

TUGAS AKHIR PROGRAM MAGISTER (TAPM)

**PERENCANAAN STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM
MELALUI ANALISIS SWOT DALAM MENINGKATKAN
DAYA SAING DI KABUPATEN BULUNGAN**



UNIVERSITAS TERBUKA

**TAPM diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Magister Ilmu Administrasi Bidang Minat
Administrasi Publik**

Disusun Oleh :

IRFAN

NIM. 500894738

PROGRAM PASCASARJANA

UNIVERSITAS TERBUKA

JAKARTA

2017

ABSTRAK

PERENCANAAN STRATEGIS PENGEMBANGAN UMKM MELALUI ANALISIS SWOT DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING DI KABUPATEN BULUNGAN

IRFAN

ifantzbul@gmail.com

Program Pasca Sarjana
Universitas Terbuka

Saat ini jumlah UMKM di Indonesia sebesar 62,5 juta unit usaha dan diprediksikan akan menjadi 64 juta pada tahun 2017. Kontribusinya dalam pembentukan PDB sebanyak 58,94% dan menyerap 114,80 juta tenaga kerja, sehingga Pemerintah baik di pusat maupun di daerah berupaya untuk memaksimalkan potensi yang ada untuk mendorong tumbuhnya UMKM sebagai salah satu solusi peningkatan ekonomi daerah. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan potensi bisnis yang baik untuk masa akan datang. Namun, di Kabupaten Bulungan kondisi UMKM tidak sebaik dengan kabupaten lain yang letaknya lebih strategis dan telah lama eksis. Pemerintah Kabupaten Bulungan melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah (Disperindagkop & UKM) mempunyai peran penting dalam upaya pengembangan dan peningkatan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan.

Metode penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif dan tujuan penelitian ini untuk menganalisis perencanaan strategis pengembangan UMKM dan upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan. Dengan menggunakan alat analisis yaitu Analisis SWOT untuk mendeteksi unsur *Strength* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) yang berasal dari lingkungan internal dinas, sedangkan unsur *Opportunity* (peluang) dan *Threats* (ancaman) lebih didominasi dari lingkungan eksternal dinas atau berhubungan dengan lingkungan pelaku UMKM.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, perencanaan strategis yang diterapkan oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah (Disperindagkop & UKM) terkait upaya pengembangan dan peningkatan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan berjalan sudah cukup baik meskipun dengan kondisi anggaran dan aparatur yang sangat terbatas. Dan untuk mengatasi keterbatasan tersebut, Dinas direkomendasikan untuk lebih mengembangkan jaringan kerjasama lintas sektoral dan mendorong terbitnya regulasi yang mendukung upaya pengembangan & peningkatan daya saing UMKM serta mengembangkan pola pembinaan dan pendampingan UMKM.

Kata Kunci : Perencanaan strategis pengembangan UMKM

ABSTRACT

STRATEGIC PLANNING DEVELOPMENT MSMEs THROUGH SWOT ANALYSIS IN IMPROVING COMPETITIVE POWER IN REGENCY OF BULUNGAN

IRFAN
ifantzbul@gmail.com

Graduate Studies Program
Indonesia Open University

Currently, the number of MSMEs in Indonesia is 62.5 million business units and is predicted to be 64 million in 2017. Its contribution in the formation of GDP is 58.94% and absorb 114.80 million workers, so that the Government both in the central and regional To maximize the existing potential to encourage the growth of MSMEs as one of the solutions to improve the regional economy. This shows that MSMEs is a good business potential for the future. However, in Bulungan District the condition of MSMEs is not as good as other districts that are located more strategically and have long existed. Bulungan District Government through the Department of Industry, Trade, Cooperatives of Small and Medium Enterprises (Disperindagkop & UKM) has an important role in efforts to develop and improve the competitiveness of MSMEs in Bulungan District.

This research method is qualitative descriptive and purpose of this research to analyze strategic planning of UMKM development and effort to improve quality and competitiveness of UMKM in Bulungan District. By using analytical tool that is SWOT analysis to detect element Strength (strength) and Weakness (weakness) coming from internal environment of service, while element of Opportunity (opportunity) and Threats (threat) more dominated from official external environment or related to environment of UMKM perpetrator.

The results of this study indicate that the strategic planning applied by the Department of Industry, Trade, Small and Medium Enterprises Cooperative (Disperindagkop & UKM) related to efforts to develop and improve the competitiveness of SMEs in Bulungan District runs quite well despite the conditions of the budget and the apparatus is very limited . And to overcome these limitations, Dinas are recommended to further develop cross-sectoral cooperation network and encourage the issuing of regulation that support efforts to develop & improve the competitiveness of UMKM and develop the pattern of guidance and mentoring UMKM.

Keyword : Strategic planning of MSMEs development

PERSETUJUAN TAPM

Judul TAPM : Perencanaan Strategi Pengembangan UMKM Melalui Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Kabupaten Bulungan

Penyusun TAPM : IRFAN

NIM : 500894738

Program Studi : Magister Administrasi Publik

Hari, Tanggal :

Menyetujui :

Pembimbing II,



Dr. Meita Istianda, S.IP, M.Si
NIP. 19670519 198701 2 001

Pembimbing I,



Dr. H. Entang Adhy Muhtar, M.Si
NIP. 19580504 198601 1 001

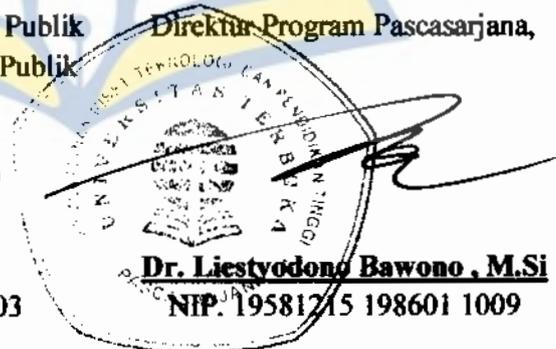
Mengetahui :

Ketua Bidang Ilmu Administrasi Publik
Program Magister Administrasi Publik



Dr. Darmanto, M.Ed
NIP. 19591027 198603 1 003

Direktur Program Pascasarjana,



Dr. Licstyodono Bawono, M.Si
NIP. 19581215 198601 1009

**UNIVERSITAS TERBUKA
PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER ADMINISTRASI PUBLIK**

PENGESAHAN

Nama : IRFAN
 NIM : 500894738
 Program Studi : Magister Administrasi Publik
 Judul TAPM : Perencanaan Strategi Pengembangan UMKM
 Melalui Analisis SWOT Dalam Meningkatkan
 Daya Saing Di Kabupaten Bulungan

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Penguji Tugas Akhir Program Magister (TAPM)
 Administrasi Publik Program Pascasarjana Universitas Terbuka pada :

Hari/Tanggal : Sabtu / 22 Juli 2017
 Waktu :

dan telah dinyatakan **LULUS**

PANITIA PENGUJI TAPM :

Ketua Komisi Penguji :

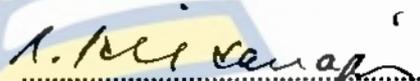
Tandatangan

Dr. Darmanto, M.Ed
 NIP. 19591027 198603 1 003



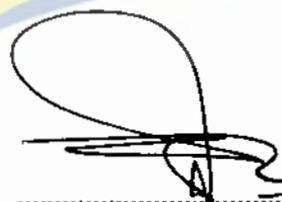
Penguji Ahli :

Prof. Dr. A. Aziz Sanapiah, M.P.A
 NIP. 19470120 197306 1 001



Pembimbing I :

Dr. H. Entang Adhy Muhtar, M.Si
 NIP. 19580504 198601 1 001



Pembimbing II :

Dr. Meita Istianda, S.IP, M.Si
 NIP. 19670519 198701 2 001



UNIVERSITAS TERBUKA
PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER ADMINISTRASI PUBLIK

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARI

TAPM yang berjudul :
**Perencanaan Strategi Pengembangan UMKM Melalui
Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Kabupaten Bulungan**

Adalah hasil karya saya sendiri, dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila di kemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiat), maka saya bersedia menerima sanksi akademik

Tarakan, 22 Juli 2017
Yang Menyatakan,




IRFAN
NIM. 500894738

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah robbi'alamin, puji syukur yang tak terhingga penulis haturkan kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan berbagai nikmat-Nya, Rahmat serta Karunia-Nya kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan, Salam dan Sholawat penulis kirimkan kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW yang merupakan suri teladan akhlaqul karimah bagi seluruh ummatnya.

Penelitian ini berjudul "Perencanaan Strategis Pengembangan UMKM Melalui Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Daya Saing di Kabupaten Bulungan" sebagai syarat menyelesaikan studi Program Magister Administrasi Publik pada Universitas Terbuka, berkat bantuan dan dukungan banyak pihak akhirnya penelitian ini dapat terselesaikan. Kepada pembimbing I, bapak DR. H. Entang Adhy Muhtar, MS dan pembimbing II, Ibu DR. Meita Istianda, S.IP, M.Si secara tulus penulis haturkan Terima Kasih yang tak terhingga, atas kesediaannya menyisihkan waktunya untuk membimbing penulis dengan penuh kesabaran hingga penelitian ini diselesaikan, semoga mendapatkan ganjaran pahala dari Allah SWT.

Rasa hormat, bangga dan terima kasih yang setinggi-tingginya penulis haturkan kepada :

- Ayahanda tercinta Drs. H. Andi Mappaewang dan Ibunda tercinta Hj. Siti Asiah, sembah sujud ananda atas do'a yang tak pernah putus untuk anak-anaknya.
- Isteri tercinta Henny Purwaningsi, SP dan anak-anak prajurit Al-Fatih, atas dukungan dan do'a yang menjadi spirit bagi penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
- Civitas akademika Universitas Terbuka serta Jajaran Pengurus UPBBJ UT Tarakan yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk menempuh pendidikan Magister ini.
- Bapak H. Ajer Supriyono, SE selaku Kepala Disperindagkop & UKM Kabupaten Bulungan, atas dukungan dan arahnya pada penelitian ini.
- Bapak H. Agus Nurdiansyah selaku Kepala Dinsos Kabupaten Bulungan (mantan Kepala Disperindagkop & UKM) atas kesediaannya memberikan informasi dan masukannya pada penelitian ini.
- Bapak Gerilyawansyah, SE selaku Kepala Bidang Koperasi dan Usaha Mikro yang telah memberikan informasi dan pandangannya dalam penelitian ini.
- Ibu Galuh Rustinah, SE selaku Kepala Seksi Pengawasan Kesehatan Koperasi (mantan Kepala Seksi UMKM) yang telah memberikan informasi dan data sekunder pada penelitian ini.
- Ibu Since Martina selaku Owner UMKM Ince Bakery, Ibu Reny Ayu selaku Owner UMKM Reny's Cake dan Ibu Nurul Azhar selaku Owner UMKM Nurul's Cake, atas kesediaannya untuk memberikan informasi, masukan dan pendapatnya pada penelitian ini.
- Rekan-rekan perkuliahan Magister Administrasi Publik atas dukungan dan diskusi yang semakin menambah semangat penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

- Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu penulis baik materil maupun pikiran sehingga Tugas Akhir Program Magister ini dapat diselesaikan.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini, masih banyak terdapat kekurangan dan kelemahan. Akan tetapi tesis ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam upaya pengembangan dan peningkatan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan, untuk itu, saran dan masukan yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan lebih lanjut demi penyempurnaan tesis ini

Demikian penulisan Tugas Akhir Program Pascasarjana ini, semoga bermanfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

Tarakan, 2017

Penulis





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : IRFAN, ST
 NIP : 19760905 200604 1 006
 Pangkat/Gol : Penata / IIIc
 Tempat, Tanggal Lahir : Makassar, 05 September 1976
 Agama : Islam
 Alamat : Jl. Gapensi No.85 RT.13 Tanjung Selor

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN Kalukuang II Ujung Pandang,
2. SMPN 6 Ujung Pandang,
3. SMAN 1 Makassar,
4. Univ. Muslim Indonesia, Fak. Teknologi Industri

TAMAT

Tahun 1989
 Tahun 1992
 Tahun 1996
 Tahun 2000

RIWAYAT PEKERJAAN

1. CPNS Pada Dinas Pendidikan Kab.Bulungan
2. Staf Dinas Pekerjaan Umum Kab.Bulungan
3. Staf Disperindagkop & UMKM Kab.Bulungan
4. Staf Dinas Perhubungan Kab.Bulungan
5. Kasi. ILMETA Disperindagkop & UMKM Kab. Bulungan
6. Kasi. Perdagangan Luar Negeri Disperindagkop & UMKM
7. Kasi. Usaha Koperasi Disperindagkop & UMKM Kab.Bul Merangkap Kepala PLUT-KUMKM Kab.Bulungan

TAHUN

2007
 2007–2012
 2012–2013
 2013
 2013–2014
 2014–2015
 2015–sekarang
 2015– sekarang

RIWAYAT DIKLAT

- | | |
|--|-------------------|
| 1. Diklat Pengadaan Barang/Jasa, Tahun 2010 | Lulus (L-4) |
| 2. Diklat Pengadaan Barang/Jasa, Tahun 2014 | Lulus (L-4) |
| 3. Diklat Pim IV, Tahun 2014 | Lulus |
| 4. Diklat Konsultan Diagnosi IKM, Tahun 2012 | (Konsultan Utama) |

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar-benarnya. Terima kasih.

Yang membuat,

ttd

IRFAN

NIM. 500894738

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARI	iii
LEMBAR PERSETUJUAN TAPM.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Kajian Teori	10
1. Manajemen Strategis.....	10
2. Perencanaan Strategis	14
3. Proses Perencanaan Strategis	17
4. Tujuan dan Manfaat Perencanaan Strategis	27
5. Pengertian, Tipe dan Tingkatan Strategis	32
6. Konsep Strategi	37
7. Analisis SWOT	40
8. Alternatif dan Pilihan Strategi.....	46
B. Penelitian Terdahulu	47
C. Kerangka Berpikir.....	49
D. Definisi Operasional	51
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Desain Penelitian.....	53
B. Fokus Penelitian.....	53
C. Sumber Informasi dan Pemilihan Informan.....	54
D. Instrumen Penelitian	56
E. Prosedur Pengumpulan Data.....	62
F. Metode Analisis Data.....	62

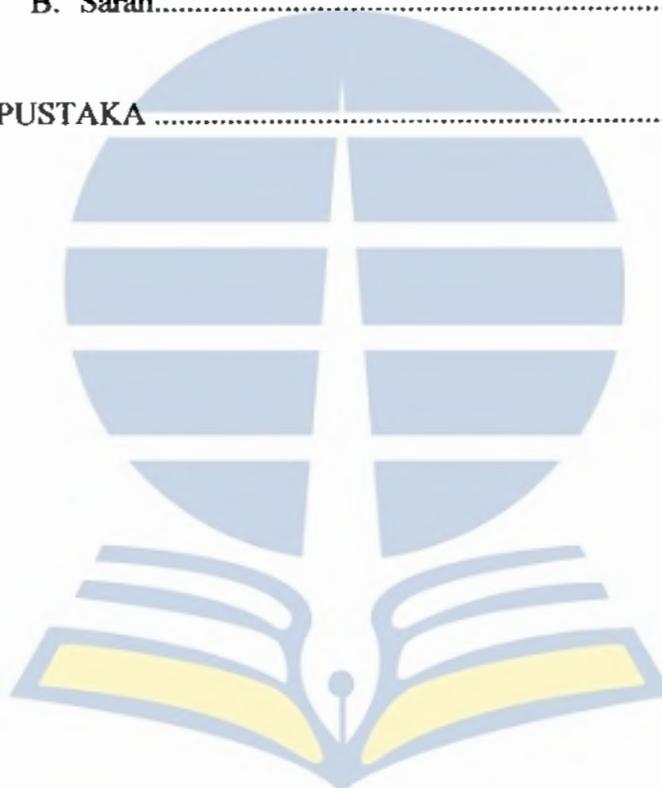
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah (Disperindagkop & UKM) Kabupaten Bulungan	64
B. Deskripsi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Bulungan.....	79
C. Hasil dan Pembahasan	81

