandi nanti nggak hanya coklatnya aja ada multi effect nya tadi”.<sup>31</sup>

Dampak dari pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini juga dirasakan oleh mitra yang ikut bergabung dalam UMKM Rumah Coklat Bodag, berdasarkan hasil wawancara dengan Hartati sebagai berikut:

“Setelah bergabung ya menjadi lebih banyak omsetnya jadi meningkat yang biasanya kan hanya dititipkan ke warung itu lama ya lakunya dari toko itu kadang dapatnya 300 ribu perbulannya kalau di Rumah Coklat itu kadang belum ada satu minggu udah habis, saya setor ke situ itu biasanya satu minggu sekali untuk di Rumah Coklat kadang bisa sampai 500 ribu perbulannya, sebelum bergabung sama Rumah Coklat itu

---

<sup>30</sup> Ibid.

<sup>31</sup> Dakung, *Wawancara*, 25 Maret 2022

biasanya buatnya seminggu sekali setelah bergabung itu bikinnya hampir setiap hari.”<sup>32</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh Purwanti dalam wawancara sebagai berikut: “Dampaknya ya semakin dikenal mbak, pendapatannya lebih banyak dari Rumah Coklat itu kadang bisa dapat 500-700 ribu kalau di Rumah Coklat kalau disitu ramai biasanya belum ada satu minggu udah di telpon untuk menyetorkan itu nggak terlalu banyak karena kita *fresh* misalnya hari ini telfon habis, hari ini buat besok dikirim lagi”.<sup>33</sup>

Dampak dari pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini juga dirasakan oleh karyawannya, menurut hasil wawancara dengan Frisilia selaku karyawan sebagai berikut:

“ Ya dampaknya setelah adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini bagi saya ya mbak saya jadi punya pekerjaan, saya mencari pekerjaan itu sulit mbak lumayan lama saya menganggur dirumah itu, saya juga hanya lulusan SMP jadi kalau daftar dipabrik itu kan nggak bisa. Setelah bekerja disini saya jadi punya pendapatan mbak jadi kan bisa untuk memenuhi kebutuhan hidup saya setiap harinya tidak menggantungkan dari orang tua”.<sup>34</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh Ahmad Riski dalam wawancara sebagai berikut:

“ Dampak yang saya rasakan ya setelah adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini saya di rekrut ya jadi punya pekerjaan mbak, dulu saya itu kerja dipabrik di Surabaya terus saya kena PHK waktu covid itu terus disini butuh orang bekerja itu saya daftar saja dari pada nganggur dirumah mbak saya kan juga orang sini jadi tidak jauh-jauh dari orang

---

<sup>32</sup> Hartati, *Wawancara*, 25 Maret 2022

<sup>33</sup> Purwanti, *Wawancara*, 25 Maret 2022

<sup>34</sup> Frisilia, *Wawancara*, 24 Mei 2022

tua, dengan bekerja disini bisa buat kebutuhan pribadi saya sendiri gitu mbak”.<sup>35</sup>

Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini juga berdampak pada masyarakat sekitar desa Bodag, adapun wawancara dengan Ismiati yaitu sebagai berikut: “Setelah adanya Rumah Coklat ini ya saya juga merasakan dampaknya, saya bisa jualan itu disekitaran situ jadi tak bawa kesitu didepannya itu. Saya itu kan punya duren ya jadi durennya tak bawa kesana kan banyak yang suka durian kalau hari libur sabtu minggu itu tambah rame mbak yang kesini, kan nggak harus saya bawa ke kota gitu.”<sup>36</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh Siti berdasarkan wawancara sebagai berikut: “Dampaknya ya lumayan bagus mbak untuk saya, rumah saya ini kan sebelum Rumah Coklat ya jadi saya kalau punya dagangan duren, alpukat itu saya jual didepan rumah ini tak dasarkan disini mbak. Banyak orang yang lewat itu banyak yang berhenti mbak terus dibawa kesana, banyak lo mbak orang kota yang datang kesini itu, ya berdampaklah cukup baik dampaknya.”

37

---

<sup>35</sup> Ahmad Riski, *Wawancara*, 25 Mei 2022

<sup>36</sup> Ismiati, *Wawancara*, 25 Mei 2022

<sup>37</sup> Siti, *Wawancara*, 25 Mei 2022

## BAB IV

### HASIL DAN ANALISIS DATA

#### A. Analisis Upaya Yang Dilakukan Untuk Mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun

Berdasarkan paparan data yang diperoleh peneliti diatas. Analisis upaya strategi pengembangan pada UMKM Rumah Coklat Bodag sebagai berikut:

##### 1. *Planning* (Perencanaan)

Menurut Louis A. Allen mengatakan bahwa perencanaan adalah penentuan suatu tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan.<sup>1</sup> Perencanaan mempunyai tindakan integratif yang mencoba untuk memaksimalkan efektifitas ide dan gagasan secara menyeluruh dari suatu organisasi sehingga tujuan dapat dicapai dengan optimal. Oleh karena itu perencanaan harus mempunyai tiga aspek utama yaitu:

- a. Menyangkut masa yang akan datang
- b. Harus menyangkut tindakan
- c. Memiliki serangkaian tindakan dimasa yang akan datang diambil oleh perencana.<sup>2</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola, kepala desa dan juga mitra dari UMKM Rumah Coklat Bodag, diketahui bahwa dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag mempunyai perencanaan

---

<sup>1</sup> Firmansyah dan Mahardhika, *Pengantar Manajemen*, 36.