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

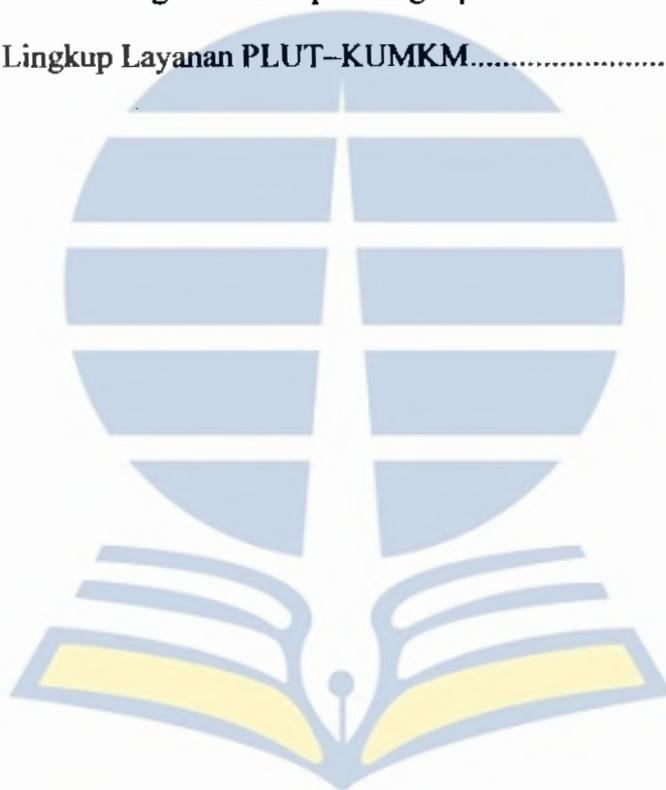
A. Kesimpulan	121
B. Saran.....	124

DAFTAR PUSTAKA	120
----------------------	-----



DAFTAR GAMBAR

Gambar 01. Sebuah Model Dasar dari Proses Manajemen Strategi	11
Gambar 02. Manajemen Strategik PDCA.....	12
Gambar 03. Proses Perencanaan Strategi yang Komprehensif.....	26
Gambar 04. Diagram Analisis SWOT	44
Gambar 05. Matriks SWOT.....	60
Gambar 06. Struktur Organisasi Disperindagkop & UKM Kabupaten Bulungan	66
Gambar 07. Lingkup Layanan PLUT–KUMKM.....	77



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kondisi UMKM Kabupaten Bulungan Tahun 2014 dan 2015	5
Tabel 2. Daftar Informan.....	81
Tabel 3. Ciri–Ciri UMKM	85
Tabel 4. Kekuatan dan Kelemahan (SW) Dinas.....	97
Tabel 5. Peluang dan Ancaman (OT) Dinas.....	102



DAFTAR LAMPIRAN

Transkrip Wawancara
Dokumentasi Kerjasama Lintas Sektoral
Dokumentasi Kegiatan Pendampingan & Pembinaan UMKM.....
Data Rencana Strategis 2021(Renstra) Dinas
Dokumen Pelaksanaan Anggaran (DPA) Dinas Tahun Anggaran 2014 dan 2015



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini menjadi tulang punggung perekonomian negara kita saat ini. UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Heslina (2016), Munizu (2013) lebih lanjut menyatakan pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktural, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional.

Upaya untuk meningkatkan daya saing organisasi bisnis termasuk entitas UMKM merupakan prioritas yang mesti dilakukan bagi negara ini (Adiningsih, 2005). Dalam pengembangan ekonomi nasional, Indonesia telah memprioritas tumbuh kembangnya UMKM agar lebih mandiri dan berdaya saing global. Melalui Kementerian Koperasi dan UKM, pemerintah telah mengusung 5 (lima) langkah kebijakan bagi pemberdayaan secara optimal koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah yang terkait dengan rencana pembangunan jangka panjang (<http://industri.bisnis.com>). Kelima langkah kebijakan untuk pemberdayaan koperasi dan UMKM tersebut meliputi: meningkatkan iklim usaha kondusif bagi UMKM, mengembangkan produk

pemasaran UMKM, mengembangkan produk dan pemasaran bagi UMKM, peningkatan daya saing Sumber Daya Manusia UMKM, serta penguatan kelembagaan koperasi. Arah kebijakan penguatan kelembagaan UMKM ditujukan untuk pengembangan praktek berwirausaha yang sesuai dengan nilai dan jati diri Indonesia dan untuk meningkatkan perannya dan memfasilitasi perkembangan usaha anggota dan peningkatan kesejahteraan anggota. Upaya pemberdayaan UMKM ini sejalan dengan Undang-undang Nomor 17 Tahun 2007 tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang (RPJP) 2005-2025.

Tahap pertama kerangka kerja itu dilaksanakan hingga 2014. Tema yang diusung hingga 2014 adalah Bangkitkan Daya Saing KUMKM. Kemudian visi pengembangannya adalah KUMKM sehat dan kuat sesuai dengan *key development milestones* atau tonggak utama pembangunan. Adapun target utama dalam *key development milestones* melalui peranan KUMKM mencakup peningkatan nilai ekspor hingga 20%, peningkatan KUMKM berkualitas sebesar 2% per tahun, sistem informasi KUMKM secara *online*, mendistribusikan dana kredit usaha rakyat (KUR) sebesar Rp20 triliun per tahun, menciptakan 1.000 sarjana wirausaha baru per tahun, dan sebagainya. Hingga saat ini, peranan pelaku KUMKM terhadap ekspor non migas, masih sekitar 17%, oleh karena itu Kemenkop dan UKM berupaya mendorong partisipasi pelaku usaha sektor riil hingga sebesar 20%. Pemberdayaan UMKM ditengah arus globalisasi dan tingginya persaingan usaha membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area dan akses pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk

menambah nilai jual dan daya saing UMKM terhadap produk asing yang kian banyak dan membanjiri sentra industri dan manufaktur di dalam negeri.

Pada tahun 2011 UMKM memiliki andil besar terhadap penerimaan negara dengan menyumbang 61,9% pemasukan produk domestik bruto (PDB) melalui pembayaran pajak, yang diuraikan sebagai berikut : sektor usaha mikro menyumbang 36,28% PDB, sektor usaha kecil 10,9% dan sektor usaha menengah 14,7% melalui pembayaran pajak. Sementara itu, sektor usaha besar hanya menyumbang 38,1% PDB melalui pembayaran pajak (BPS, 2011). Sebagian besar atau hampir 99%, UMKM di Indonesia adalah usaha mikro di sektor informal dan pada umumnya menggunakan bahan baku lokal dengan akses pasar lokal. Itulah sebabnya mereka tidak terpengaruh secara langsung oleh *krisis global*. Dari laporan *World Economic Forum* (WEF) 2010 menempatkan pasar Indonesia pada *ranking ke-15*.

Hal ini merupakan potensi dan peluang yang belum dimanfaatkan secara maksimal oleh UMKM dan hal ini juga menunjukkan bahwa perkembangan pasar UMKM telah menjadi perhatian dunia. Fenomena ini merupakan peluang sekaligus tantangan bagi UMKM agar lebih meningkatkan kualitas dan daya saing produk karena persaingan akan semakin ketat, bukan hanya dengan produk lokal tetapi juga dengan produk asing yang telah mulai masuk pasar dalam negeri.

Perkembangan UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai persoalan sehingga menyebabkan lemahnya daya saing produk lokal terhadap produk impor. Meskipun UMKM dikatakan mampu bertahan dari adanya krisis global, namun kenyataannya persoalan-persoalan domestik yang

dihadapi cukup banyak termasuk yang terjadi di Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara.

Sebagai kabupaten yang terletak didaerah perbatasan dimana sarana dan prasarana masih terbatas, tentu banyak persoalan yang dihadapi Pemerintah Kabupaten Bulungan, termasuk problematika pengembangan UMKM ini. Disadari bahwa kondisi UMKM di Kabupaten Bulungan tidak sebaik dengan kabupaten lain yang letaknya lebih strategis dan telah lama eksis. Persoalan yang sangat serius mendapat penanganan yaitu dari kualitas sumber daya manusia (SDM), pelabelan dan kemasan produk, kemampuan teknis produksi, kemampuan mengakses informasi, minimnya penganggaran untuk program pengembangan UMKM, regulasi pendukung, dan sebagainya.

Problematika yang dihadapi tersebut berdampak juga terhadap hasil produksi UMKM. Nilai produksi UMKM tahun 2014 untuk Pedagang Kecil dan Mengengah (PKM) sebanyak Rp.108,04 juta hanya meningkat 13,24% menjadi Rp.124,53 juta. Sedangkan untuk tahun 2015 tidak menunjukkan peningkatan yang signifikan padahal jika dilihat dari jumlah UMKM yang eksis dari tahun 2014 ke 2015 cukup signifikan. Hal ini menunjukkan dinamika progresivitas UMKM tahun 2014 ke 2015 tidak memperlihatkan kondisi yang baik.

Tabel 1. Kondisi UMKM Kabupaten Bulungan Tahun 2014 dan 2015

Klasifikasi <i>Industrial Classification</i>	UMKM <i>Establishments</i>	Tenaga Kerja <i>Employee</i>	Nilai Produksi <i>Production Value</i>
TAHUN 2014			
Perdagangan Kecil	1.938	2.948	108.042.000.000
Menengah			
Industri Kecil	863	26.113	181.131.000.000
Industri Menengah	5	147	1.615.000.000
JUMLAH	2.806	29.208	290.788.000.000
TAHUN 2015			
Perdagangan Kecil	2.813	3.466	124.527.000.000
Menengah			
Industri Kecil	868	26.850	181.131.000.000
Industri Menengah	5	147	1.615.000.000
JUMLAH	3.686	30.463	307.273.000.000

Sumber : BPS , 2016

Data tersebut menunjukkan bahwa pada umumnya UMKM di Kabupaten Bulungan masih dalam *klasifikasi Mikro* dan jumlahnya pun masih belum banyak. Jika UMKM tahun 2014 sebanyak 2.806 unit sedangkan UMKM Tahun 2015 sebanyak 3.686 artinya pertumbuhan UMKM meningkat menjadi 76,1% namun tidak ada peningkatan klasifikasi. Hal ini menjadi persoalan tersendiri yang dihadapi UMKM dan Pemerintah Kabupaten Bulungan.

Secara kuantitas, jumlah UMKM selalu meningkat, namun peningkatan itu tidak disertai dengan peningkatan status. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM masih menyimpan berbagai persoalan yang dihadapi, sehingga belum mampu keluar dari persoalan yang melingkupinya tersebut. Padahal selama ini Pemerintah Kabupaten Bulungan telah melakukan berbagai langkah konkrit untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM agar lebih mandiri dan berdaya daya saing.

Diantara upaya itu seperti yang dilakukan Pusat Layanan Terpadu Usaha (PLUT) KUMKM Kabupaten Bulungan melalui program Penjaringan UMKM Potensial Unggulan sesuai dengan potensi sumber daya lokal setempat (Radar

Tarakan, Maret 2016). Penjaringan ini dilakukan dengan mengacu pada Peraturan Menteri Perdagangan nomor 9 tahun 2014, yang sebelumnya belum pernah dilakukan oleh Pemerintah Daerah.

Hasil dari program tersebut adalah terjaringnya 30 (tiga puluh) UMKM yang masuk dalam potensi unggulan. Para UMKM selanjutnya diberikan pelatihan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan juga melakukan pendampingan agar produk yang dihasilkan berkualitas dan dapat dikenal oleh masyarakat luas. Hal ini dapat dikatakan sebagai kekuatan dari sisi pemerintahan daerah yang mendukung pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan.

Selain itu, tahun 2016 PLUT UMKM Kabupaten Bulungan juga melakukan kerja sama dengan pihak PT. Telkom Witel Kalimantan Utara dan bermitra dengan berbagai pihak untuk meningkatkan derajat dan kekuatan para UMKM (Radar Tarakan, Februari 2016). Bentuk kerjasamanya adalah peningkatan kemampuan pelaku UMKM dalam memanfaatkan informasi dan teknologi sebagai sarana promosi supaya produk yang dihasilkan dapat tersebar ke masyarakat luas. Hal ini juga merupakan upaya pemerintah daerah untuk meningkatkan kekuatan serta kualitas UMKM terutama dibidang SDM dan akses pemasaran produk UMKM.

Namun tidak dapat dipungkiri bahwa dari berbagai upaya yang dilakukan tersebut, persoalan UMKM secara signifikan masih saja dijumpai dari waktu ke waktu. Persoalan ini tidak terlepas dari masalah kemampuan dinas dan UMKM dalam menyusun perencanaan strategisnya. Hal merupakan kelemahan yang disebabkan beberapa hal, yaitu :

Pertama, kurangnya pendidikan dan pelatihan tentang bagaimana membuat rencana yang benar serta arti penting dari perencanaan strategis. *Kedua*, kurangnya akses informasi sehingga pemahaman dan komitmen pemerintah daerah beserta UMKM akan manfaat perencanaan strategis, dinilai masih sangat kurang untuk pengembangan UMKM.

Dari uraian diatas, peran Pemerintah Daerah dalam hal ini Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM (Disperindagkop & UKM) seharusnya lebih aktif baik dalam mendesain perencanaan strategis terhadap UMKM agar dapat menentukan arah dan kebijakan pemerintah terhadap pengembangan UMKM kedepannya.

Kebanyakan UMKM hanya melakukan aktivitas bisnisnya berdasarkan pengamatan dan daya analisis mereka sendiri tanpa berdasar pada kondisi eksternal dan internal mereka, seperti memperhatikan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki maupun peluang dan ancaman yang terjadi di lingkungan mereka.

Padahal perencanaan strategik sangat menentukan keberhasilan suatu UMKM dalam meningkatkan daya saing untuk memenangkan persaingan usaha. Pada akhirnya para UMKM berjalan tidak terarah dan kadang bertentangan dengan regulasi yang dikeluarkan oleh pemerintah. Oleh karena itu, Dinas mendapatkan tantangan dalam menyusun perencanaan strategis pengembangan UMKM. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis memilih judul penelitian Perencanaan Strategi Pengembangan UMKM Melalui Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Kabupaten Bulungan.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang diajukan pada penelitian ini yaitu :

1. Bagaimanakah Perencanaan Strategis Pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan?
2. Bagaimanakah Strategi Pengembangan UMKM dalam upaya peningkatan daya saing di Kabupaten Bulungan?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Perencanaan Strategis pengembangan UMKM dalam upaya meningkatkan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini diharapkan memberikan manfaat secara praktis dan teoritis sebagai berikut:

1) Kegunaan Praktis

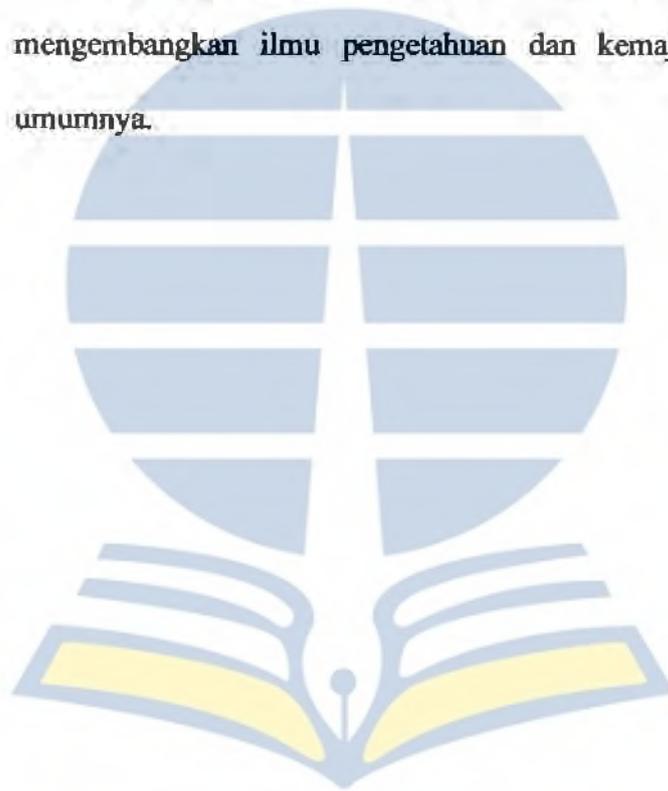
Kegunaan praktis dari penelitian ini adalah :

- a. Penelitian ini dapat memberikan masukan bagi pemerintah Kabupaten Bulungan dalam rangka peningkatan kualitas dan daya saing UMKM dan formula dalam menyusun perencanaan strategis dalam bentuk kebijakan.
- b. Penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan semua pihak dalam melakukan pembinaan UMKM di Kabupaten Bulungan.

2) Kegunaan Teoritis

Kegunaan teoritis dari penelitian ini adalah :

- a. Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam merumuskan kebijakan publik pada organisasi publik.
- b. Penelitian ini diharapkan menjadi referensi dan memberikan sumbangan konseptual bagi penelitian sejenis dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan dan kemajuan UMKM pada umumnya.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

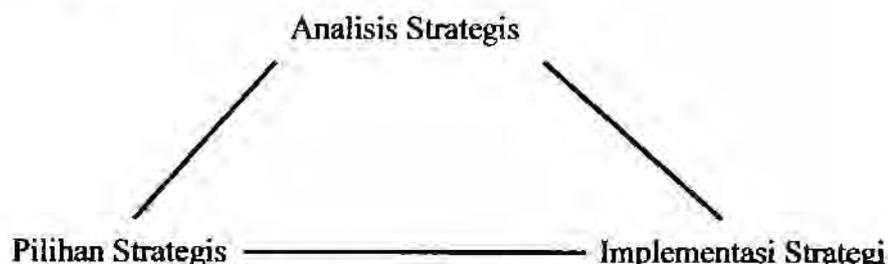
A. Kajian Teori

I. Manajemen Strategis

Manajemen Strategis merupakan suatu proses yang dinamik karena berlangsung secara terus menerus dalam suatu organisasi. Setiap strategi selalu memerlukan peninjauan ulang dan bahkan mungkin perubahan di masa depan. Salah satu alasan utama mengapa demikian halnya ialah karena kondisi yang dihadapi oleh satu organisasi, baik yang sifatnya internal, maupun eksternal selalu berubah-ubah pula. Dengan kata lain Strategi manajemen dimaksudkan agar organisasi menjadi satuan yang mampu menampilkan kinerja tinggi karena organisasi yang berhasil adalah organisasi yang tingkat efektifitas dan produktivitasnya makin lama makin tinggi.

Manajemen Strategik berkaitan dengan upaya memutuskan persoalan strategi dan perencanaan, dan bagaimana strategi tersebut dilaksanakan dalam prakteknya. Manajemen Strategik dapat dipandang sebagai hal yang mencakup 3 (tiga) macam Elemen Utama. Terdapat adanya *Analisis Strategik* dimana penyusun strategis (strategis) yang bersangkutan berupaya untuk memahami posisi strategik organisasi yang bersangkutan. Terdapat pula adanya *Pilihan Strategik* yang berhubungan dengan perumusan aneka macam arah tindakan, evaluasi dan pilihan

antara mereka. Akhirnya terdapat pula *Implementasi Strategik* yang berhubungan dengan merencanakan bagaimana pilihan strategi dapat dilaksanakan.



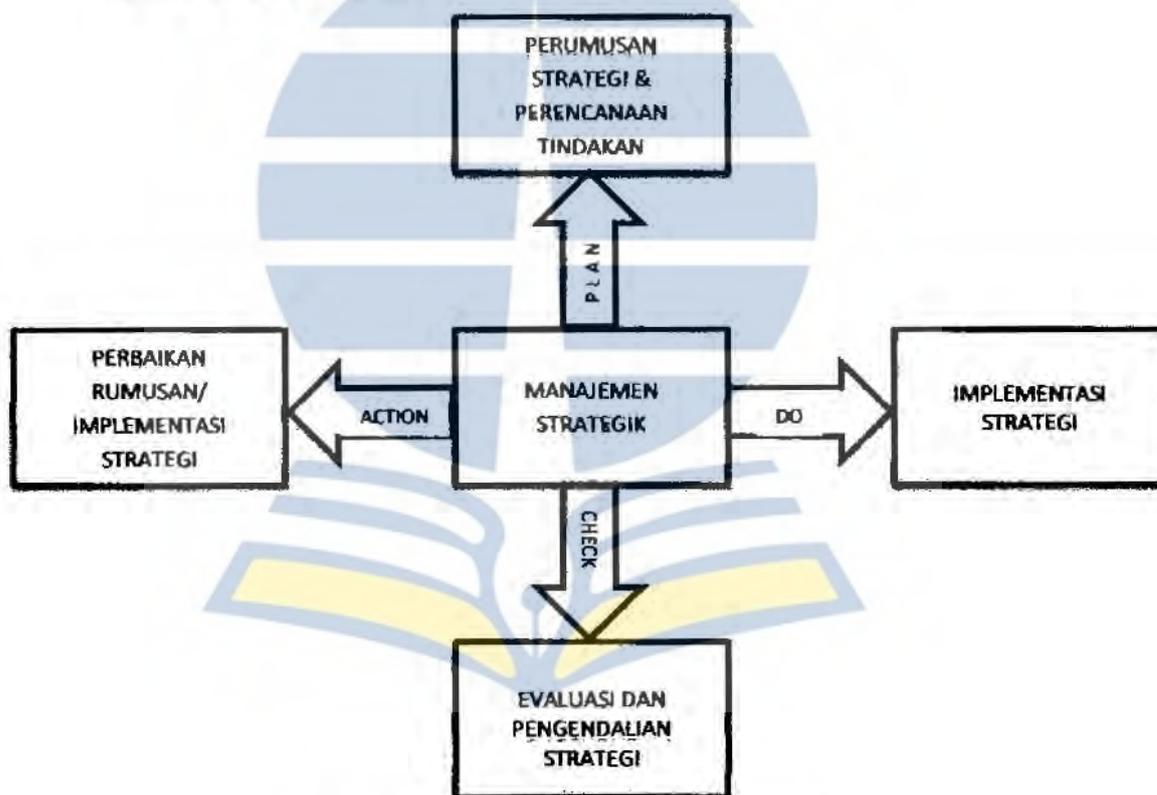
Gambar (01) Sebuah Model Dasar Dari Proses Manajemen Strategis

Don Harvey dalam bukunya yang berjudul "*Bussiness Policy and Strategic Management*" menyatakan pandangan-pandangan berikut tentang Manajemen Strategis. Manajemen Strategis berhubungan dengan proses memilih strategi dan kebijakan dalam rangka upaya memaksimalkan sasaran-sasaran organisasi yang bersangkutan. Manajemen Strategik meliputi semua aktivitas yang menyebabkan timbulnya perumusan sasaran-sasaran organisasi, strategi-strategi dan pengembangan rencana-rencana, tindakan-tindakan dan kebijakan untuk mencapai sasaran-sasaran strategik tersebut untuk organisasi yang bersangkutan secara total.

Adapun fokus Manajemen Strategik adalah pada lingkungan eksternal dan pada operasi-operasi pada masa akan datang. Manajemen Strategik mendeterminasi arah jangka panjang organisasi yang bersangkutan dan menghubungkan sumber-sumber daya organisasi yang ada peluang-peluang pada lingkungan yang lebih besar. Manajemen Strategik juga merupakan kumpulan keputusan dan tindakan yang digunakan dalam penyusunan dan implementasi strategi yang akan menghasilkan kesesuaian

superior yang Kompetitif antara organisasi dan lingkungannya, untuk meraih tujuan organisasi.

Menurut Fred R.David, Manajemen Strategik adalah seni dan ilmu untuk “formulasi–implementasi dan evaluasi” keputusan-keputusan yang bersifat lintas fungsional, yang digunakan sebagai panduan tindakan bagi fungsi SDM, pemasaran keuangan, produksi dan lain-lain agar dapat mencapai tujuannya. Keputusan-keputusan yang bersifat lintas fungsional inilah yang dapat ditafsirkan sebagai strategi.



Gambar 02 : Manajemen Strategik PDCA

Seperti kegiatan manajemen yang lain, kegiatan mengelola strategi perlu kegiatan PDCA (*Planning-Doing-Controlling-Actuating*), sehingga keseluruhan Manajemen Strategi menjadi seperti yang ditunjukkan oleh gambar diatas, diharapkan benar-benar dapat dikelola sehingga Strategi

dapat diimplementasikan untuk mewarnai dan mengintegrasikan semua keputusan dan tindakan dalam organisasi. Dengan demikian Manajemen Strategik dapat didefinisikan sebagai berikut :

"Manajemen Strategik adalah proses mengelola strategi yang terdiri dari tahapan perumusan–implementasikan–evaluasi/pengendalian–perbaikan strategi, dengan tujuan agar Strategi dapat diimplementasikan sehingga dapat mewarnai semua keputusan dan tindakan dalam organisasi".

Menurut Lawrence R. Jauch dan William F. Glueck (1997), Manajemen Strategik adalah sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan suatu strategi atau sejumlah strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. Proses Manajemen Strategik adalah cara dengan jalan mana para pencari strategi menentukan sasaran dan pengambilan keputusan.

Sedangkan menurut Hunger, J. David dan Wheelen, Thomas L (2003) Manajemen Strategik adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang.

Lawrence R. Jauch dan William F. Glueck (1997), berpendapat bahwa Manajemen Strategik adalah proses untuk membantu organisasi dalam mengidentifikasi apa yang ingin mereka capai, dan bagaimana seharusnya mereka mencapai hasil yang bernilai.

2. Perencanaan Strategis

Perencanaan merupakan titik awal untuk mencapai keberhasilan suatu organisasi karena didalamnya terdapat arah dan tujuan yang hendak dicapai. Suatu organisasi yang berjalan tanpa mengacu pada suatu perencanaan yang baik, maka arah aktivitasnya tidak jelas yang pada akhirnya akan mengalami kegagalan ataupun pencapaian hasil yang tidak maksimal.

Di sadari bahwa perencanaan dianggap memberikan manfaat bagi organisasi berskala kecil maupun besar dengan mendorong mereka untuk mencari alternatif-alternatif baru guna meningkatkan penjualan dan posisi kompetitif mereka. Perencanaan yang matang menguntungkan UMKM kecil dalam industri yang dinamis yang berkembang pesat. Berdasar hasil penelitian Rue dan Ibrahim (1998) dan Shrader et. al., (1989) menyatakan bahwa pimpinan atau top manajer (CEO) dalam UMKM kecil menengah mengindikasikan perencanaan UMKM pada umumnya dikerjakan sendiri, yang artinya pimpinan atau top manajer atau CEO sekaligus perencana. Perencanaan strategi pada berbagai keadaan usaha yang seharusnya dimiliki oleh UMKM baik besar atau kecil. Lantaran dengan perencanaan strategis akan dapat berfungsi sebagai sarana untuk mengkomunikasikan tujuan UMKM serta alternatif jalan yang akan ditempuh guna pencapaian tujuan tersebut (Nurwening,1997).Perencanaan yang disusun secara komprehensif akan bersifat strategis. Oleh sebab itu, perencanaan tersebut disebut strategis jika didalamnya terdiri dari berbagai rencana-rencana yang menyeluruh dan utuh sehingga disebut perencanaan Strategis.

Dalam perjalanannya, perencanaan Strategis lahir disekitar pertengahan tahun 1960-an dan diakui para pimpinan UMKM sebagai *the one best way* untuk memutuskan dan mengimplementasikan strategi yang dapat meningkatkan daya saing pada setiap unit bisnis termasuk UMKM. Perencanaan Strategis merupakan bagian dari derivatif strategi itu sendiri. Oleh sebab itu, dalam dunia usaha perencanaan strategi merupakan suatu hal yang dianggap sangat penting dan dibutuhkan semua suatu entitas guna memenangkan persaingan yang sedang digelutinya. Perencanaan strategis tidak hanya terkait dengan cara, taktik, atau teknik tetapi lebih luas dari hal tersebut yang bersifat terintegrasi dan komprehensif yang merupakan satu kesatuan yang utuh. Limitasi perencanaan Strategis telah diungkapkan beberapa ahli berdasarkan cara pandang mereka berdasarkan kajian analisis yang mendalam. Sementara itu, menurut Allison (2005) bahwa perencanaan Strategis adalah proses sistematis yang disepakati organisasi dan membangun keterlibatan diantara stakeholder utama tentang prioritas yang hakiki bagi misinya dan tanggap terhadap lingkungan operasi.

Perencanaan Strategis khususnya digunakan untuk mempertajam fokus organisasi agar semua sumber organisasi digunakan secara optimal untuk melayani misi organisasi itu. Artinya bahwa perencanaan Strategis menjadi pedoman sebuah organisasi yang harus tanggap terhadap lingkungan yang dinamis dan sulit diramal. Perencanaan Strategis menekankan pentingnya membuat keputusan keputusan yang menempatkan organisasi untuk berhasil menanggapi perubahan lingkungan. Fokus perencanaan Strategis adalah pada pengelolaan Strategis, artinya penerapan pemikiran

Strategis pada sebuah organisasi guna mencapai maksudnya. Menurut Shrader *at al.*, (1989) bahwa perencanaan Strategis merupakan perencanaan jangka panjang yang didalamnya terdiri dari kesepakatan misi dan tujuan organisasi. Oleh sebab itu, perencanaan strategis diarahkan untuk menjangkau kondisi yang hendak diwujudkan suatu organisasi di masa yang akan datang sehingga bersifat jangka menengah yaitu 3 sampai 5 tahun atau jangka panjang yaitu 20 tahun.

Beberapa dimensi dari perencanaan Strategis yaitu: inisiasi proses, aturan tujuan, arti dan akhir dari hubungan, penjelasan dari pelaksanaan Strategis dan tingkat keputusan yang terintegrasi. Studi dari Barker *et. Al.*, (1997) menyatakan bahwa hubungan antara proses perencanaan dengan kinerja keuangan pada UMKM yang terseleksi menunjukkan hasil yang signifikan. Studi lain dari Pearce dan Robinson (2008) menganalisa pengaruh moderating dari perencanaan Strategis dalam kinerja strategi di 97 perusahaan manufaktur dengan 60 industri yang berbeda menghasilkan efek moderasi positif dan signifikan. Formulasi dari perencanaan Strategis dipengaruhi oleh budaya UMKM dan perilaku manajer (Lynch Richard, 2000). Sehingga pengaruhnya dapat dilihat pada perubahan dan pengembangan suatu organisasi.

Kaitan selanjutnya mengenai pengembangan perencanaan Strategis adalah pada penciptaan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Hal ini tercapai ketika kemampuan manajemen dan menggunakan kreasi dan mengimplentasikan strategi agar tahan pada keunggulan yang banyak terjadi peniruan, mampu menciptakan faktor hambatan dalam jangka

waktu yang lama. Berdasarkan penelitian para pakar secara umum, disimpulkan bahwa perencana mengalahkan non perencana, pemikirannya adalah bahwa UMKM yang memiliki rencana formal lebih unggul dibandingkan dengan rencana informal, karena proses penulisan rencana mengharuskan untuk menuangkan ide-ide dan tujuan-tujuan untuk dipikirkan secara matang (Shrader et al.1989). Pendapat ini juga didukung oleh Pears dan Robinson (2008) yang dikutip oleh Shrader *et al.*, (1989) bahwa makin rumit proses perencanaan maka makin baik pula kinerja organisasi.

3. Proses Perencanaan Strategis

Dalam mengimplementasikan strategi setidaknya melalui tahapan-tahapan yang setidaknya meliputi penyusunan dan implementasi, menganalisis kondisi lingkungan, lalu menganalisis kekuatan dan kelemahan yang dialami, dan menganalisis peluang dan ancaman yang dihadapi. Tahapan-tahapan tersebut merupakan bagian yang terintegrasi dari proses penyusunan strategi yang biasa digunakan oleh organisasi atau UMKM. Jadi tahapan tersebut merupakan suatu proses strategi yang utuh.

Perencanaan strategis merupakan proses yang dilakukan suatu organisasi untuk menentukan strategi atau arahan, serta mengambil keputusan untuk mengalokasikan sumber dayanya (termasuk modal dan sumber daya manusia) untuk mencapai strategi tersebut. Oleh sebab itu, proses perencanaan menurut Shrader, *et. Al.*, (1989), Robinson dan Pearce (1987) dibagi dalam tiga komponen utama yaitu :

- a) perumusan, yang meliputi pengembangan misi, penentuan tujuan utama, penilaian lingkungan eksternal dan internal dan evaluasi serta pemilihan alternatif;
- b) penerapan; dan
- c) pengendalian.

Disadari bahwa proses perencanaan strategi ini adalah suatu pemikiran Strategis (*Strategis thinking*) dari para pemilik usaha. Perencanaan strategi tidak harus bersifat formal namun pemikiran Strategis ini setidaknya mensistesisikan intuisi dan kreativitas wirausaha kedalam visi masa depan. Perencanaan strategi merupakan sebuah rencana tertulis jangka panjang yang didalamnya menyatakan misi UMKM dan pernyataan tujuan organisasi. Perencanaan strategi juga dianggap memberikan substansi dimana kinerja UMKM dapat dikontrol dan diukur (Shrader et. al., 1989). Ditambahkan pula menurut Hopkins and Hopkins (1997) bahwa perencanaan strategi adalah sebagai proses penggunaan kriteria sistematis dan investigasi yang sangat teliti untuk merumuskan, menetapkan dan mengendalikan strategi serta mendokumentasikan harapan-harapan organisasi secara formal.