<sup>2</sup> Sadikin, Misra, dan Hudin, *Pengantar Manajemen Dan Bisnis*, 23.



untuk lebih mengembangkan UMKM tersebut. Adapun perencanaannya yaitu membuat gedung serbaguna, mengajak UMKM unggulan untuk bergabung, menjadikan wisata edukasi, dan membuat kolam berenang. Untuk program jangka pendek yang akan dilakukan yaitu dengan pengembangan sarana prasarana dan menuju UMKM BPOM MD. Sedangkan upaya yang telah dilakukan yaitu dengan cara pemasaran melalui sosial media dan juga sistem pembayaran sudah menggunakan mesin EDC.<sup>3</sup>

Menurut kepala desa anggaran awal yang digunakan untuk mengembangkan Rumah Coklat Bodag yaitu sebesar 1,5 M. Untuk anggaran yang dibutuhkan dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini cukup besar yaitu sebesar 2M, anggaran dana berasal dari pemerintah pusat.<sup>4</sup> Dalam pengembangan UMKM ini mengajak bermitra dengan pelaku UMKM unggulan desa Bodag sebagai daya dukung, alasan dari mitra berkenan untuk bergabung yaitu supaya produk yang dimiliki bisa lebih dikenal banyak orang.<sup>5</sup>

Perencanaan yang akan dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag ini merupakan salah satu upaya untuk mendapatkan sesuatu yang lebih terkoordinasi, dalam hal ini pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag harus mampu berfikir bagaimana untuk bisa mencapai tujuan dari perencanaan tersebut. Perencanaan yang akan dilakukan oleh UMKM

---

<sup>3</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 01/W/20-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>4</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 02/W/25-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>5</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 03/W/25-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

Rumah Coklat Bodag seperti membuat gedung serbaguna, karena dengan adanya gedung serbaguna dapat digunakan sebagai tempat pertemuan atau tempat rapat dan apabila ada kunjungan tamu dari luar. Karena UMKM Rumah Coklat Bodag ini sering kali dijadikan tempat kunjungan atau study banding dari dinas pertanian, para DPRD luar daerah, dan pertemuan-pertemuan rutin dari pihak desa Bodag. Untuk saat ini hal tersebut masih dilaksanakan di lingkungan Rumah Coklat Bodag di ruangan terbuka, maka dari itu pengelola berencana untuk membuat gedung serbaguna.

Dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini juga mengajak UMKM unggulan desa Bodag untuk bergabung sebagai daya dukung, hal ini sangat membantu produk dari UMKM tersebut untuk lebih dikenal banyak orang. Berkembangnya UMKM Rumah Coklat Bodag maka akan banyak pengunjung yang datang sehingga orang banyak mengetahui adanya produk-produk unggulan UMKM Bodag sehingga produk tersebut bisa semakin dikenal. Namun UMKM yang mau bergabung masih sedikit yaitu masih terdapat 5 UMKM dari puluhan UMKM, hal ini karena kurangnya kesadaran dari para pelaku UMKM untuk lebih mengembangkan produk-produk yang dimiliki. Seharusnya dengan ikut bergabung dalam UMKM Rumah Coklat Bodag dapat menjadikan wadah sebagai media untuk memasarkan produk-produk UMKM unggulan desa Bodag.

Menjadikan UMKM Rumah Coklat Bodag sebagai wisata edukasi akan membuat desa Bodag ini semakin dikenal banyak orang. Seperti diketahui bahwa di Kabupaten Madiun sendiri belum ada wisata edukasi mengenai pengolahan kakao sehingga ini menjadi peluang bagi UMKM Rumah Coklat Bodag untuk semakin berkembang. Untuk produk yang dihasilkan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag dalam perencanaan jangka pendek ini untuk menuju pada UMKM BPOM MD, BPOM MD ini merupakan salah satu cara untuk mencapai target pemasaran yang diinginkan.

Upaya pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat ini dapat dikatakan sudah bersifat modern yaitu dengan pemasaran melalui sosial media yaitu Instagram dan dengan *marketplace* yaitu shopee. Menggunakan media pemasaran berbasis modern akan lebih memperluas pemasaran karena jangkauan dari instagram dan *marketplace* sangat luas sehingga lebih efektif. Serta dengan menggunakan sistem pembayaran dengan menggunakan mesin EDC akan memudahkan pengunjung karena pada saat ini banyak orang yang sudah menggunakan uang elektronik.

Menurut analisis peneliti berdasarkan paparan data diatas dan dikaitkan dengan teori yang disampaikan oleh Louis A. Allen bahwa dalam perencanaan pengembangan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag yaitu dalam perencanaan penentuan suatu tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Perencanaan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag ini sudah menyangkut perencanaan masa

yang akan mendatang dan juga menyangkut tindakan yang telah dilakukan untuk lebih mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag. Adapun kelemahan dari perencanaan dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini yaitu sulitnya mengajak para pelaku UMKM unggulan Bodag untuk lebih memajukan usahanya.

## 2. *Organizing* (Organisasi)

Menurut George R. Terry, pengorganisasian adalah merancang pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi melalui proses pembuatan struktur organisasi.<sup>6</sup> Tanpa mendefinisikan apa yang disebut organisasi, beberapa penulis mengemukakan bahwa terdapat tiga ciri dari suatu organisasi yaitu:

- a. Adanya sekelompok orang-orang
- b. Antar hubungan terjadi dalam suatu kerjasama yang harmonis dan
- c. Kerjasama didasarkan atas hak, kewajiban, atau tanggung jawab masing-masing orang untuk mencapai tujuan.<sup>7</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola dapat diketahui bahwa pemenuhan SDM yang ada di UMKM Rumah Coklat Bodag yaitu berasal dari masyarakat desa Bodag sendiri terutama para pemuda. Dalam hal ini proses organisasi sudah terstruktur dengan baik, karena dalam struktur organisasi sudah disusun sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh para karyawan. Namun untuk lebih memperdalam *skill* yang

---

<sup>6</sup> Nurdiansyah dan Rahman, *Pengantar Manajemen*, 23.

<sup>7</sup> *Ibid.*, 59.

dimiliki dilakukan pelatihan atau edukasi terlebih dahulu. Struktur organisasi yang di UMKM Rumah Coklat Bodag ini mulai dari penasihat, pengelola, bagian produksi, bagian marketing, dan bagian umum. Semua karyawan sudah melakukan sesuai dengan job desk baik tugas dan tanggung jawabnya masing-masing.<sup>8</sup> Hal tersebut supaya bisa mencapai tujuan yang dimiliki oleh UMKM Rumah Coklat Bodag.

Pengorganisasian dalam sebuah usaha dapat dikatakan suatu hal yang cukup penting. Dibentuknya pengorganisasian semua pekerjaan yang akan dilakukan dapat terarah yaitu sesuai dengan kemampuan dan tanggung jawab yang dimiliki oleh setiap karyawan. Pengorganisasian yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag ini sudah disusun sesuai dengan skill yang dimiliki. Karena dengan pengorganisasian yang sesuai dengan skillnya masing-masing, para karyawan tidak merasa kesusahan dalam menjalankan pekerjaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Sehingga tidak ada rasa takut terjadi kesalahan dalam menjalankan tugasnya.

Dalam pemenuhan SDM, UMKM Rumah Coklat Bodag memberdayakan para pemuda desa Bodag, hal ini agar para pemuda mempunyai pekerjaan karena pada saat ini mencari pekerjaan bisa dibilang sulit dan juga pendidikan yang dimiliki oleh para pemuda masih rendah yaitu hanya lulusan SMP. Agar mengetahui skill yang dimiliki oleh para karyawan pengelola melakukan edukasi dan pelatihan terlebih

---

<sup>8</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 01/W/20-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

dahulu, hal ini untuk mengetahui kemampuan yang dimiliki dan penempatan pada bagiannya masing-masing.

Menurut analisis peneliti berdasarkan paparan data diatas dan dikaitkan dengan teori yang disampaikan oleh George R. Terry bahwa pengorganisasian yang ada pada UMKM Rumah Coklat ini sudah memenuhi ciri-ciri dari pengorganisasian yaitu sudah adanya sekelompok karyawan, semua karyawan saling bekerjasama satu sama lain yang berdasar dengan tanggung jawab yang dimiliki untuk mencapai tujuan dari pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag.

### **3. *Actuating* (Penggerakan/Pengarahan)**

Menurut Koontz dan O'Donnel, pengarahan adalah hubungan antara aspek individu yang disebabkan oleh pengaturan bagi bawahan untuk dipahami dan pembagian kerja yang efektif untuk tujuan nyata perusahaan. Jadi, pengarahan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh seorang pemimpin untuk membimbing, menggerakkan, mengatur segala kegiatan yang telah diberi tugas untuk melaksanakan suatu kegiatan usaha.<sup>9</sup> Penggerakan/pengarahan itu penting agar pegawai tidak menyimpang dari arahan yang diberikan, menghindari kesalahan yang tidak diharapkan dalam bekerja dan sebagainya. Fungsi penggerakan (*actuating*) dimaksudkan untuk meningkatkan efisiensi proses keberhasilan program yang direncanakan.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Fathurrahman dkk., *Bunga Rampai Fungsi Manajemen Dalam Perspektif Quran dan Hadist*, 112.

<sup>10</sup> Mulyono dkk., *Pengantar Manajemen*, 9.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola dapat diketahui bahwa pengarahan yang diberikan oleh pengelola yaitu pada saat pertemuan rutin satu minggu sekali dilakukan dengan rapat koordinasi, evaluasi dan monitoring. Pada saat itu juga dilakukan *briefing*, akan tetapi pada saat terdapat hal yang urgent bisa dilakukan dua kali dalam satu minggu.<sup>11</sup> Hal ini dilakukan agar para karyawan tidak melakukan kesalahan dalam hal pekerjaan dan apabila terjadi kesalahan pengelola memberikan peringatan agar tidak diulangi kembali.

Pengarahan disini merupakan langkah selanjutnya setelah ditetapkannya pembagian tugas kepada karyawan dalam rangka untuk segera melakukan pekerjaannya sesuai dengan arahan yang diberikan. Tanpa adanya pengarahan, rencana yang telah disusun tidak bisa terlaksana secara maksimal karena tidak ada pendorong bagi karyawan untuk melakukan tugas-tugasnya dan harus bersedia untuk melakukan kerjasama. Sehingga pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan bisa terarah. Pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag ini selalu melakukan pengarahan terhadap karyawannya, hal ini dilakukan agar kinerja yang dilakukan oleh karyawan tidak menyimpang dan tidak ada kesalahan yang dapat dilakukan ataupun dapat diulangi kembali.

Pemberian pengarahan yang dilakukan oleh pengelola terhadap para karyawan mempunyai tujuan agar semua pekerjaan yang dilakukan dapat maksimal. Untuk pengarahan yang dilakukan oleh pengelola yaitu

---

<sup>11</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 01/W/20-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

dengan cara melakukan rapat koordinasi yang dilakukan antar bidang, hal ini supaya pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan dapat maksimal. Evaluasi dan monitoring ini dilakukan dengan cara melihat pekerjaan para karyawan apakah sesuai dengan SOP yang telah ada apa belum. Kegiatan tersebut dilakukan pada saat pertemuan rutin yang dilakukan satu minggu sekali. Adanya pertemuan rutin tersebut dapat mengetahui bagaimana perkembangan yang terjadi pada UMKM Rumah Coklat Bodag dan mengevaluasi apa saja yang telah terjadi dan pemberian solusi apabila terjadi kesalahan. Dalam pemberian *briefing* kepada karyawan juga dilakukan pada saat rapat rutin. Dilakukannya *briefing* ini untuk memberikan arahan terkait pekerjaan yang akan dilakukan oleh karyawan.