Perencanaan Strategis biasanya mencakup periode waktu satu sampai lima tahun (Robinson and pearce, 1997 dan Shrader et. Al., 1984) sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa perencanaan Strategis menjadi pedoman sebuah organisasi untuk tanggap terhadap lingkungan yang dinamis dan sulit diramal. Perencanaan Strategis menekankan pentingnya membuat keputusan-keputusan yang menempatkan organisasi untuk

berhasil menanggapi perubahan lingkungan. Sebagai upaya untuk meningkatkan keunggulan bersaing, perlu ditelaah lebih jauh mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi sebuah perencanaan Strategis sehingga mampu menciptakan nilai keunggulan yang kompetitif. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi tersebut dihipotesiskan terdiri dari variabel faktor manajerial, faktor lingkungan dan kultur organisasi.

Perencanaan strategis juga merupakan penetapan tujuan dan prioritas organisasi berdasarkan analisis lingkungan eksternal dan kapasitas organisasi dan juga penyusunan rencana operasional untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Jadi perencanaan Strategis bukan sekedar tindakan reaktif terhadap perubahan eksternal dan bukan pula merupakan tindakan perencanaan taktis atau operasional, tetapi lebih merupakan suatu perencanaan yang komprehensif. Hitt, Duane, dan Hoskisson (2001) menyatakan bahwa proses perencanaan strategis (strategi utuh) adalah serangkaian penuh komitmen, keputusan, dan tindakan yang dipadukan sebuah UMKM untuk mencapai daya saing strategis dan mendapatkan laba di atas rata-rata.

Dalam Implementasinya, strategi tidak dapat berjalan secara parsial atau secara tersendiri melainkan dikelola atau berproses. Prosesnya menurut Juwono (2011) meliputi:

a) **Menetapkan arah dan misi organisasi**

Setiap organisasi pasti mempunyai visi, misi dan tujuan. Visi, misi dan tujuan ini akan menentukan arah yang akan dituju oleh organisasi.

Tanpa adanya visi, misi, dan tujuan maka kinerja organisasi akan

berjalan acak dan kurang jelas serta mudah berubah dan diombang-ambingkan oleh situasi eksternal. Perubahan yang tidak mempunyai visi, misi dan tujuan seringkali bertindak spontanitas dan kurang sistematis seperti yang dilakukan oleh pedagang kecil hanya untuk memperoleh sesuap nasi. Tentunya hal ini tidak boleh terjadi bagi suatu organisasi bisnis (UMKM) apalagi jika UMKM tersebut boleh dikatakan skala menengah dan atas.

b) Memahami lingkungan internal dan eksternal

Tujuan analisis lingkungan adalah untuk dapat mengerti dan memahami lingkungan organisasi sehingga manajemen akan dapat melakukan reaksi secara tepat terhadap setiap perubahan, selain itu agar manajemen mempunyai kemampuan merespon berbagai isu kritis mengenai lingkungan yang mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap UMKM.

Lingkungan terdiri dari lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Lingkungan eksternal berada di luar UMKM sedangkan lingkungan internal berada di dalam UMKM. Lingkungan eksternal: Memiliki dua variabel yakni peluang (opportunity) dan ancaman (threats) Terdiri dari dua bagian yaitu lingkungan tugas dan lingkungan umum. Lingkungan internal: Memiliki dua variabel yakni kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness). Mencakup semua unsur bisnis yang ada di dalam UMKM seperti struktur organisasi UMKM, budaya UMKM dan sumber daya.

c) Merumuskan strategi

Formulasi strategi melibatkan penetapan serangkaian tindakan yang tepat guna mencapai tujuan UMKM. Formulasi strategi ini meliputi pengembangan misi bisnis, analisa SWOT: mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal serta mengukur dan menetapkan kelemahan dan kekuatan internal dan menetapkan tujuan jangka panjang.

Analisa SWOT merupakan singkatan dari *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman). Pendekatan ini mencoba menyeimbangkan kekuatan dan kelemahan internal organisasi dengan peluang dan ancaman lingkungan eksternal organisasi.

Kekuatan (*strength*), sumber daya yang dimiliki agar Dinas dan mampu melakukan semua tugasnya dengan baik. Sumber daya meliputi sumber daya manusia, regulasi, anggaran, program kerja dan sebagainya. Sementara itu, indikator yang melekat dari kekuatan ini meliputi: badan hukum, struktur organisasi yang sesuai, resiko kekurangan pelanggan cukup kecil, biaya rendah, kepengurusan yang demokratis, portofolio unit usaha yang dikelola. Pada prakteknya, legal formal dalam bentuk Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dimana Kebijakan Pemerintah Daerah, yaitu pengurusan legal formal tersebut, untuk UMKM yang klasifikasi Menengah dilakukan pada Pemerintah Daerah melalui Kantor Pelayanan Izin Terpadu, sedangkan untuk klasifikasi Mikro dan Kecil dilakukan melalui Kantor Kecamatan dimana UMKM berdomisili dan bebas biaya pengurusan. Hal ini merupakan dukungan yang bisa

memberikan kekuatan baik Pemerintah Daerah maupun UMKM untuk dapat lebih mamjukan dan meningkatkan daya saing UMKM baik dalam daerah tersebut maupun ke daerah lain.

Kelemahan (*weakness*), merupakan keterbatasan yang dialami UMKM sehingga kurang mampu melaksanakan tugasnya secara baik di karenakan sarana dan prasarananya kurang mencukupi, keterbatasan meliputi lemahnya stuktur permodalan, lemahnya pengelolaan manajemen, kurang pengalaman usaha, tingkat kemampuan dan profesionalisme SDM belum memadai, kurangnya pengetahuan bisnis para pengelola UMKM, pengelola yang kurang inovatif, kurangnya pengetahuan dan keterampilan teknis dalam bidang usaha yang dilakukan, kurang dalam penguasaan teknologi, sulit menentukan bisnis inti, kurangnya informasi dan kesadaran UMKM akan hak dan kewajibannya, terutama tentang pentingnya legal formalsebagai faktor pendukung pengembangan usaha dan sebagainya. Secara keseluruhan kelemahan UMKM ini sebenarnya juga menjadi kelemahan daya dukung pemerintah dalam mengantisipasi dan meminimalisir kelemahan-kelemahan UMKM tersebut untuk dapat mengembangkan usahanya. Seharusnya terjalin komunikasi yang baik antara Pemerintah Daerah dengan UMKM terutama dalam membangun SDM dan legal formal yang bukan hanya biasanya digunakan sebagai persyaratan administrasi legalitas usaha tetapi juga untuk pengembangan identitas produk (*branding*) nantinya.

Peluang (*opportunity*), merupakan suatu potensi bisnis atau setiap peluang dan kesempatan menguntungkan yang dapat diraih oleh UMKM yang masih belum di kuasai oleh pihak pesaing dan masih belum tersentuh oleh pihak manapun. Peluang meliputi : adanya aspek pemerataan yang diprioritaskan oleh pemerintah, regulasi pemerintah, kondisi ekonomi cukup mendukung seperti objek wisata, perekonomian dunia yang makin terbuka mengakibatkan makin terbukanya pasar internasional, industrialisasi membuka peluang usaha di bidang agrobisnis, agroindustri dan industri lainnya, adanya peluang pasar bagi komoditas yang dihasilkan, adanya investor yang ingin bekerjasama, potensi daerah yang mendukung dalam pelaksanaan kegiatan, daya beli masyarakat tinggi, dan sebagainya. Seharusnya Pemerintah Daerah sangat berperan penting dalam membuka peluang pasar bagi UMKM selain mengikuti kegiatan pameran, menetapkan produk unggulan daerah, salah satu cara yaitu dengan mendorong dan mempromosikan objek wisata daerah, sehingga mendatangkan banyak wisatawan, kemudian membuat suatu kebijakan ataupun aturan untuk memprioritaskan UMKM untuk mempromosikan produknya di daerah wisata tersebut. Pemerintah Daerah juga dapat memfasilitasi kerjasama dengan Pemerintah Daerah lain untuk menciptakan *Marketing Mix* atau pertukaran produk sebagai wacana promosi ke daerah lain.

Ancaman (*threats*), merupakan suatu keadaan, UMKM mengalami kesulitan yang disebabkan dengan adanya persaingan yang ketat yang

jika dibiarkan begitu saja, maka suatu organisasi atau UMKM akan mengalami kesulitan dikemudian hari. Ancaman meliputi: persaingan usaha yang semakin ketat, peranan ilmu pengetahuan yang makin meningkat, masih kurangnya kepercayaan untuk saling bekerjasama dengan pelaku ekonomi lain dan antar UMKM, terbatasnya penyebaran dan penyediaan teknologi secara nasional, pasar bebas (MEA), kurang memadainya prasarana dan sarana yang tersedia di wilayah tertentu, misalnya lembaga keuangan, produksi dan pemasaran, kurang efektifnya koordinasi dan sinkronasi dalam pelaksanaan program pemerintah antar daerah, persepsi yang berbeda dari aparat pembina UMKM, lingkungan usaha yang tidak kondusif, anggapan masyarakat yang masih negatif terhadap UMKM, tarif harga yang ditetapkan pemerintah, menurunnya daya beli masyarakat, dan sebagainya. Penyediaan teknologi yang tidak merata menimbulkan persaingan harga dipasaran. UMKM yang berproduksi secara manual cenderung lebih mahal dibandingkan dengan berproduksi semi teknologi. Hal ini seharusnya menjadi perhatian Pemerintah Daerah dalam menjaga kestabilan harga dan peningkatan SDM dari pelaku UMKM, sehingga dapat memicu naiknya daya beli masyarakat di daerah tersebut.

d) Mengimplementasikan strategi

Didalam implementasi strategi, UMKM diharapkan menetapkan atau merumuskan tujuan UMKM tahunan (*annual objective of the business*), memikirkan dan merumuskan kebijakan, memotivasi

karyawan serta mengalokasikan sumber daya sehingga strategi yang telah di formulasikan dapat dilaksanakan. Mengimplementasikan berarti menggerakkan para karyawan dan manajer untuk menempatkan strategi yang telah formulasikan menjadi tindakan nyata. Implementasi strategi memerlukan kinerja dan disiplin yang tinggi tetapi juga diimbangi dengan imbalan yang memadai. Tantangan implementasi adalah mengajak para manajer dan karyawan melalui organisasi agar mau bekerja penuh kebanggaan dan antusias ke arah pencapaian tujuan dari suatu organisasi atau UMKM yang telah ditetapkan bersama.

e) Mengevaluasi dan mengawasi strategi

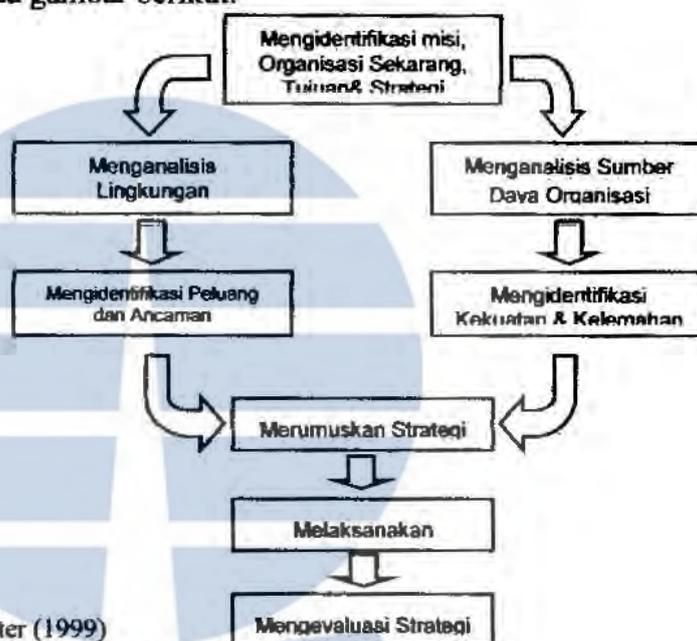
Evaluasi dan pengawasan strategi merupakan tahap terakhir di dalam proses strategi. Pada dasarnya evaluasi strategi mencakup 3 hal, yaitu:

1. Mereview faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar bagi strategi yang sedang berlangsung,
2. Mengukur kinerja yang telah dilakukan, dan
3. Mengambil berbagai tindakan perbaikan. Evaluasi strategi sangat diperlukan sebab keberhasilan UMKM dewasa ini tidak menjadi jaminan keberhasilan UMKM di masa yang akan datang.

Pendapat lain juga dikemukakan oleh Robin dan Coulter (1999) yang menyatakan bahwa proses perencanaan strategis merupakan sebuah proses yang mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi. Jika dirinci secara detail, maka proses perencanaan strategis adalah :

- a. mengidentifikasi misi, organisasi sekarang, tujuan dan strategisnya,
- b. menganalisis lingkungan dan menganalisis sumber daya organisasi,

- c. mengidentifikasi peluang dan ancaman serta mengidentifikasi kekuarangan dan kelemahan,
- d. merumuskan tujuan,
- e. melaksanakan strategi, dan
- f. mengevaluasi strategi. Mengenai proses tersebut sebagaimana diilustrasikan pada gambar berikut.



Sumber: Robin dan Coulter (1999)

Gambar 03. Proses Perencanaan Strategi Yang Komprehensif

4. Tujuan dan Manfaat Perencanaan Strategis

Tidak dapat dipungkiri bahwa tujuan dari suatu UMKM adalah *profit oriented*. Guna mencapai tujuan tersebut maka setiap UMKM harus membuat perencanaan-perencanaan yang utuh dan menyeluruh sehingga melahirkan suatu perencanaan yang strategis sebagai acuan dalam menjalankan aktivitas bisnis yang sedang digelutinya.

Setiap organisasi harus dievaluasi setiap hari untuk mendapatkan gambaran progres dari pekerjaan yang telah dilakukan. Hal tersebut dilakukan untuk mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal

organisasi dan kekuatan-kekuatan eksternal (peluang dan ancaman). Kegiatan meliputi pengamatan secara hati-hati persaingan, peraturan, tingkat inflasi, siklus bisnis, keinginan dan harapan konsumen, serta faktor-faktor lain yang dapat mengidentifikasi peluang dan ancaman.

Secara etimologi, kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) mengartikan tujuan sebagai arah, haluan, yang dituju, atau maksud. Dalam hubungannya dengan perencanaan Strategis, tujuan menunjukkan apa yang hendak dicapai oleh suatu entitas dalam bidang yang sedang digelutinya tersebut.

Tujuan dari perencanaan strategis setidaknya untuk menghasilkan laba dan pertumbuhan jangka panjang, menentukan batasan usaha/bisnis, memilih fokus bidang usaha yang akan dikembangkan yang didasarkan pada semua lapisan manajemen, dan dapat memberikan arah UMKM, menentukan batasan usaha dan arah UMKM merupakan dua sisi dari satu mata uang yang sama yang mendasari atau dihasilkan. Hal-hal semacam itu merupakan dasar penyusunan prioritas tindakan dan kebijakan UMKM dalam menghadapi perubahan lingkungan.

Selain itu, tujuan berikutnya perencanaan strategi adalah dapat mengarahkan dan membentuk kultur UMKM, menunjang pengarah dan pembentukan budaya UMKM lewat proses interaksi, tawar-menawar, atau komunikasi timbal-balik, menjaga kebijakan yang taat asas dan sesuai, menjaga fleksibilitas dan stabilitas operasi, dan memudahkan penyusunan rencana kegiatan dan anggaran tahunan.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka suatu organisasi dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis (Rangkuti, 2013). Menurut Rangkuti (2013) bahwa tujuan utama perencanaan strategis adalah agar UMKM dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal sehingga UMKM dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal.

Tujuan utama perencanaan strategik ditujukan untuk melihat secara obyektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga organisasi dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Lebih rinci, tujuan dari perencanaan strategi itu adalah:

1. Meninjau kembali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis yang ada;
2. Selalu memperbarui strategi yang dirumuskan agar sesuai dengan perkembangan dan menjawab lingkungan eksternal yang selalu berubah, akan berubah dan terus akan berubah;
3. Melakukan inovasi atas produk agar selalu sesuai dengan selera konsumen dan mengusahakan selalu ada *product development*;
4. Melaksanakan dan mengevaluasi strategi yang dipilih secara efektif dan efisien;
5. Mengevaluasi kinerja, meninjau dan mengkaji ulang situasi serta melakukan berbagai penyesuaian dan koreksi jika terdapat penyimpangan di dalam pelaksanaan strategi.