Menurut analisis peneliti berdasarkan paparan data diatas dan dikaitkan dengan teori bahwa pengarahan yang dilakukan oleh pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag dengan pemberian koordinasi, *briefing*, monitoring, evaluasi pekerjaan akan lebih terarah dan bisa membuat pekerjaan yang dilakukan lebih efisien agar mudah mencapai perencanaan dari UMKM Rumah Coklat Bodag tersebut. Namun terdapat kelemahan dalam pengarahan yaitu seharusnya pemberian *briefing* dilakukan setiap hari pada saat pagi hari dan setelah selesai pekerjaan, jadi tidak hanya pada saat pertemuan rutin saja. Sehingga akan terjalin komunikasi yang baik antar karyawan dan pengelola maka dapat terjalin kerjasama dan kekompakan pada saat melakukan pekerjaan. Serta untuk menyampaikan



dan memberitahu pemikiran dari pengelola kepada karyawan, sehingga para karyawan dapat sejalan dan mengikuti apa yang dipikirkan oleh pengelola. Hal tersebut supaya tidak terjadi miskomunikasi antara pengelola dan karyawan.

#### 4. *Controlling* (Pengawasan/Pengontrolan)

Pengawasan adalah proses mengukur dan menilai kinerja suatu tugas apakah sesuai dengan rencana atau tidak. Apabila dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera diperbaiki.<sup>12</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh pengelola dapat diketahui bahwa pengontrolan yang dilakukan oleh pengelola yaitu dengan cara pembuatan SOP, jadi semua yang berkaitan dengan kinerja para karyawan harus sesuai dengan SOP yang sudah dibuat di awal.<sup>13</sup> Apabila tidak berada di Rumah Coklat pengelola mengawasi melalui CCTV yang sudah dipasang di area UMKM Rumah Coklat Bodag tersebut. Menurut kepala desa pengawasan itu dilakukan dibidang pembangunan, bidang pengembangan, dan bidang SDM.<sup>14</sup> Hal tersebut supaya antara BUMDES Bodag dan UMKM Rumah Coklat Bodag dapat sejalan sehingga keduanya harus saling bekerjasama. Sudah diketahui bahwa UMKM Rumah Coklat Bodag ini dibawah naungan BUMDES Bodag.

---

<sup>12</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, 119.

<sup>13</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 01/W/20-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>14</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 02/W/25-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

Pengontrolan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag ini dilakukan oleh pengelola terkait hal yang berkaitan dengan pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag. Pengontrolan ini dilakukan mulai dari pengontrolan mengenai keuangan, kinerja dari karyawan hingga jumlah pengunjung yang datang di Rumah Coklat Bodag. Pengawasan yang dilakukan oleh pengelola maupun kepala desa bertujuan untuk meningkatkan efisiensi suatu perencanaan yang sudah dibuat. Pengelola melakukan pengawasan dengan cara pembuatan SOP yang sudah dibuat di awal. Adanya SOP tersebut maka para karyawan akan mengikuti peraturan yang sudah ada di SOP tersebut. Fungsi dari SOP sendiri yaitu sebagai pedoman dalam menjalankan pekerjaan mengenai aturan juga sebagai acuan untuk mengetahui hal-hal yang tidak boleh dilakukan dalam menyelesaikan suatu pekerjaan.

SOP juga dapat digunakan sebagai pengontrol kedisiplinan karyawan dalam UMKM Rumah Coklat Bodag karyawan sudah menjalankan pekerjaan sesuai dengan SOPnya yaitu jam masuk harus sudah ada di lingkungan Rumah Coklat Bodag, jam istirahat juga harus istirahat dan jam pulang juga harus pulang. Penggunaan CCTV dalam pengawasan kinerja karyawan juga mempunyai fungsi yang cukup baik, karena jika pengelola tidak sedang berada di Rumah Coklat pengelola dapat memantau melalui CCTV. Sehingga karyawan akan takut untuk berbuat curang pada saat menjalankan pekerjaan, dengan begitu para karyawan dapat bertanggung jawab atas semua peraturan yang sudah ada.

CCTV juga digunakan untuk mengontrol pengunjung yang datang, bagaimana situasi pada saat ramai pengunjung. Akan tetapi pengelola juga melakukan pengontrolan dengan melihat secara langsung bagaimana kinerja dari tim atau karyawan dari UMKM Rumah Coklat Bodag.

Menurut analisis peneliti berdasarkan paparan data diatas dan dikaitkan dengan teori bahwa pengawasan atau pengontrolan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag untuk menilai suatu pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan yaitu dengan menggunakan SOP dan juga CCTV. Penggunaan SOP dan CCTV dalam pengawasan para karyawan bisa dikatakan cukup efisien karena para karyawan akan mengikuti peraturan yang sudah ada pada SOP tersebut. Seharusnya dalam proses pengawasan terdapat tahapan membandingkan hasil pekerjaan dengan rencana keseluruhan, menilai hasil pekerjaan dengan standar hasil kerja, membuat saran dan tindakan perbaikan, memberitahukan anggota yang bertanggungjawab terhadap pemberian penjelasan.

## **B. Analisis Faktor-Faktor Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun**

Berdasarkan paparan data yang diperoleh peneliti diatas, analisis faktor-faktor pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun sebagai berikut:

### **1. Faktor Peluang**

Dalam rencana pembangunan atau pengembangan usaha, langkah pertama yang perlu dianalisis adalah melihat kemungkinan adanya kesempatan untuk memasarkan produk yang akan diperdagangkan dengan melihat tingkat daya serap yang masih tersedia, dengan cara menganalisis permintaan, penawaran dan peluang pasar.<sup>15</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola dan juga kepala desa dapat diketahui bahwa faktor peluang dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini yaitu karena desa Bodag ini mempunyai potensi yang cukup besar dan layak untuk dikembangkan.<sup>16</sup> Dengan adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini dapat dikenal banyak orang dan juga tempatnya juga cukup strategis. Menurut kepala desa peluang dalam pengembangan Rumah Coklat ini karena desa Bodag berada di lereng gunung wilis sehingga memiliki iklim dingin sehingga cocok untuk tumbuhan coklat serta coklat mempunyai potensi pasar yang bagus.<sup>17</sup>

Desa Bodag mempunyai potensi yang cukup besar untuk mengembangkan suatu usaha, seperti diketahui bahwa desa Bodag merupakan salah satu desa penghasil kakao di Kabupaten Madiun, dan juga desa Bodag berada di lereng gunung Wilis sehingga memiliki pemandangan yang bagus. Maka dari UMKM Rumah Coklat Bodag ini mempunyai peluang yang cukup besar untuk dikembangkan. Adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini juga dapat meningkatkan kesejahteraan

---

<sup>15</sup>Harmaizar Z, *Menangkap Peluang Usaha*, 85.