Agar tujuan Perencanaan Strategis yaitu melihat secara obyektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, olehnya itu, perlu untuk memahami manfaat dari perencanaan strategi itu sendiri. Adapun yang dimaksud dengan Manfaat merupakan kegunaan atau faedah yang didapat dari implementasi strategi yang telah disusun dan dijalankan. Strategi pada dasarnya merupakan kumpulan dari berbagai macam rencana-rencana secara komprehensif yang digunakan untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, dalam implementasinya, strategi perlu di kelolah agar implementasi dari strategi tersebut dapat bermanfaat. Menurut Pearce dan Robinson (1997) bahwa manfaat perencanaan strategisk adalah:

- a. Kegiatan perumusan (formulasi) strategi memperkuat kemampuan UMKM mencegah masalah. Manajer yang mendorong bawahannya untuk menaruh perhatian pada perencanaan dibantu dalam melaksanakan tanggung jawab pemantauan dan peramalan oleh bawahan yang menyadari perlunya perencanaan strategik.
- b. Keputusan strategik yang didasarkan pada kelompok mungkin sekali dihasilkan dari alternative terbaik yang ada. Proses perencanaan strategis menghasilkan keputusan yang lebih baik karena interaksi kelompok menghasilkan strategi yang lebih beragam dan arena peramalan yang didasarkan pada bermacam-macam spesialisasi anggota kelompok meningkatkan kemampuan menyaring pilihan.
- c. Keterlibatan karyawan dalam strategi meningkatkan pemahaman mereka akan adanya hubungan produktivitas-imbalan di setiap rencana Strategis dan dengan demikian mempertinggi motivasi mereka.

- d. Senjang dan tumpang tindih kegiatan di antara individu dan kelompok berkurang karena partisipasi dalam perumusan strategi memperjelas adanya perbedaan peran masing-masing.
- e. Penolakan dalam perubahan berkurang. Meskipun para peserta dalam perumusan strategi mungkin tidak lebih senang dengan keputusan mereka sendiri ketimbang jika keputusan diambil secara otoriter, kesadaran mereka yang lebih besar akan parameter-parameter yang membatasi pilihan membuat mereka lebih mau menerima keputusan ini.

Sementara itu, manfaat dari perencanaan strategis menurut Juwono (2011) adalah:

- a. Dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi UMKM lebih cepat dan lebih tepat;
 - b. Menjadi lebih peka dalam menjawab ancaman yang datang dari luar UMKM;
 - c. Membuat keputusan terbaik dikarenakan interaksi kelompok mengumpulkan berbagai strategi yang lebih besar;
 - d. Kerjasama dalam tim karyawan di dalam perumusan strategi akan dapat memperbaiki pengertian mereka atas penghargaan produktivitas di dalam setiap perencanaan strategi dan dengan demikian dapat mempertinggi motivasi kerja mereka;
 - e. Organisasi yang menggunakan konsep perencanaan strategis akan lebih profitable (menguntungkan) dan lebih berhasil daripada yang tidak menerapkannya.
-

Jadi perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumber daya yang ada. Olehnya itu, untuk memahami konsep perencanaan strategi, perlu memahami pengertian konsep mengenai strategi itu sendiri.

5. Pengertian, Tipe dan Tingkatan Strategi

Strategi yang dijalankan oleh suatu entitas organisasi harus dikelola (*manage*) dengan baik supaya dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Dalam mengelola strategi harus memperhatikan berbagai faktor dan variabel lingkungan organisasi, baik bersifat internal maupun eksternal. Umumnya, setiap UMKM yang eksis dan ingin bertahan di dunia yang sedang digelutinya pasti memiliki suatu strategi bersaing. Hal ini dilakukan tidak lain adalah untuk memenangkan persaingan dalam rangka untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Oleh sebab itu, dalam suatu organisasi, terutama bagi UMKM dalam skala apapun berupaya untuk memahami substansi dari strategi itu sendiri.

Pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan organisasi dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya (Chandler, 1962). Oleh sebab itu, strategi dianggap sebagai alat untuk menciptakan keunggulan bersaing atau alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing. Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa yang akan depan

(Hamel dan Prahalad, 1995). Lebih lanjut, Hamel dan Prahalad (1995) menganggap jika strategi mempunyai peran yang sangat penting.

Dapatlah dikatakan jika strategi pada dasarnya merupakan alat, tindakan yang dilakukan secara terus menerus yang menggunakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan secara maksimal.

Tipe dan Tingkatan Strategi

Strategi memiliki prototipe, baik tipe maupun tingkatannya. Berdasarkan tipenya, maka strategi terdiri dari strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis. Sedangkan tingkatan strategi meliputi strategi korporasi, strategi unit bisnis (SBU), dan strategi fungsional. Jika dilihat dari prototipe tipe dari strategi terdiri dari beberapa strategi.

1. Tipe Strategi

Menurut Rangkuti (2013) bahwa strategi dapat dibagi dalam tiga tipe, yaitu strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis yang dapat diurai sebagai berikut:

a. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro. Misalnya, strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan, dan sebagainya.

b. Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya apakah UMKM ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.

c. Strategi Bisnis

Strategi ini sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen. Misalnya strategi pemasaran, Strategi produksi atau operasional, Strategi distribusi, Strategi organisasi, dan Strategi-Strategi yang berhubungan dengan keuangan.

2. Tingkatan Strategi

Dalam perencanaan strategis, UMKM pada umumnya mempunyai tiga level atau tingkatan strategi, yaitu strategi korporasi, strategi unit bisnis, dan strategi fungsional.

a. Strategi Korporasi

Strategi korporasi merupakan gambaran arah suatu organisasi atau UMKM secara keseluruhan (komprehensif) mengenai sikap organisasi atau UMKM secara menyeluruh terhadap arah pertumbuhan dan manajemen berbagai bisnis dan lini produk untuk mencapai keseimbangan portofolio produk dan jasa. Dalam lingkup tersebut, strategi UMKM merupakan:

- 1) Pola keputusan yang berkenan dengan tipe-tipe bisnis yang UMKM sebaiknya terlibat.

- 2) Arus keuangan dan sumber daya lainnya dari dan ke divisi-divisi yang ada di UMKM.
- 3) Hubungan antara UMKM dan kelompok-kelompok utama dalam lingkungan UMKM.

Pada dasarnya strategi korporat adalah manajemen portofolio multibisnis. Bagian fundamental dari strategi korporat adalah keputusan mengenai arena bisnis apa yang akan dimasuki atau ditinggalkan oleh UMKM. Strategi korporat bertujuan untuk menyinergikan hubungan lintas unit bisnis (Sudirman, 2013). Strategi korporat yang disusun dalam suatu bisnis, dimana UMKM akan bersaing dengan cara mengubah *distinctive competence* menjadi *competitive advantage*. Pada tingkat korporat ini, strategi korporat berusaha menjawab dua pertanyaan berikut (Rangkuti, 2013):

- 1) Kegiatan bisnis apa yang diunggulkan untuk dapat bersaing?
- 2) Bagaimana masing-masing kegiatan bisnis tersebut dapat dilakukan secara terintegrasi?

b. Strategi Unit Bisnis (SBU)

Strategi ini biasanya dikembangkan pada level divisi dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang dan jasa UMKM dalam industrinya atau segmen pasar yang dilayani oleh divisi tersebut. Strategi bisnis umumnya menekankan pada peningkatan laba produksi dan penjualan. Strategi bisnis yang

diimplementasikan biasanya merupakan salah satu strategi *overall cost leadership*, atau diferensial.

Konsep strategi berkembang mulai dari sekedar alat untuk mencapai tujuan kemudian berkembang menjadi alat menciptakan keunggulan bersaing, dan selanjutnya menjadi tindakan dinamis untuk memberi respons terhadap kekuatan-kekuatan internal dan eksternal sampai menjadi alat untuk memberikan kekuatan motivasi kepada *stakeholder* agar organisasi tersebut dapat memberikan kontribusi secara optimal. Menjelang abad ke-20, konsep strategi berubah menjadi pemahaman keinginan konsumen di masa yang akan datang dengan memperhatikan konsep dinamik dan pengembangan perencanaan strategis untuk merebut peluang dengan menggunakan konsep kompetensi Inti.

Persaingan UMKM adalah perlombaan untuk melahirkan kompetensi serta untuk memperoleh posisi pasar dan pengaruh pasar. Untuk memiliki kompetensi inti, UMKM harus memiliki 3 (tiga) kriteria:

1. Nilai bagi pelanggan (*customer Perceived value*), yaitu keterampilan yang memungkinkan suatu UMKM menyanipakan manfaat yang fundamental kepada pelanggan. Pertanyaan yang perlu dijawab adalah mengapa pelanggan bersedia membayar lebih mahal atau lebih murah untuk suatu produk atau jasa dibandingkan dengan produk atau jasa lainnya?

2. Diferensiasi bersaing (*competitor differentiation*), yaitu kemampuan yang unik dari segi daya saing. Jadi ada perbedaan antara kompetensi yang diperlukan (*necessary*) dan kompetensi pembeda (*differentiating*). Tidak layak menganggap suatu kompetensi sebagai inti jika dia ada dimana-mana atau dengan kata lain mudah ditiru oleh pesaing.
3. Dapat diperluas (*extendability*). Karena kompetensi inti merupakan pintu gerbang menuju pasar masa depan, kompetensi ini harus memenuhi kriteria manfaat bagi para pelanggan dan keunikan bersaing. Selain itu kompetensi inti harus dapat diperluas sesuai dengan keinginan konsumen masa depan.

c. Strategi Fungsional

Strategi ini menekankan terutama pada memaksimalkan sumber daya produktivitas. Dalam batasan oleh UMKM dan strategi bisnis yang berada di sekitar mereka, departemen fungsional seperti fungsi-fungsi pemasaran, fungsi sumber daya manusia, fungsi keuangan, fungsi produksi operasi digunakan untuk mengembangkan strategi untuk mengumpulkan bersama-sama berbagai aktivitas dan kompetensi mereka guna meningkatkan kinerja UMKM.

6. Konsep Strategi

Konsep strategi sangat berkaitan dengan konsep-konsep lain yang pada dasarnya saling berkaitan sehingga dengan demikian sangat

menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut diantaranya (Rangkuti, 2013): 1) *distrintintive competence* yaitu konsep tindakan yang dilakukan oleh UMKM agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya, 2) *competitive advantage*, yaitu kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh UMKM agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya.

1) *Distrintintive Competence*

Suatu organisasi atau UMKM yang memiliki kekuatan yang tidak mudah ditiru oleh organisasi pesaingnya dipandang sebagai organisasi yang memiliki *distrintintive competence*. *Distrintintive competence* menjelaskan suatu kemampuan spesifik yang dimiliki suatu organisasi atau UMKM. Day dan Wensley (1988) dalam Rangkuti (2013) mengidentifikasi *distrintintive* dalam suatu organisasi meliputi:

- a. keahlian tenaga kerja;
- b. kemampuan sumber daya.

Dua faktor itu menyebabkan organisasi dapat lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Keahlian sumber daya manusia yang tinggi muncul dari kemampuan membentuk fungsi khusus yang lebih efektif dibandingkan dengan pesaing. Misalnya, menghasilkan produk yang berkualitas lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing dengan cara memahami secara detail keinginan konsumen, serta membuat program pemasaran yang lebih baik daripada program pesaing.

Hasilnya, kemampuan melakukan riset pemasaran yang lebih baik, UMKM dapat mengetahui secara tepat semua keinginan konsumen sehingga dapat menyusun strategi-strategi pemasaran yang lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Semua kekuatan tersebut dapat diciptakan melalui penggunaan seluruh potensi sumber daya yang dimiliki organisasi, seperti peralatan, proses produksi yang canggih, penggunaan jaringan saluran distribusi yang luas, penggunaan sumber bahan baku yang berkualitas tinggi, dan penciptaan brand image yang positif serta sistem reservasi yang terkomputerisasi. Semua itu merupakan keunggulan-keunggulan yang dapat diciptakan untuk memperoleh keuntungan dari pasar dan mengalahkan pesaing. Kemampuan organisasi mempertahankan keunggulan-keunggulan tersebut merupakan modal dalam pengembangan suatu usaha.

2) *Competitive Advantage*

Keunggulan bersaing disebabkan oleh pilihan strategi yang dilakukan organisasi untuk merebut peluang pasar. Menurut Porter dalam Rangkuji (2013), ada tiga strategi yang dapat dilakukan UMKM untuk memperoleh keunggulan bersaing, yaitu:

- a. *cost leadership*
- b. diferensiasi
- c. fokus.

UMKM dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah daripada harga yang diberikan oleh pesaingnya

dengan nilai atau kualitas produk yang sama. Harga jual yang lebih rendah dapat dicapai oleh UMKM tersebut karena dia memanfaatkan skala ekonomis, efisiensi produksi, penggunaan teknologi, kemudahan akses dengan bahan baku dan sebagainya. Misalnya banyak UMKM-UMKM atau organisasi lainnya di negara maju memindahkan industrinya ke negara lain seperti Indonesia, Malaysia, Vietnam, China, dan Thailand agar memperoleh pasokan bahan baku yang lebih murah dan lebih baik.

UMKM juga dapat melakukan strategi diferensiasi dengan menciptakan persepsi terhadap keunggulan kinerja produk, inovasi produk, pelayanan yang lebih baik, dan brand image yang lebih unggul. Selain itu, strategi fokus juga dapat diterapkan untuk memperoleh keunggulan bersaing sesuai dengan segmentasi dan pasar sasaran yang diharapkan.

7. Analisis SWOT

A. Definisi Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2013) bahwa analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi UMKM. Sedangkan Umar (2005) menyatakan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi UMKM. Dan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengts*) dan peluang

(*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

Sebagai metode, analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*). *Strength* dan *weaknesses* digunakan untuk menganalisa keadaan internal sedangkan untuk menganalisis keadaan eksternal digunakan *opportunities* dan *threats*.

Kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) terkait dengan faktor internal sedangkan peluang (*opportunity*) dan ancaman (*treath*) terkait dengan variabel eksternal. Jadi analisis SWOT merupakan alat perencanaan strategis yang menggunakan kerangka kerja kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal. Lebih tepat dikatakan bahwa analisa SWOT didasarkan pada rasionalitas untuk memaksimalkan kekuatan (*stength*) dan peluang (*opportunity*) dan secara bersamaan meminimalisasi kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*treaths*).

Menurut Rangkuti (2013) bahwa dalam melakukan *decision making*, maka keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan UMKM. Olehnya itu, perencanaan strategis (*strategis planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis UMKM (kekautan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi, sedangkan

model yang paling populer untuk menganalisis situasi adalah analisis SWOT.

Yusuf (2016), menyatakan bahwa analisis SWOT ini didasarkan berdasarkan asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari kesesuaian yang baik antara sumber daya internal perusahaan/organisasi (Kekuatan/Kelemahan) dengan situasi eksternalnya (peluang/ancaman) kekuatan yang baik antara memaksimalkan kekuatan dan peluang perusahaan (organisasi) serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Hal ini lah yang akan menjadi dasar dalam membuat sebuah perencanaan strategis bagi organisasi kedepan.

B. Posisi Strategi Organisasi

Dikemukakan Bateman dan Snell (2008) bahwa analisis SWOT membantu dalam meringkas fakta-fakta yang relevan dan penting dari analisis eksternal dan internal yang dilakukan. Dari situ kemudian dapat mengenali isu-isu strategis yang utama dan sekunder yang dihadapi oleh organisasi. Strategi yang kemudian dirumuskan itu didasarkan pada analisis SWOT untuk memanfaatkan kesempatan yang tersedia dengan cara mengeksploitasi kekuatan organisasi, menetralkan kelemahannya dan menghadapi ancaman-ancaman potensialnya. Strategi adalah rumusan arah tindakan yang koheren.