<sup>16</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 01/W/20-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>17</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 02/W/25-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

para petani kakao, karena para petani kakao tidak lagi menjual hasil panennya di daerah luar. Hasil kakao para petani di olah sendiri menjadi berbagai macam olahan coklat. Coklat sendiri mempunyai potensi yang cukup besar, yaitu coklat banyak disukai oleh semua kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa bisa dikatakan suka dengan coklat. UMKM Rumah Coklat ini juga menjadikan sebagai wisata edukasi dan wisata kuliner.

Dalam menjadikan wisata edukasi, pengunjung yang datang dapat mengetahui bagaimana proses produksi coklat secara langsung. Adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini para pengunjung dapat menikmati olahan coklat dengan pemandangan yang masih alami dengan udara yang segar. Banyak pengunjung yang memilih mengisi waktu liburannya untuk pergi ke daerah pegunungan, maka dari itu UMKM Rumah Coklat Bodag menjadi salah satu destinasi wisata pilihan para pengunjung.

Menurut analisis peneliti berdasarkan paparan data diatas dan dikaitkan dengan teori bahwa faktor peluang yang ada pada UMKM Rumah Coklat Bodag telah adanya kesempatan untuk memasarkan produk yang akan diperdagangkan. Melihat peluang pasar dari coklat yang cukup baik seharusnya Rumah Coklat Bodag ini membuat inovasi baru yaitu dengan membuat coklat dengan berbagai macam rasa dan membuat permen dari coklat. Pemberian varian rasa seperti *green tea*, jahe, kacang mete dapat menjadikan daya tarik tersendiri. Sehingga tidak

hanya ada satu jenis rasa coklat saja, dengan adanya banyak varian rasa pengunjung atau konsumen akan penasaran dan tertarik untuk mencoba.

## 2. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia merupakan satu-satunya sumber daya yang memiliki akal perasaan keinginan, ketrampilan, pengetahuan, dorongan, daya dan karya (rasio, rasa dan karsa). Semua potensi SDM tersebut berpengaruh terhadap upaya organisasi dalam mencapai tujuan. Betapapun majunya teknologi, perkembangan informasi, tersedianya modal dan memadainya bahan, jika tanpa SDM sulit bagi organisasi itu untuk mencapai tujuan.<sup>18</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola dapat diketahui bahwa UMKM Rumah Coklat Bodag ini masih kekurangan tenaga ahli di bidangnya masing-masing.<sup>19</sup> Sehingga pengelola UMKM Rumah Coklat Bodag merasa kesusahan apabila harus *menghandle* semuanya sendiri.

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan faktor yang cukup penting dalam pengembangan suatu usaha. SDM yang ada pada UMKM Rumah Coklat Bodag ini masih sangat kurangnya tenaga ahli di bidangnya masing-masing. Kemampuan yang dimiliki oleh karyawan dapat dibilang sangat rendah, karena karyawan yang ada di Rumah Coklat Bodag banyak yang hanya lulusan SMP dan SMA. Maka dari itu pengetahuan yang dimiliki oleh para karyawan belum begitu luas.

Tujuan dari UMKM Rumah Coklat Bodag itu sendiri dalam pemenuhan SDM mengambil dari pemuda desa Bodag karena bertujuan

---

<sup>18</sup> Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, 3.

<sup>19</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 01/W/20-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

untuk memberdayakan para pemuda desa, banyak para pemuda desa yang menganggur karena pada saat ini sangat sulit untuk mencari pekerjaan. Jika Rumah Coklat ini bisa memenuhi SDM tenaga ahli maka akan lebih mudah untuk mencapai tujuan yang sudah direncanakan. Karena dengan adanya tenaga ahli bisa lebih handle semuanya. Misalnya di bidang pemasaran, dengan adanya tenaga ahli yang lebih paham mengenai pemasaran maka proses pemasaran yang digunakan oleh UMKM Rumah Coklat Bodag tersebut bisa lebih terarah. Begitupun dengan bidang-bidang lainnya.

Menurut analisis peneliti berdasarkan paparan data diatas dan dikaitkan dengan teori bahwa faktor SDM yang ada pada UMKM Rumah Coklat Bodag ini belum sesuai dengan teori. Karena tanpa adanya kemampuan yang lebih ahli pengembangan itu tidak dapat berjalan dengan sempurna. Seharusnya dalam pemenuhan SDM untuk tenaga ahli mengambil dari luar yang lebih berpengalaman dan memiliki pendidikan yang cukup tinggi, dengan begitu akan mudah untuk mencapai tujuan dari pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag.

### **3. Faktor Bantuan Pemerintah**

Menurut Hendro, faktor bantuan pemerintah berpengaruh karena sebuah usaha berhubungan dengan: a) Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, b) legalitas dan perizinan, dan c) Dukungan pemerintah dalam usaha.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, 50.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola dapat diketahui bahwa dalam faktor bantuan pemerintah yaitu dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini baik pemerintah desa, pemerintah pusat turut memberikan bantuan. Bantuan ini berupa perbaikan atau penambahan infrastruktur yang ada di Rumah Coklat Bodag. Bupati Madiun juga turut membantu dalam mengembangkan UMKM Rumah Coklat Bodag ini yaitu dengan cara membantu mengurus surat izin usaha dan juga surat halal.<sup>21</sup>

Dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini pemerintah sangat mendukung baik pemerintah desa maupun pemerintah pusat. Maka dari itu dalam pengembangannya pemerintah turut memberikan bantuan baik bantuan dari segi dana maupun bantuan berupa perbaikan infrastruktur seperti perbaikan talut, penambahan gazebo, dan penambahan toilet. Serta dengan bantuan dari bapak Bupati Madiun mengenai bantuan dalam surat izin dan juga surat halal karena UMKM Rumah Coklat Bodag ini memproduksi olahan coklat sehingga perlunya sertifikasi halal. Dengan adanya bantuan dari bapak Bupati tersebut pengelola tidak lagi kebingungan dalam pengurusan surat juga membutuhkan waktu yang cukup lama.

Menurut analisis peneliti berdasarkan paparan data diatas dan dikaitkan dengan teori yang disampaikan oleh Hendro bahwa dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag telah adanya dukungan

---

<sup>21</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 01/W/20-03/2022 dalam lampiran laporan ini.



dari pemerintah. Hal tersebut sudah dibuktikan dari bantuan-bantuan yang sudah diberikan oleh pemerintah. Sehingga dibalik berkembangnya UMKM Rumah Coklat Bodag ini terdapat campur tangan pemerintah sebagai wujud dukungan dalam menjalankan usaha. Pada dasarnya pemerintah dalam dunia usaha sebagai promotor dan sekaligus sebagai mitra terbaik dalam pelaksanaan usaha yang dilakukan oleh masyarakatnya.

### **C. Analisis Dampak Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola, kepala desa, mitra yang bergabung, karyawan dan masyarakat sekitar dapat diketahui bahwa dampak dari pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini menurut pengelola adanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, adanya perputaran ekonomi dan juga harga kakao menjadi stabil.<sup>22</sup> Menurut kepala desa mengenai dampak dari adanya UMKM Rumah Coklat Bodag yaitu dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar, membuka lapangan usaha bagi masyarakat sekitar serta menjadi salah satu *icon* desa Bodag di bidang pariwisata.<sup>23</sup> Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini juga berdampak positif bagi mitra yang turut bergabung, menurut Hartati selaku mitra setelah bergabung dalam UMKM Rumah Coklat Bodag yaitu omset

---

<sup>22</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 01/W/20-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>23</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 02/W/25-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

yang didapatkan meningkat.<sup>24</sup> Begitupun juga menurut Purwati setelah bergabung pendapatan yang didapatkan lebih banyak dan juga barangnya cepat habis.<sup>25</sup>

Menurut Frisilia karyawan dari UMKM Rumah Coklat Bodag setelah bekerja saat ini mempunyai pendapatan karena pada saat ini sulit untuk mencari pekerjaan.<sup>26</sup> Adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini juga berdampak bagi masyarakat sekitar, menurut Ismiati selaku masyarakat sekitar bahwa bisa menjual dagangannya disekitar Rumah Coklat Bodag.<sup>27</sup> Begitupun dengan Siti bahwa setelah adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini bisa menjual dagangannya didepan rumah karena pengunjung banyak yang lewat depan rumahnya.<sup>28</sup>

Berdasarkan paparan data diatas, dapat diketahui dampak dari pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag sebagai berikut:

#### 1. Bagi Karyawan

Adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini mempunyai dampak positif langsung bagi karyawannya yang mana kesejahteraan karyawan dapat meningkat setelah bekerja. Para pemuda desa Bodag yang sulit mencari pekerjaan kemudian dengan adanya Rumah Coklat Bodag tersebut menjadi mempunyai pekerjaan sehingga mendapatkan gaji.

---

<sup>24</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 03/W/25-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>25</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 04/W/25-03/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>26</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 05/W/25-05/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>27</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 07/W/25-05/2022 dalam lampiran laporan ini.

<sup>28</sup> Lihat transkrip wawancara nomor 08/W/25-05/2022 dalam lampiran laporan ini.

## 2. Bagi Masyarakat Sekitar

Pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini juga berdampak pada masyarakat sekitar yang bukan dari karyawan Rumah Coklat Bodag. Seperti masyarakat sekitar yang mempunyai usaha lainnya juga ikut merasakan dampak dari pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag. Adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini tentu adanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Masyarakat yang mempunyai durian, alpukat, pete dapat menjualnya disekitar Rumah Coklat Bodag, yang dulunya sebelum ada Rumah Coklat Bodag menjualnya dengan dibawa ke kota ataupun dijual ke pemborong. Dengan begitu adanya perputaran ekonomi bagi masyarakat desa Bodag.

## 3. Bagi Petani Kakao

Para petani kakao tidak lagi menjual hasil panennya ke daerah luar seperti kampung coklat Blitar, karena harga yang diberikan cenderung naik turun. Adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini menjadi wadah bagi para petani kakao untuk menjual hasil panennya dengan harga yang stabil. Melihat kebutuhan pada saat ini semakin meningkat, jika harga jual kakao tidak stabil maka para petani kakao dalam pemenuhan kehidupan sehari-hari sangat kurang. Dapat dikatakan bahwa adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini dapat menyejahterakan para petani kakao.

## 4. Bagi Mitra UMKM Rumah Coklat Bodag

Adanya mitra dari UMKM unggulan desa Bodag yang bergabung sehingga membuat UMKM tersebut lebih dikenal banyak orang dan