Secara garis besar, strategi meliputi strategi korporasi, bisnis, serta fungsional. Strategi korporasi menggambarkan sebuah arah UMKM secara keseluruhan, mengenai sikap UMKM secara umum

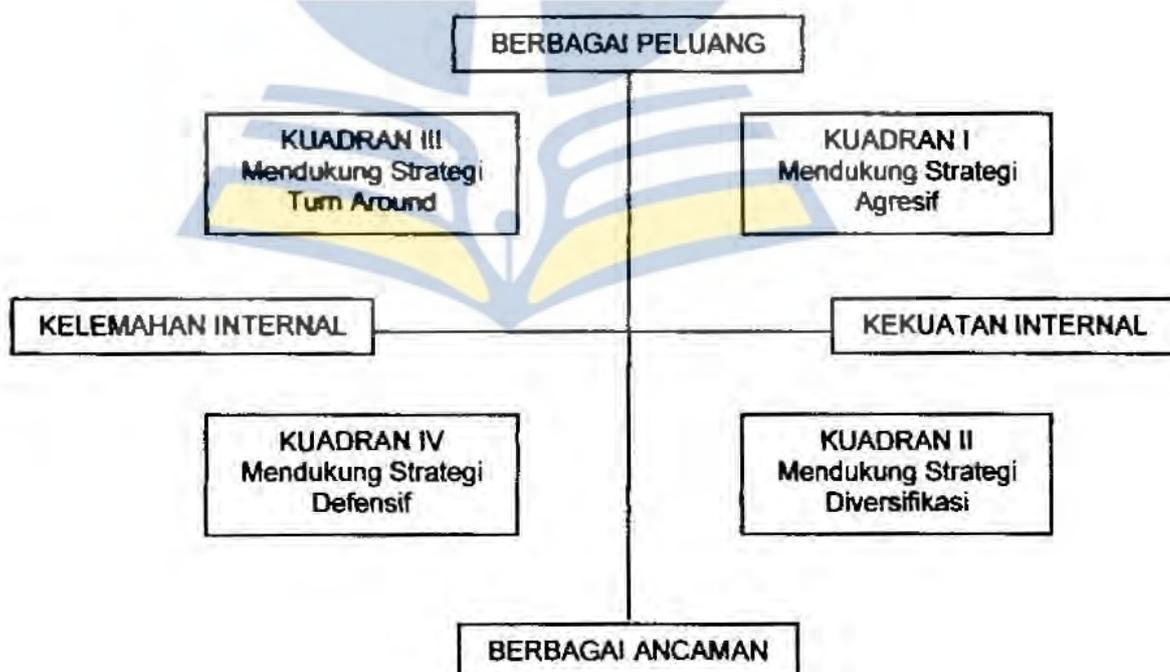
terhadap pertumbuhan dan manajemen berbagai bisnis di lini produk untuk mencapai keseimbangan portofolio produk dan jasa. Strategi bisnis atau strategi bersaing biasanya dikembangkan dalam level devisi dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang atau jasa UMKM dalam industri khusus atau segmen pasar yang dilayani oleh devisi tersebut. Strategi fungsional menekankan terutama pada pemaksimalan sumber daya produktivitas, misalnya strategi pemasaran, strategi keuangan, strategi sumber daya manusia, strategi operasi, dan strategi penelitian dan pengembangan.

1. Strategi korporasi menurut Bateman dan Snell (2008) adalah mengidentifikasi sekumpulan bisnis, pasar atau industri di mana suatu organisasi bersaing, dan distribusi sumber daya antara badan-badan usaha tersebut;
2. Strategi konsentrasi (*concentration*) berfokus pada suatu bisnis tunggal yang bersaing di industri tunggal;
3. Strategi vertikal (*vertical integration*) mencakup perluasan wewenang organisasi ke dalam saluran pasokan atau ke distributor. Integrasi ini biasanya digunakan untuk mengurangi ketidakpastian dan mengurangi biaya terkait dengan pemasok dan distributor;
4. Strategi diversifikasi konsentris (*concentric diversification*) mencakup perpindahan ke dalam suatu bisnis baru yang berhubungan dengan bisnis inti dari UMKM. Strategi ini dipilih untuk memanfaatkan kekuatan mereka dalam satu bisnis untuk menghasilkan keuntungan dalam bisnis lainnya. Karena bisnis-

bisnis ini saling berhubungan maka produk, pasar, teknologi, atau kapabilitas yang digunakan pada satu bisnis dapat ditransfer ke bisnis lainnya;

5. Strategi diversifikasi konglomerasi (*conglomerate diversification*) merupakan strategi korporasi yang meliputi perluasan ke dalam bisnis-bisnis yang tidak berhubungan. Strategi ini dipilih untuk meminimalkan resiko akibat adanya fluktuasi dalam satu industri.

Selain yang di sebutkan sebelumnya juga terdapat diagram yang menunjukkan posisi strategis UMKM yang dibagi dalam empat kuadran. Keempat kuadran tersebut memberikan gambaran mengenai posisi strategis suatu organisasi atau UMKM yang digunakan sebagai arah atau kebijakan strategisnya.



Sumber: Rangkuti (2013)
Gambar 04. Diagram Analisis SWOT

Uraian gambar tersebut menurut Rangkuti (2013) diuraikan sebagai berikut:

- a. Kuadran I (satu) merupakan posisi yang sangat menguntungkan, UMKM memiliki peluang dan kekuatan. Strategi yang harus diterapkan dalam posisi ini mendukung pertumbuhan yang agresif.
- b. Kuadran II (dua), meskipun menghadapi berbagai ancaman, UMKM masih memiliki kekuatan internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang jangka panjang UMKM dengan cara diversifikasi.
- c. Kuadran III (tiga), posisi ini menunjukkan UMKM memiliki peluang pasar yang cukup besar namun memiliki kelemahan/kendala internal. Fokus strategi yang harus dilakukan adalah mengatasi kelemahan-kelemahan internal untuk meraih peluang pasar yang ada (turn around).
- d. Kuadran IV (empat), menunjukkan kondisi yang sangat tidak menguntungkan UMKM, dimana UMKM menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

C. Strategi Korporat

Menurut Andrew (1980) bahwa strategi korporat adalah strategi yang disusun dalam suatu bisnis ketika organisasi atau UMKM akan bersaing dengan cara mengubah *distinctive competitive* menjadi

competitive advantage. Pada tingkat korporat, strategi korporat berusaha menjawab dua pertanyaan mendasar, yaitu:

- a. Kegiatan apa yang diunggulkan untuk dapat bersaing?
- b. Bagaimana masing-masing kegiatan dapat dilakukan secara terintegrasi?

Masalah yang cukup krusial dari strategi korporat adalah menentukan kegiatan apa yang dikembangkan, kegiatan apa yang ingin dipertahankan, dan kegiatan apa yang ingin dilepaskan. Keputusan untuk memasuki pasar baru dengan produk baru (*diversifikasi*), cara memasuki suatu pasar tertentu (misalnya *akuisisi*, pengembangan internal, *joint venture*), dan cara keluar dari bisnis (misalnya *spin of*, *sell of*, dan *likuidasi*) merupakan cara-cara untuk dapat bersaing dan memperkuat keunggulan komparatif.

Dalam membuat strategi korporat harus didasarkan kepada keinginan konsumen, setelah setelah itu UMKM membuat produk atau jasa yang sesuai dengan keinginan dan harapan konsumen. Sementara itu, Michael Porter (1994) menyarankan terlebih dahulu keunggulan strategi korporat, mengetahui terlebih dahulu keunggulan bersaing yang dimiliki, atau yang akan diciptakan, dan menempatkannya pada masing-masing unit bisnis.

Penciptaan keunggulan bersaing tersebut mengacu pada pemain baru yang masuk di industri ini, kekuatan daya beli konsumen, kekuatan pemasok, serta produk substitusi sejenis lainnya yang dapat dianggap sebagai pesaing bagi produk yang dianalisis. Pada akhirnya,

dapat disimpulkan bahwa strategi pada tingkatan korporat merupakan landasan dan acuan untuk menyusun strategi-strategi di tingkat lebih rendah (strategi unit bisnis dan strategi fungsional). Olehnya itu, strategi yang telah disusun di ketiga tingkatan strategi (korporat, unit bisnis, dan fungsional) merupakan suatu kesatuan strategi yang saling mendukung dan terkait untuk menciptakan sinergi bagi performansi suatu organisasi.

8. Alternatif dan Pilihan Strategi

SWOT terdiri dari berbagai sumber daya, keahlian, teknologi, kemampuan untuk bersaing, keunggulan atau ketidakunggulan posisi yang didefinisikan dengan variabel seperti *market share*, *brand recognition*, atau lainnya. Peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) berasal dari lingkungan kompetitif dari eksternal suatu organisasi. Peluang yang terbaik adalah situasi yang membutuhkan material, finansial, sumber daya dan kemampuan organisasi yang dimiliki UMKM. Matriks SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*) adalah alat bantu yang penting dalam mengembangkan keempat tipe strategi (David, 2001) yang merupakan hasil dari perpaduan dari atribut-atribut SWOT dalam bentuk matriks, empat jenis strategi yang dapat dilakukan yaitu sebagai berikut :

- 1) Strategi SO (kekuatan-peluang) memanfaatkan kekuatan internal untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal.
- 2) Strategi WO (kelemahan-peluang) bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan mengambil keuntungan dari peluang eksternal.

- 3) Strategi ST (kekuatan-ancaman) menggunakan kekuatan sebuah UMKM untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
- 4) Strategi WT (kelemahan-ancaman) merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terkait dengan perencanaan strategik peningkatan daya saing UMKM dengan pendekatan analisis SWOT telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, diantaranya:

- 1) Ari Yunanto (2015) dengan judul Analisis Posisi Strategis Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) *Shuttlecock*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa posisi strategis usaha *shuttlecock* adalah memiliki daya tarik menengah dan kekuatan persaingan rata-rata, sehingga strategi pengembangan yang cocok adalah melakukan identifikasi segmen pertumbuhan, melakukan spesialisasi, dan melakukan investasi secara selektif.
- 2) Hermawan, (2013). Evaluasi Keberhasilan Pemerintah Daerah Dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah Di kota Tanjung Pinang, Studi Kasus Program pendukung bagi UMKM, Tugas Akhir Program Magister. Program Pasca Sarja Universitas Terbuka
- 3) Kana Lang, James Massie, Imelda Ogi (2015) dengan judul Strategi Menciptakan Daya Saing Nilai Produk Usaha Mikro Di Manado: Studi Kasus UD. Kloeman Bakery. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kloeman Bakery setelah menerapkan Bisnis model Kanvas. Hal ini dapat

diketahui dari kinerja UMKM yang semakin *meningkat dari tahun ke tahun*. Dengan adanya “*Nine Building Blocks*” menjadikan *Kloeman Bakery* lebih diminati para konsumen khususnya dikalangan pasar seperti anak sekolah, mahasiswa, karyawan, dan orang tua.

- 4) Angga Martha Mahendra dan Drs. Saino (2013) dengan judul *SWOT Analisis Sebagai Perencanaan Strategi Pemasaran Dalam Upaya Membangkitkan Usaha Sepatu Di Pusat Perkulakan Sepatu Trowulan Kabupaten Mojokerto*. Penelitian ini dilatarbelakangi adanya peralihan fungsi pada stand di Pusat Perkulakan Sepatu Trowulan oleh Disperindag akibat perubahan strategi pemasaran dan sepiunya pengunjung yang datang ke PPST. Pada penelitian ini data yang dikumpulkan peneliti yaitu berupa data primer dan data sekunder dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi dan angket. Pendekatan konsep yang digunakan peneliti yaitu pendekatan konsep perencanaan strategis, strategi pemasaran dan analisis SWOT.

C. Kerangka Berpikir

Dalam melahirkan strategi terhadap pengembangan, terlebih dahulu melakukan pengamatan lingkungan. Data-data yang dihasilkan dari observasi tersebut selanjutnya di analisis untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal. Informasi tersebut diidentifikasi lebih dalam untuk menentukan data-data tentang kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*treath*).

Data-data yang telah identifikasi berdasarkan faktor internal dan eksternal selanjutnya diinput ke dalam matriks strategi internal dan strategi eksternal untuk mendapatkan nilai yang berperan menentukan posisi kuandran yang menghasilkan strategi korporat yang disarankan. Strategi korporat tersebut merupakan strategi utama yang dihasilkan untuk menentukan arah organisasi.

Lahirnya rekomendasi strategi korporat selanjutnya dibuatkan matriks internal eksternal. Matriks ini berfungsi melahirkan berbagai alternatif strategi. Strategi tersebut adalah serangkaian strategi-strategi yang merupakan lahir dari mengkombinasikan antara kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*treath*) yang selanjutnya dikenal dengan nama Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT.

Tiap strategi dalam Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT terdiri dari banyak elemen-elemen strategi. Strategi tersebut, secara internal dapat berupa pengembangan produk, pelabelan dan kemasan produk, ekspansi pasar, menambah modal investasi, perbaikan kinerja keuangan, dan sebagainya. Sedangkan strategi secara eksternal dapat berupa: melakukan kerjasama dengan pesaing, mengusulkan kepada pemerintah untuk mendukung regulasi dalam peningkatan UMKM, menyesuaikan dengan kondisi pasar bebas, dan sebagainya.

Unsur-unsur dalam setiap strategi Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT selanjutnya diidentifikasi lebih spesifik untuk dipilih menjadi strategi pilihan. Pemilihan strategi-strategi tersebut didasarkan pada arah visi, misi, dan sasaran atau tujuan organisasi. Jadi seluruh strategi yang

terdapat dalam Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT dipilih berdasarkan yang paling memiliki dampak terhadap upaya untuk pencapaian visi, misi dan sasaran dan tujuan UMKM.

Kemudian proses pengumpulan data dilakukan pada UMKM berdasarkan klasternya yaitu *Mikro*, *Kecil* dan *Menengah*, yang saat ini sedang menonjol dimana trend-nya terus naik yaitu dibidang kuliner khususnya produk bakery dan Aneka Makanan Ringan. Selanjutnya Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT akan dianalisa pada ketiga klaster UMKM tersebut. Dari rangkaian analisis SWOT tersebut, disimpulkan bahwa strategi yang dihasilkan dengan menggunakan analisis SWOT ada dua, yaitu strategi korporat dan strategi pilihan. Strategi-strategi itulah yang akan direkomendasikan pada pemerintah daerah untuk menentukan kebijakan ataupun peraturan daerah dalam membangun daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan.

D. Definisi Operasional

Pada penelitian ini, rencananya akan mengumpulkan informasi dari beberapa sumber (informan) yang dinilai berkompeten berdasarkan fakta dilapangan. Secara teknis pengumpulan data bisa berbentuk wawancara.

Guna menghasilkan persepsi yang sama terkait dengan objek penelitian ini, maka beberapa definisi operasional disajikan berikut ini.

- 1) Strategi adalah respon secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.

- 2) Perencanaan strategis (*Strategis management*) menurut David merupakan serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja UMKM dalam jangka panjang atau ilmu tentang perumusan, pelaksanaan, dan evaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya.
- 3) Analisis SWOT adalah alat analisis yang digunakan pada penelitian ini untuk mengidentifikasi berbagai faktor internal dan eksternal secara sistematis untuk merumuskan strategi UMKM.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan segala sesuatu yang mencakup pendekatan yang digunakan dalam suatu penelitian. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yaitu menganalisis secara cermat terhadap fenomena UMKM di Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara. Penggunaan desain pendekatan ini dimaksudkan untuk dapat mengetahui fenomena yang diteliti secara mendalam. Fenomena tersebut berkenaan dengan strategi dalam meningkatkan daya saing pengembangan UMKM Produk Bakery dan Aneka Makanan Ringan. Analisis deskriptif kualitatif dan SWOT akan dipergunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis, merumuskan strategi, dan selanjutnya dibuatkan program pengembangan dalam meningkatkan daya saing UMKM Produk Bakery dan Aneka Makanan Ringan.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah pemusatan konsentrasi pada tujuan penelitian yang dilakukan. Fokus penelitian harus dinyatakan secara eksplisit untuk memudahkan peneliti sebelum melakukan observasi. Fokus penelitian juga merupakan garis besar pengamatan penelitian, sehingga observasi dan analisa hasil penelitian lebih terarah.

Menurut Moloeng (2000), fokus penelitian dimaksudkan untuk membatasi penelitian guna memilih data yang relevan dan yang tidak relevan, agar tidak dimasukkan ke dalam sejumlah data yang sedang di kumpulkan, walaupun data itu menarik. Perumusan fokus masalah dalam penelitian kualitatif bersifat tentatif, artinya penyempurnaan rumusan fokus atau masalah masih tetap di lakukan sewaktu penelitian sudah berada di lapangan. Adapun yang menjadi fokus pengamatan dalam penelitian ini adalah Perencanaan Strategis untuk meningkatkan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan, yang terarah pada :

- 1) Unsur-unsur Analisis SWOT meliputi kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman yang dihadapi dalam memajukan daya saing UMKM.
- 2) Perencanaan Strategis untuk meningkatkan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan.