pendapatannya semakin meningkat, pendapatan yang dulunya hanya didapat dari penjualan di toko-toko sekarang bertambah dengan penjualan di Rumah Coklat Bodag. Pendapatan yang didapatkan juga semakin meningkat yang dulunya hanya didapatkan dari toko kini bertambah dari Rumah Coklat Bodag.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data yang mengacu pada masalah dan tujuan penelitian, maka kesimpulan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, UMKM Rumah Coklat Bodag dalam upaya pengembangannya telah menggunakan fungsi manajemen yaitu POAC (*planning, organizing, actuating dan controlling*). Penerapan POAC dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag sudah cukup baik. Upaya pengembangan dalam perencanaan yaitu menjadikan UMKM Rumah Coklat Bodag menjadi tempat wisata edukasi dan wisata kuliner, dan juga bisa mengenalkan kepada pengunjung produk dari UMKM unggulan desa Bodag yang turut bermitra dengan UMKM Rumah Coklat Bodag. Pengorganisasian yang ada sudah sesuai dengan kemampuan dan tanggung jawabnya masing-masing, dan dalam menjalankan pekerjaan sudah sesuai job desk nya. Untuk pengarahan dilakukan *briefing* pemberian arahan terkait pekerjaan yang akan dilakukan oleh karyawan, monitoring dan evaluasi dilakukan dengan melihat SOP, dan koordinasi antar bidang supaya pekerjaan yang dilakukan dapat maksimal. Pemberian pengarahan dilakukan pada saat melakukan rapat yaitu satu minggu satu kali. Sedangkan dalam pengontrolan dalam mengkondisikan karyawan telah dibuat SOP dan juga pengontrolan melalui CCTV.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag ini ada 3 yaitu meliputi faktor peluang, faktor sumber daya manusia, dan faktor bantuan pemerintah. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, dari ketiga faktor yang mempengaruhi pengembangan UMKM Rumah Coklat Bodag yang mempengaruhi pengembangan ada dua yaitu: faktor peluang dan faktor bantuan pemerintah. Terdapat satu faktor yang tidak cukup mempengaruhi pengembangan yaitu faktor sumber daya manusia, karena dalam Rumah Coklat Bodag masih kekurangan tenaga yang ahli dibidangnya masing-masing.
3. UMKM Rumah Coklat Bodag yang berada di Desa Bodag, memberikan dampak positif terhadap karyawan dan masyarakat sekitarnya. Setelah adanya UMKM Rumah Coklat Bodag ini masyarakat terutama para pemuda desa Bodag dapat memiliki pekerjaan, untuk mitra yang ikut bergabung dapat meningkatkan pendapatannya dan juga produknya semakin dikenal banyak orang, harga jual kakao menjadi stabil, serta bagi masyarakat sekitar yang mempunyai hasil panen seperti alpukat, durian dan juga dapat berjualan di sekitar Rumah Coklat Bodag.

## **B. SARAN**

Dengan selesainya penelitian yang dilakukan di UMKM Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun, maka peneliti memberikan saran sebagai bahan pertimbangan antara lain:

1. Untuk mendapatkan Sumber Daya Manusia yang ahli dibidangnya masing-masing sebaiknya mencari atau membuka lowongan pekerjaan

untuk masyarakat luar desa Bodag, jika hanya menunggu masyarakat dari desa Bodag dirasa sulit. Hal ini karena dapat dikatakan kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat desa belum terlalu luas dan juga tingkat pendidikan masyarakat yang masih rendah.

2. Untuk mengajak mitra yang lebih banyak sebaiknya sesering mungkin diadakan sosialisasi yang mengumpulkan para pelaku UMKM desa Bodag terkait ajakan untuk berpartisipasi sebagai daya dukung sehingga sosialisasi itu tidak diadakan hanya satu atau dua kali saja. Jika kurang adanya pemahaman dari pelaku UMKM desa Bodag untuk ikut bergabung, sebaiknya juga mengajak pelaku UMKM yang ada di desa lain. Sehingga menu makanan yang ada di Rumah Coklat bisa semakin banyak.
3. Untuk penelitian selanjutnya yang mengambil penelitian dengan tema yang sama disarankan sebaiknya untuk membaca penelitian terdahulu yang lainnya sesuai dengan tema penelitian ini hal ini supaya tingkat kesalahan dapat seminim mungkin dalam pengambilan referensi dan juga sebagai bahan perbandingan antara penelitian yang satu dengan penelitian yang lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

- Anggito, Albi, dan Johhan Setiawan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak, 2018.
- Arifudin, Opan, Rahman Tanjung, dan Yayan Sofyan. *Manajemen Strategis Teori Dan Implementasi*. Banyumas: CV Pena Persada, 2020.
- Asman, Nasir. *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. Indramayu: Adanu Abimata, 2020.
- Amirullah. *Metode Dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*. Malang: Media Nusa Creative, 2015.
- Badrianto, Yuan, Sumarsih, Husein Budi, Syarifuddin Sulaiman, dan Novi Marlana. *Manajemen Strategi (Membangun Keunggulan Kompetitif)*. Bandung: Media SAINS Indonesia, 2021.
- Data Potensi Desa di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun Tahun 2020*.
- Data RPJM (Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa) di Desa Bodag Kecamatan Kare Kabupaten Madiun Tahun 2020*.
- Dimiyati, Johni. *Metode Penelitian Pendidikan & Aplikasinya pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Dwi, A. Bernadin, Ruth Bunga Wadu, dan Anita Nopiyanti. *Daya Dukung Penta Helix Terhadap Kinerja Manajemen UMKM Di Serang Banten*. Sleman: DEEPUBLISH, 2021.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran Mushaf Perkata Tajwid Warna Transliterasi Latin* Surabaya: CV. Pustaka Agung Harapan, 2015.
- Fathurrahman, Ahmad Madani Syauqillah, Egi Rusiandi, Asep Yunus Mubarok, dan Endang Firdaos. *Bunga Rampai Fungsi Manajemen Dalam Perspektif Quran dan Hadist*. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021.
- Firmansyah, M. Anang, dan Budi W Mahardhika. *Pengantar Manajemen*. Yogyakarta: DEEPUBLISH, 2018.
- Hamdani. *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020.
- Hastuti, Puji, Agus Nurofik, Agung Purnomo, dan Abdurrozzaq Hasibuan. *Kewirausahaan UMKM*. Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020.
- Hartati, Wawancara 25 Maret 2022.
- Haudi. *Strategi Pembelajaran*. Solok: Insan Cendekia Mandiri, 2021.
- Hendro. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Airlangga, 2011.
- Kasmir, dan Jakfar. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Mamik. *Metodelogi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015.



- Mardawani. *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Perspektif Kualitatif*. Sleman: DEEPUBLISH, 2020.
- Maulana, Asep Suraya. *Kewirausahaan (Enterprenuership) Dalam Pandangan Islam (Historis-Politik dan Ekoomi)*. Pekalongan: PT Nasya Expanding Management, 2020.
- Mulyono, Sri, Anggri Puspitasari Sari, Acai Sudirman, dan Ira Valentina Silalahi. *Pengantar Manajemen*. Bandung: Media SAINS Indonesia, 2021.
- Novanda, Ridha Rizki, Sukiyono Ketut, Basuki Sigit Priyono, dan Yessilia Osira. *Jejak Sukses Desa Membangun BUMDES: Belajar dari BUMDES Mart Sumber Rejo*. Jakarta: BALILATFO, 2019.
- Novitasari, Erna. *Dasar-Dasar Ilmu Pengantar Manajemen*. Yogyakarta: Quadrant, 2017.
- Nurdiansyah, Haris, dan Robbi Saepul Rahman. *Pengantar Manajemen*. Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2019.
- Pranadita, Nugraha. *Perumusan Strategi Perusahaan Interaksi Hukum Dengan Manajemen Strategis Dalam Industri Pertahanan Indonesia*. Sleman: DEEPUBLISH, 2008.
- R. Semiawan, Conny. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulan*. Jakarta: Grasindo, 2010.
- Rifai. *Kualitatif; Teori Praktik & Riset Penelitian Kualitatif Teologi*. Sukoharjo: BornWin&apos, 2012.
- Rukhayati, Siti. *Strategi Guru PAI Dalam Membina Karakter Peserta Didik SMK Al-Falah Salatiga*. Salatiga: Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) IAIN Salatiga, 2020.
- Rukin. *Metode Penelitian Kualitatif*. Pertama. Sulawesi Selatan: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia, 2019.
- Sadikin, Ali, Isra Misra, dan Muhammad Sholeh Hudin. *Pengantar Manajemen Dan Bisnis*. Yogyakarta: K-Media, 2020.
- Siyoto, Sandu, dan M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Karanganyar: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sutrisno, Edy. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Umar, Husein. *Business An Introduction*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Umar, Husein. *Strategi Manajemen In Action*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Umрати, dan Hengki Wijaya. *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*. Makassar: Sekolah Tinggi Teologi Jaffray, 2020.
- Wijoyo, Hadion, Hamzah Vensuri, Musnaini Widiyanti, dan Denok Sunarsi. *Digitalisasi UMKM*. Solok: Insan Cendekia Mandiri, 2020.

Z, Harmaizar. *Menangkap Peluang Usaha*. Bekasi: CV Dian Anugerah Perkasa, 2009.

Zulaikha. *Bisnis UMKM Di Tengah Pandemi*. Surabaya: Unitomo Press, 2020.

**Jurnal:**

Afridhal, Muhammad. "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjung Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen." *Jurnal S. Pertanian* Vol. 2, no. 3 (2017): 224.

Hidayah, Ulul, Sri Mulatsih, dan Yeti Lis Purnamadewi. "Analisis Kinerja Dan Strategi Pengembangan Umkm Alas Kaki Di Desa Pagelaran." *Jurnal Benefita* 4, no. 3 (31 Oktober 2019): 435.

Risdayani. "Strategi Pengembangan Coklat Pasta Pada Industri Rumah Coklat Di Kota Palu." *e-J. Agrotekbis* 4, no. 3 (Juni 2016): 363–66.

**Skripsi:**

Agustin, Ulvy Tri Ayu. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dengan Analisis SWOT Studi Kasus Industri Kenalpot Bapak Ahmad Sultoni (Muscle Power) Desa Pesayangan Purbalingga Lor." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2020.

Fatma, Riza. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahu 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)." Skripsi, Universitas Islam Negeri Mataram, 2019.

Hadi, Devi Chairiza. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work And Handycraft)." Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2018.

Hs, Risal. "Strategi Pengembangan Umkm Melalui Analisis Swot Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Pengembangan Warung Makan Mbak Daeng Pengayoman Makassar)." Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar, 2021.

Malinda, Helen. "Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)." Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2017.

Nurbasya, Ahmad Fatan. "Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ikan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Kelompok Budidaya Ikan Al-Amin Kecamatan Bonang Kabupaten Demak)." Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo, 2018.

P. Silitonga, Felesia Meliana Ratri. "Strategi Pengembangan UMKM Batik Tulis (Studi Kasus Batik Tulis Di Desa Gulurejo Dan Desa Ngentakrejo

Kecamatan Kabupaten Kulon Progo).” Skripsi, Universitas Sanata Dharma, 2017.

Prastiwi, Risda. “Strategi Pengembangan Usaha Rangganang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rangganang Pulut Cv. Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat.” Skripsi, Universitas Negeri Sumatera Utara, 2018.

Rambe, Irpah. “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBUATAN TAHU PADA PENGRAJIN TAHU BANDUNG KECAMATAN PADANG HULU TEBING TINGGI.” Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018.

Saragi, Adhe Anggreini. “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata Berdasarkan Analisis SWOT (Kasus Kecamatan Piyungan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta).” Skripsi, Universitas Sanata Dharma, 2016.

Setyani, Ugin. “Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pda Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo.” Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020.

Uliyani, Meri Ayu. “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Perspektif Ekonomi Islam Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Darussalam).” Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2018.

#### **Undang-Undang:**

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

#### **Wawancara:**

Ahmad Riski, Wawancara, 25 Mei 2022.

Dakung, Wawancara, 25 Mart 2022.

Frisilia, Wawancara, 25 Mei 2022.

Hartati, Wawancara, 25 Maret 2022.

Ismiati, Wawancara, 25 Mei 2022.

Purwati, Wawancara, 25 Maret 2022.

Siti, Wawancara, 25 Mei 2022.

Sugito. Wawancara, 21 Januari 2022.

Sugito. Wawancara, 20 Maret 2022.