Berdasarkan uraian diatas, maka kebutuhan data atau informasi meliputi faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut :

1. Faktor Internal (Terpadu)

a. Sumber Daya Manusia

- Kuantitas
- Kualitas
 - Tenaga terdidik yang mengerti, memahami atau menguasai pola pembinaan UMKM.
 - Penguasaan tingkat komunikasi terhadap pelaku usaha atau UMKM
 - Penguasaan data dan pengolahan data UMKM yang baik.

b. Sarana dan Fasilitas

- Kelengkapan sarana
- Dukungan dana

c. Dukungan Peraturan

II. Faktor Eksternal (Pelaku Usaha atau UMKM)

a. Masyarakat Pelaku Usaha (UMKM)

- Budaya lokal
- Kemampuan pemenuhan kebutuhan ekonomi
- Kekuatan pendukung
- Kesadaran terhadap aturan hukum

b. Pihak-pihak yang memiliki program untuk mendorong pertumbuhan ekonomi melalui alokasi dana CSR (*Corporate Social Responsibility*)

- Komunikasi dan Sosialisasi program CSR ke pelaku usaha (UMKM).
- Dukungan akses pemasaran produk UMKM

C. Sumber Informasi dan Pemilihan Informan

Menurut Faisal (1990), sampel sebagian sumber data atau sebagai informan sebaiknya yang memenuhi kriteria sebagai berikut :

- 1) Mereka yang menguasai atau memahami sesuatu melalui proses ekulturasi, sehingga sesuatu itu bukan sekedar diketahui, tetapi juga dihayati.
 - 2) Mereka yang tergolong masih berkecimpung atau terlibat dalam kegiatan yang di teliti.
 - 3) Mereka yang mempunyai waktu yang memadai untuk dimintai informasi.
-

- 4) Mereka yang tidak cenderung menyampaikan informasi hasil kemasannya sendiri.
- 5) Mereka yang pada mulanya tergolong cukup asing dengan peneliti sehingga lebih menggairahkan untuk dijadikan guru atau narasumber.

Penelitian ini mengambil sumber informasi dari sisi pemerintah daerah dan dari sisi pelaku UMKM sendiri. Dari sisi Pemerintah Daerah yang menjadi informan dari penelitian ini yaitu Kepala Dinas Perindagkop & UMKM, Kepala Bidang Koperasi & UMKM serta Kepala Seksi UMKM. Sedangkan di sisi pelaku UMKM pada penelitian ini akan dilakukan pada *UMKM Produk Bakery dan Aneka Makanan Ringan*. Dipilihnya UMKM jenis produk ini sebagai informan karena saat ini jenis produk tersebut sedang ramai diminati masyarakat dan jumlah UMKMnya lebih banyak dan memiliki keterwakilan untuk klasifikasi Mikro, Kecil dan Menengah. Penelitian disetting selama 3 (tiga) bulan, yaitu pada Desember 2016 dan Februari 2017. Penelitian selama rentang waktu tersebut dianggap cukup untuk mengumpulkan data-data internal dan eksternal Pemerintah Daerah dan *UMKM Produk Bakery dan Aneka Makanan Ringan* baik data-data terkait kekuatan, kelemahan, peluang, maupun ancaman yang dihadapi.

Dilihat dari segi sumbernya, data yang digunakan dalam penelitian yaitu data primer dan sekunder, yang diuraikan sebagai berikut:

- a. **Data Primer**

Diperoleh dari wawancara dengan beberapa informan yang terkait dengan objek penelitian pada Dinas Perindagkop dan UMKM Kabupaten Bulungan. Data tersebut meliputi Visi Misi Pemerintah Daerah, Rencana

Kerja Pemerintah Daerah, profil UMKM, regulasi dan kondisi layanan pemerintah, kondisi eksternal UMKM, dan sebagainya.

b. **Data Sekunder**

Data sekunder berupa data dari berbagai dokumen-dokumen yang telah diolah meliputi : laporan keuangan UMKM, majalah, surat kabar, internet, dan dari berbagai sumber lainnya.

D. Instrumen Penelitian

Dalam melakukan sebuah penelitian tentu dibutuhkan alat dalam pengumpulan data atau disebut juga instrumen penelitian. Menurut Suryabrata (2008) bahwa “instrumen penelitian adalah “alat yang digunakan untuk merekam...” (Suryabrata, 2008) atau alat yang digunakan dalam mengumpulkan serta memperoleh data. Alat yang dimaksudkan merupakan alat yang difungsikan atau digunakan sesuai dengan jenis data yang sedang dikumpulkan dalam keperluan penelitian ini. Dalam menghasilkan hasil penelitian yang diharapkan, maka dilakukan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Melakukan identifikasi informasi dan dokumen

Seluruh informasi dari wawancara, observasi, dan dokumen-dokumen terlebih dahulu diidentifikasi dan selanjutnya memisahkan data-data internal dengan eksternal yang relevan dengan penelitian.

2. Penginputan Data

Data-data yang telah diidentifikasi dalam data internal dan eksternal selanjutnya diinput kedalam matriks internal dan eksternal.

a. Matriks Eksternal (*ETOP-Environment Threat and Opportunity Profile*)

Matriks Eksternal untuk mengevaluasi variabel eksternal UMKM.

Tahapan kerjanya meliputi:

1. Data-data yang telah dikelompokkan ke variabel peluang (*opportunity*) dan ancaman (*treath*) selanjutnya di bobot dengan nilai tingkat kepentingan tiap-tiap variabel lalu dijumlahkan yang total nilainya adalah 1 (satu).
2. Setelah itu, nilai bobot tersebut di setiap item dalam variabel peluang (*opportunity*) dan ancaman (*treath*) di berikan nilai rating. Nilai ini merupakan nilai tanggapan atau antisipasi manajemen organisasi terhadap kondisi lingkungan. Angka 4 (empat) untuk nilai antisipasi luar biasa, nilai 3 (tiga) untuk antisipasi memadai, nilai 2 (dua) untuk antisipasi biasa saja, dan nilai 1 (satu) untuk antisipasi buruk.
3. Setiap nilai pada variabel tersebut merupakan hasil kali antara bobot dan rating. Keseluruhan nilai tersebut selanjutnya dijumlahkan sehingga dapat diketahui nilai dari *Environment Threat and Opportunity Profile* (ETOP) dari organisasi atau UMKM tersebut.

b. Matriks Internal (*SAP-Strategy Advantage Profile*)

Pada matriks ini seluruh data yang bersifat internal diinput, seperti data dari aspek teknis, operasional, keuangan, SDM, pemasaran, sistem

informasi, dan data aspek pendukung lainnya. Tahapan kerja pada matriks ini sebagaiberikut:

- 1) Seluruh data-data internal dimasukkan ke dalam kolom faktor kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*). Selanjutnya setiap item diberikan pembobotan dengan nilai antara 0 hingga 1. Jumlah keseluruhan bobot tersebut harus sama dengan nilai 1.
- 2) Setelah pembobotan selesai, selanjutnya item-item tersebut dirating. Nilai 4 untuk kondisi sangat baik, nilai 3 untuk kondisi baik, nilai 2 untuk biasa saja, dan nilai 1 untuk kondisi buruk. Faktor-faktor kekuatan ratingnya dari yang terbesar hingga terkecil.
- 3) Setelah dilakukan pembobotan dan rangking, lalu kedua nilai tersebut dikalikan untuk mendapatkan jumlah dari hasil perkaliannya. Hasil dari perkalian setiap item lalu dijumlahkan sehingga dengan demikian dapat diketahui nilai SAP dari organisasi tersebut.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka jika melihat jenis penelitian ini, maka instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Posisi penelitian disini sebagai instrumen dalam memperoleh data-data baik kualitatif meliputi gambaran umum kondisi UMKM di kabupaten Bulungan dengan memiliki UMKM Produk Bakery dan Aneka Makanan Ringan, rencana kerja anggaran, kondisi sumber daya organisasi, kondisi ekonomi lokal, kondisi pesaing, peluang bisnis, dan berbagai informasi

kualitatif lainnya maupun data kuantitatif meliputi laporan keuangan, kondisi karyawan, kondisi aset, dan sebagainya.

Dinas Perindustrian, Perdagangan Koperasi dan Usaha Mikro dan Kecil Menengah Kabupaten Bulungan yang menjadi objek penelitian selanjutnya peneliti melakukan observasi, wawancara dan studi literatur untuk menggali permasalahan yang dihadapi dengan menggunakan alat analisis SWOT yang ada.

3. Menentukan Strategi Korporat (organisasi)

Setelah matriks SAP dan ETOP selesai di bobot dan dirating sehingga melahirkan suatu nilai untuk faktor internal dan variabel eksternal, selanjutnya nilai itu digunakan untuk menentukan kuadran pada matriks model strategi korporat. Dari matriks tersebut strategi korporat organisasi diketahui dan selanjutnya menyusun strategi korporat secara terperinci.

4. Menentukan Strategi Alternatif dan Pilihan

Tahapan ini bertujuan melahirkan strategi-strategi alternatif yang dapat dilaksanakan melalui penggabungan variabel eksternal dan faktor internal. Kolaborasi kekuatan (S) dengan peluang (O) akan melahirkan strategi SO, kolaborasi kekuatan (S) dengan ancaman (T) melahirkan strategi ST, kolaborasi kelemahan (W) dengan peluang (O) melahirkan strategi WO, dan kolaborasi kelemahan (W) dengan ancaman (T) melahirkan strategi WT.

Internal Eksternal	⇨	Strength (S)	Weakness (W)
⇩		Strategi SO Strategi yang memaksimalkan kekuatan untuk merebut peluang	Strategi WO Strategi yang meminimal-kan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Opportunity (O)		Strategi ST Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Strategi yang meminimal-kan kelemahan untuk menghindari ancaman
Treaths (T)			

Sumber: Rangkuti, 2012, dan 2013

Gambar 05. Matriks SWOT

Sebelum melahirkan strategi terlebih dahulu menentukan item-item faktor internal dan variabel eksternal berdasarkan matriks SWOT yang meliputi:

- 1) Menentukan kekuatan (*strength*) utama internal organisasi.
- 2) Menentukan kelemahan-kelemahan (*weakness*) dominan internal organisasi.
- 3) Menentukan peluang (*opportunity*) penting bagi organisasi.
- 4) Menentukan ancaman (*treath*) organisasi.

Setelah itu menetapkan strategi alternatif ke dalam empat kelompok strategi tersebut sebagai berikut.

a. Strategi SO

Strategi ini lahir dari kolaborasi yang memanfaatkan seluruh kekuatan (*strenght*) untuk menangkap peluang (*opportunity*).

b. Strategi ST

Strategi ini lahir dari kolaborasi yang memanfaatkan kekuatan (*strenght*) yang dimiliki untuk mengatasi ancaman (*treath*).

c. Strategi WO

Strategi ini lahir dari kolaborasi yang memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan.

d. Strategi WT

Strategi ini lahir dari kolaborasi yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

5. Tahap selanjutnya adalah menentukan Pilihan strategi

Seluruh strategi-strategi yang dihasilkan dari matriks SWOT (*strength, weakness, opportunity, and treaths*) berupa strategi alternatif yaitu strategi SO, ST, WO, WT, untuk selanjutnya direkomendasikan oleh organisasi. Hal ini lah akan menjadi acuan yang berikan kepada peneliti untuk pengembangan perencanaan strategi pengembangan UMKM bagi Disperindagkop Kabupaten Bulungan kedepan. Perencanaan strategis ini merupakan dasar dalam mengformulasikan kebijakan bagi disperindagkop Kabupaten Bulungan didasarkan terhadap hubungan kuat terhadap visi, misi, dan tujuan organisasi.

Sidney (2007) dalam Agustino (2016) formulasi kebijakan merupakan bagian dari tahap awal pembuatan kebijakan. Ini artinya formulasi kebijakan menjadi langkah awal penting karena memberikan informasi para analisis kebijakan dan pembuat keputusan mengenai : Apa rencana yang dibuat untuk mengatasi suatu masalah publik dalam hal ini

pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan. Apa tujuan dan prioritas hendak dituju dari formulasi kebijakan? Apa tersedia alternatif-alternatif kebijakan?

E. Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan mengolaborasi hasil dari wawancara, pengamatan, dan telaah dokumen. Proses wawancara dilakukan untuk memperoleh keterangan-keterangan melalui tanya jawab antar pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai. Selain wawancara, juga dikenal metode observasi atau pengamatan. Cara ini dilakukan melalui pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan penginderaan. Sedangkan observasi berarti mendengarkan keterangan dari informan terutama yang berkaitan dengan obyek penelitian.

Melalui serangkain cara-cara tersebut, diperoleh sejumlah data-data primer. Adapun data sekunder diperoleh melalui telaah dokumen, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan mencari data melalui dokumen-dokumen atau catatan-catatan yang terkait dengan UMKM Produk Bakery dan Aneka Makanan Ringan. Selain itu, cara ini juga dilakukan dalam bentuk studi kepustakaan dengan cara membaca jurnal, literatur, bahan kuliah, atau penelitian lainnya.

F. Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan metode analisis data yang digunakan akan diarahkan untuk menjawab rumusan

masalah dalam penelitian ini. Menurut Sugiono (2012:224) definisi analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Pada penelitian ini, alat analisis yang digunakan yaitu Analisis SWOT yang nantinya akan memberikan gambaran identifikasi hal-hal yang mempengaruhi dalam mengembangkan daya saing UMKM baik dari lingkup internal pemerintah daerah maupun secara eksternal dari lingkup UMKM. Melalui Analisis SWOT ini nantinya akan melahirkan perencanaan strategis yang sejalan dengan Visi dan Misi Pemerintah Daerah serta sejalan dengan tujuan yang ingin dicapai yaitu mewujudkan UMKM yang tangguh, mandiri dan berdaya saing.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil Dan Menengah (Disperindagkop & UKM) Kabupaten Bulungan

Kabupaten Bulungan merupakan salah satu Kabupaten yang berada di wilayah Provinsi Kalimantan Utara yang ibukotanya sama, yaitu Tanjung Selor. *Visi* Kabupaten Bulungan 2016 – 2021 adalah *Mewujudkan Kabupaten Bulungan Sebagai Pusat Pangan Yang Berbasis Industri*. Salah satu Program Pokok Pembangunan Daerah ialah *Program Pengembangan Kawasan Industri Strategis dan Mandiri, yaitu Tumbuhnya Kluster Industri Berbasis Industri Rumah Tangga atau Usaha Mikro Kecil Menengah (IRT/UMKM) dan Koperasi Didukung Kelembagaan Otorita Kluster*.

Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Disperindagkop & UMKM) Kabupaten Bulungan merupakan salah satu Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) yang secara teknis berkenaan untuk melaksanakan dan merealisasikan Program Pokok Daerah tersebut diatas, yang mempunyai tugas membantu Bupati melaksanakan urusan pemerintah yang menjadi kewenangan daerah dan tugas pembantuan di bidang Perindustrian, Perdagangan, dan Bidang Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah.

Dalam memwujudkan Visi Kabupaten Bulungan, masing-masing SKPD mempunyai Visi dan Misi yang harus dicapai. Visi Disperindagkop &UMKM adalah *Tumbuhnya Agro Industri, Perdagangan, Koperasi dan*

UMKM yang kuat, mandiri, kompetitif serta berwawasan lingkungan menuju masyarakat yang adil dan beradab.

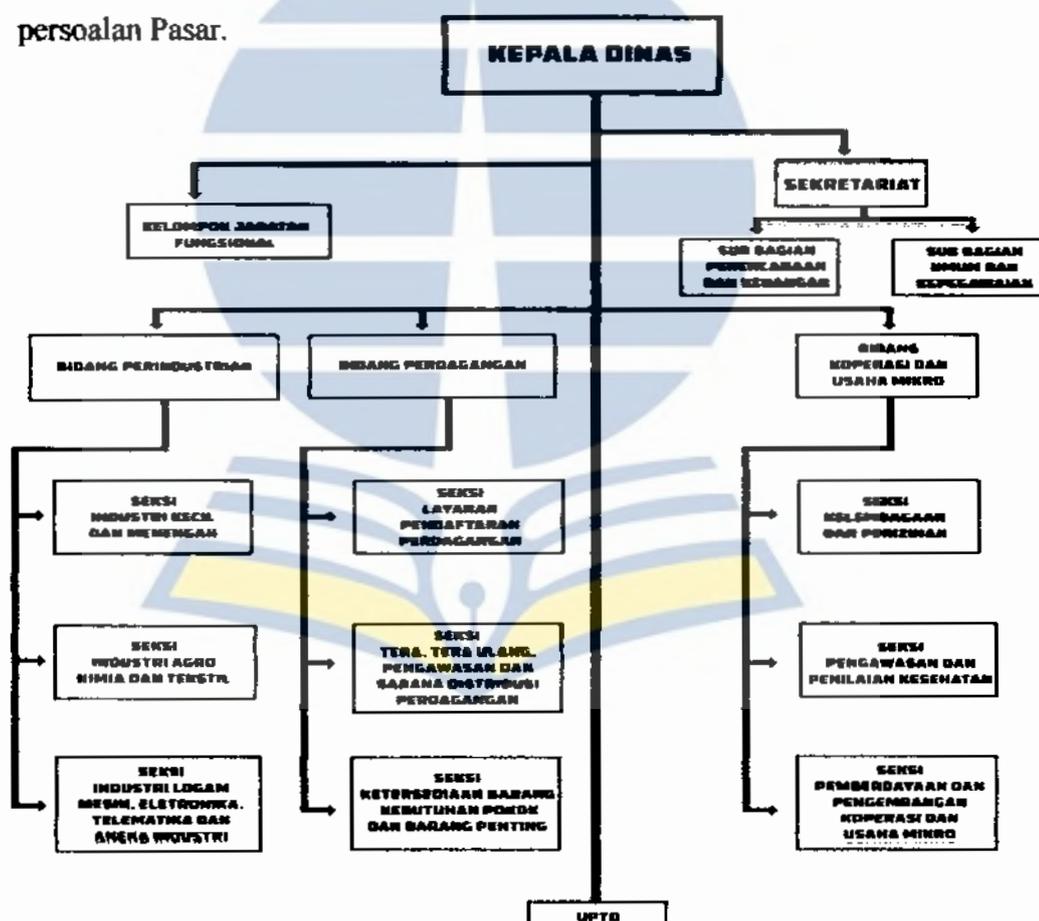
Misi Disperindagkop & UMKM Kabupaten Bulungan yaitu :

1. Memberdayakan Pelaku Usaha Sektor Agro Industri sebagai penggerak utama pembangunan ekonomi kerakyatan yang berkelanjutan dan ramah lingkungan.
2. Mengembangkan sektor industri yang bertumpu pada kemandirian dan berdaya saing.
3. Menguatkan kelembagaan perdagangan dan Meningkatkan profesionalisme pelaku usaha.
4. Pengawasan peredaran barang dan jasa serta perlindungan hak-hak konsumen.
5. Pemberdayaan Koperasi dan UMKM serta peningkatan peran aktif masyarakat dan dunia usaha.
6. Meningkatkan produktivitas dan daya saing dan kemandirian koperasi dan UMKM secara sistematis dan berkesinambungan.
7. Mewujudkan Sumber Daya Manusia yang berkualitas, berbudaya, religius yang menguasai ilmu pengetahuan.

Pada awal tahun 2017, terjadi perubahan nomenklatur di lingkungan Pemerintah Kabupaten Bulungan, istilah Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM (Disperindagkop & UMKM) merupakan nomenklatur yang berdasarkan pada Perda Nomor 10 Tahun 2013 mengalami perubahan berdasarkan Perda Kabupaten Bulungan Nomor 1 Tahun 2017 dan Peraturan Bupati Bulungan

Nomor 1 Tahun 2017 menjadi Organisasi Perangkat Daerah (OPD) dan nama Objek serta lokasi penelitian pun berganti menjadi Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Menengah (Disperindagkop & UKM).

OPD dipimpin oleh Kepala Dinas, yang dibantu oleh Sekretaris Dinas yang membawahi 2 (dua) Kepala Sub Bagian (Kasubag), Untuk urusan teknis kegiatan, OPD dilengkapi dengan 3 (tiga) Kepala Bidang dan masing-masing dibantu oleh 3 (tiga) Kepala Seksi, selain itu Dinas Perindagkop & UMKM juga memiliki 1 (satu) Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) yang mengurus persoalan Pasar.



Gambar 06.
Struktur Organisasi
Disperindagkop & UKM Kabupaten Bulungan
(Perbuk No. 1 Tahun 2017)

TUGAS POKOK DAN FUNGSI

Berdasarkan Peraturan Bupati Bulungan Nomor 50 Tahun 2016, Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah mempunyai tugas membantu Bupati melaksanakan urusan pemerintahan yang menjadi kewenangan daerah dan tugas pembantuan di bidang Perindustrian, Perdagangan, dan bidang Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Dalam melaksanakan tugasnya sebagaimana dimaksud pada ayat (1), menyelenggarakan fungsi :

- (1) Perumusan kebijakan teknis bidang perindustrian, perdagangan, koperasi dan usaha kecil dan menengah;
- (2) Pelaksanaan kebijakan teknis di bidang perindustrian, perdagangan, koperasi dan usaha kecil dan menengah;
- (3) Penyelenggaraan urusan pemerintahan dan pelayanan dan pelaksanaan tugas di bidang perindustrian, perdagangan, koperasi dan usaha kecil dan menengah;
- (4) Pelaksanaan pemantauan, pembinaan evaluasi dan pelaporan dan pelaksanaan tugas di bidang perindustrian, perdagangan, koperasi dan usaha kecil dan menengah;
- (5) Penyelenggaraan urusan administrasi dinas;
- (6) Pembinaan kelompok jabatan fungsional;
- (7) Pembinaan pelaksanaan tugas Unit Pelaksana Teknis Dinas;
- (8) Pelaksanaan tugas lain yang diberikan oleh Bupati sesuai dengan tugas dan fungsinya.

Tugas dan fungsi masing-masing bagian dan bidang Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Bulungan berdasarkan Peraturan Bupati Nomor 50 Tahun 2016 adalah sebagai berikut :

1. Sekretariat

Mempunyai tugas menyelenggarakan koordinasi pelaksanaan tugas, pembinaan, dan pemberian dukungan administrasi kepada seluruh unit organisasi di lingkungan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah.

Dalam melaksanakan tugasnya, **Sekretariat** menyelenggarakan fungsi :

- a. Pengoordinasian kegiatan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah;
 - b. Pengoordinasian penyusunan rencana, program, anggaran Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah;
 - c. Pelaksanaan urusan pengelolaan keuangan;
 - d. Pelaksanaan pengumpulan dan pengolahan data serta pemantauan, evaluasi dan pelaporan;
 - e. Pembinaan dan pemberian dukungan administrasi yang meliputi ketatausahaan, kepegawaian, kerumah tanggan, kerjasama, hubungan masyarakat, arsip dan dokumentasi;
 - f. Penataan organisasi dan tata laksana;
 - g. Koordinasi dan penyusunan peraturan perundang-undangan;
 - h. Pengelolaan barang milik/kekayaan daerah; dan
 - i. Pelaksanaan tugas lain yang diberikan oleh Kepala Dinas sesuai dengan tugas dan fungsinya.
-

(1) Sub Bagian Perencanaan dan Keuangan mempunyai tugas melakukan penyiapan penyusunan rencana, program dan anggaran, pengelolaan keuangan serta pemantauan, evaluasi dan pelaporan pelaksanaan kegiatan dilingkungan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah;

(2) Sub Bagian Umum dan Kepegawaian mempunyai tugas :

- a. Melakukan penyusunan rencana dan anggaran Subbagian Umum dan Kepegawaian;
 - b. Melakukan urusan tata usaha, persuratan dan kearsipan;
 - c. Melakukan urusan rencana kebutuhan dan usulan pengembangan pegawai;
 - d. Melakukan urusan mutasi, tanda jasa, kenaikan pangkat, kenaikan jabatan, pemberhentian dan pensiun pegawai;
 - e. Melakukan urusan tata usaha kepegawaian, disiplin pegawai, dan evaluasi kinerja pegawai serta urusan kepegawaian lainnya;
 - f. Menyiapkan bahan penyampaian Laporan Harta Kekayaan Penyelenggara Negara (LHKPN) dan Laporan Hasil Kekayaan Aparatur Sipil Negara (LHKASN);
 - g. Mengoordinasikan penyiapan bahan Reformasi Birokrasi;
 - h. Melakukan urusan rumah tangga, keamanan dan kebersihan;
 - i. Melakukan penyiapan penyusunan laporan dan administrasi penggunaan peralatan dan perlengkapan kantor;
 - j. Melakukan penyusunan Rencana Kebutuhan Barang Unit (RKBU) dan Rencana Pemeliharaan Barang Unit (RPBU);
-

- k. Melakukan penyiapan bahan penatausahaan dan inventarisasi barang;
- l. Melakukan penyiapan bahan administrasi pengadaan, penyaluran, penghapusan dan pemindah tanganan barang milik daerah;
- m. Melakukan urusan kerja sama, hubungan masyarakat dan protokol;
- n. Melakukan evaluasi kelembagaan dan ketatalaksanaan;
- o. Melakukan telaahan dan penyiapan bahan penyusunan peraturan perundang-undangan;
- p. Melakukan penyusunan laporan kegiatan Subagian Umum dan Kepegawaian; dan
- q. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Sekretaris sesuai dengan tugas dan fungsinya.

2. Bidang Koperasi dan Usaha Mikro

Mempunyai tugas merumuskan kebijakan teknis bidang koperasi dan usaha mikro, melaksanakan pemantauan, pengendalian, evaluasi, fasilitasi dan koordinasi serta pelaporan penyelenggaraan bina koperasi dan usaha mikro meliputi kelembagaan dan pengawasan, pemberdayaan dan pengembangan koperasi dan usaha mikro.

Dalam melaksanakan tugasnya, **Bidang Koperasi dan Usaha Mikro** menyelenggarakan fungsi :

- a. Penyiapan perumusan kebijakan di bidang koperasi dan usaha mikro;
- b. Verifikasi data dan jumlah koperasi yang akurat;
- c. Verifikasi data dan jumlah koperasi simpan pinjam/unit yang akurat;

- d. Pelaksanaan koordinasi dan verifikasi dokumen izin usaha simpan pinjam untuk koperasi;
 - e. Pelaksanaan koordinasi dan verifikasi dokumen izin pembukaan kantor cabang pembantu dan kantor kas;
 - f. Pelaksanaan koordinasi pembentukan koperasi, perubahan anggaran dasar koperasi dan pembubaran koperasi;
 - g. Pelaksanaan koordinasi bimbingan dan penyuluhan dalam pembuatan laporan tahunan koperasi simpan pinjam/unit simpan pinjam;
 - h. Pelaksanaan koordinasi pengawasan dan pemeriksaan koperasi wilayah keanggotaan dalam 1 (satu) daerah kabupaten;
 - i. Pelaksanaan koordinasi pengawasan dan pemeriksaan koperasi simpan pinjam/unit simpan pinjam koperasi yang wilayahnya 1 (satu) daerah kabupaten;
 - j. Koordinasi pelaksanaan penilaian kesehatan koperasi simpan pinjam/unit simpan pinjam;
 - k. Pelaksanaan koordinasi upaya penciptaan iklim usaha simpan pinjam yang sehat melalui penilaian koperasi;
 - l. Pelaksanaan koordinasi penyediaan data kesehatan koperasi simpan pinjam/unit simpan pinjam;
 - m. Pelaksanaan koordinasi penerapan peraturan perundang-undangan dan sanksi koperasi;
 - n. Pelaksanaan monitoring, evaluasi dan pelaporan pelaksanaan pemberdayaan koperasi;
 - o. Pelaksanaan pemberdayaan koperasi;
-

- p. Pengoordinasian perluasan akses pembiayaan/permodalan bagi koperasi;
- q. Pelaksana promosi akses pasar bagi produk koperasi di tingkat lokal dan nasional;
- r. Pengoordinasian pelaksanaan pembinaan dan bimbingan teknis anggota koperasi;
- s. Pengoordinasian kemitraan antar koperasi dan badan usaha lainnya;
- t. Pengoordinasian pelaksanaan pendidikan dan latihan bagi perangkat organisasi koperasi;
- u. Pengoordinasian pelaksanaan perlindungan koperasi;
- v. Pengoordinasian pemberdayaan dan perlindungan usaha mikro;
- w. Pelaksanaan promosi akses pasar bagi produk usaha mikro di tingkat lokal dan nasional;
- x. Pelaksanaan monitoring, evaluasi dan pelaporan pelaksanaan pemberdayaan usaha mikro;
- y. Pengoordinasian pendataan izin usaha mikro kecil (IUMK);
- z. Pengoordinasian pengembangan usaha mikro dengan orientasi peningkatan skala usaha mikro menjadi usaha kecil;
- aa. Pengoordinasian pengembangan kewirausahaan; dan
- bb. Pelaksanaan tugas lain yang diberikan Kepala Dinas sesuai dengan tugas dan fungsinya.

3. Seksi Pemberdayaan dan Pengembangan Koperasi dan Usaha Mikro (Seksi PPKUM)

Mempunyai tugas merumuskan pedoman dan petunjuk teknis serta program kerja, melaksanakan pembinaan, pengawasan, pemantauan, pengendalian, evaluasi, fasilitasi, koordinasi dan analisis penyelenggaraan pemberdayaan dan pengembangan koperasi dan usaha mikro.

Dalam melaksanakan tugasnya, **Seksi PPKUM** mempunyai uraian tugas yaitu :

- a. Menyiapkan bahan perumusan pedoman dan petunjuk teknis kegiatan penyelenggaraan pemberdayaan dan pengembangan koperasi dan usaha mikro;
 - b. Merencanakan pelaksanaan pemberdayaan koperasi;
 - c. Mengembangkan pelaksanaan pemberdayaan koperasi;
 - d. Mengembangkan perluasan akses pembiayaan/permodalan bagi koperasi;
 - e. Merencanakan pelaksanaan perlindungan koperasi;
 - f. Merencanakan pelaksanaan pendidikan dan latihan bagi perangkat organisasi koperasi;
 - g. Menyusun konsep pengembangan pendidikan dan latihan bagi perangkat organisasi koperasi;
 - h. Merencanakan pengembangan kewirausahaan;
 - i. Mengembangkan pemberdayaan dan perlindungan usaha mikro;
 - j. Merancang akses pasar bagi produk usaha mikro di tingkat lokal maupun nasional;
-

- k. Menganalisa data izin usaha mikro (IUMK);
- l. Menerencanakan pengembangan usaha mikro dengan orientasi peningkatan skala usaha mikro menjadi usaha kecil;
- m. Merencanakan kegiatan monitoring, evaluasi dan pelaporan pelaksanaan pemberdayaan usaha mikro kecil; dan
- n. Melaksanakan tugas lainnya yang diberikan oleh Kepala Bidang sesuai dengan tugas dan fungsinya.

Seksi PPKUM merupakan penggabungan dari Seksi UMKM dan Seksi Usaha Koperasi. Perubahan Struktur Organisasi ini diikuti dengan perubahan tugas pokok dan fungsi dari masing-masing jabatan. Selanjutnya, Bidang Koperasi dan Usaha Mikro menjadi fokus pada penelitian ini.

Pada tahun 2014, Pemerintah Kabupaten Bulungan menerima Program dan Bantuan dari Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia yaitu Program Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan UMKM atau disingkat menjadi PLUT-KUMKM, dimana program ini berupa bantuan Pembangunan Kantor dan biaya operasional untuk 3 (tiga) tahun ke depan.

Program PLUT-KUMKM adalah Program pengembangan PLUT – KUMKM yang diharapkan mampu mensinergikan dan mengintegrasikan seluruh potensi sumber daya produktif, yang dimiliki Pemerintah Pusat dan Daerah serta Stakeholder terkait dalam rangka penyediaan jasa layanan bagi pengembangan usaha KUMKM (sumber : www.plut.or.id). Selain itu, PLUT-KUMKM juga bertujuan untuk :

- (1) Mendukung pencapaian Prioritas Nasional yang terkait dengan pemberdayaan KUMKM;
-

- (2) Memperkuat peran pemda dalam memberdayakan KUMKM di daerahnya sesuai dengan amanat PP 38/2007;
- (3) Meningkatkan keterjangkauan KUMKM pada layanan pengembangan usaha;
- (4) Mensinergikan berbagai layanan usaha dalam satu atap bagi KUMKM dengan memanfaatkan sumber daya lokal dan jaringan regional/nasional;
- (5) Mendorong perkembangan, jenjang layanan pengembangan usaha di daerah;
- (6) Meningkatkan jumlah dan perluasan usaha KUMKM; dan
- (7) Mendukung peningkatan produktivitas dan daya saing KUMKM.

PLUT-KUMKM adalah lembaga yang menyediakan jasa non-finansial yang menyeluruh dan terintegrasi bagi koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah (KUMKM) untuk meningkatkan : (1) kinerja produksi, (2) kinerja pemasaran, (3) akses ke pembiayaan, (4) pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan manajemen, serta (5) kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing KUMKM.

Adapun *Visi* PLUT-KUMKM adalah *Menjadi Pusat Layanan Terpadu Yang Memampukan Koperasi dan UMKM Dalam Mengembangkan Potensi Unggulan Daerah.*

Dan *Misi* PLUT-KUMKM yaitu :

1. Menjadi Pendamping dan Pembina yang dapat memberikan solusi permasalahan KUMKM (*centre for problem solving*).

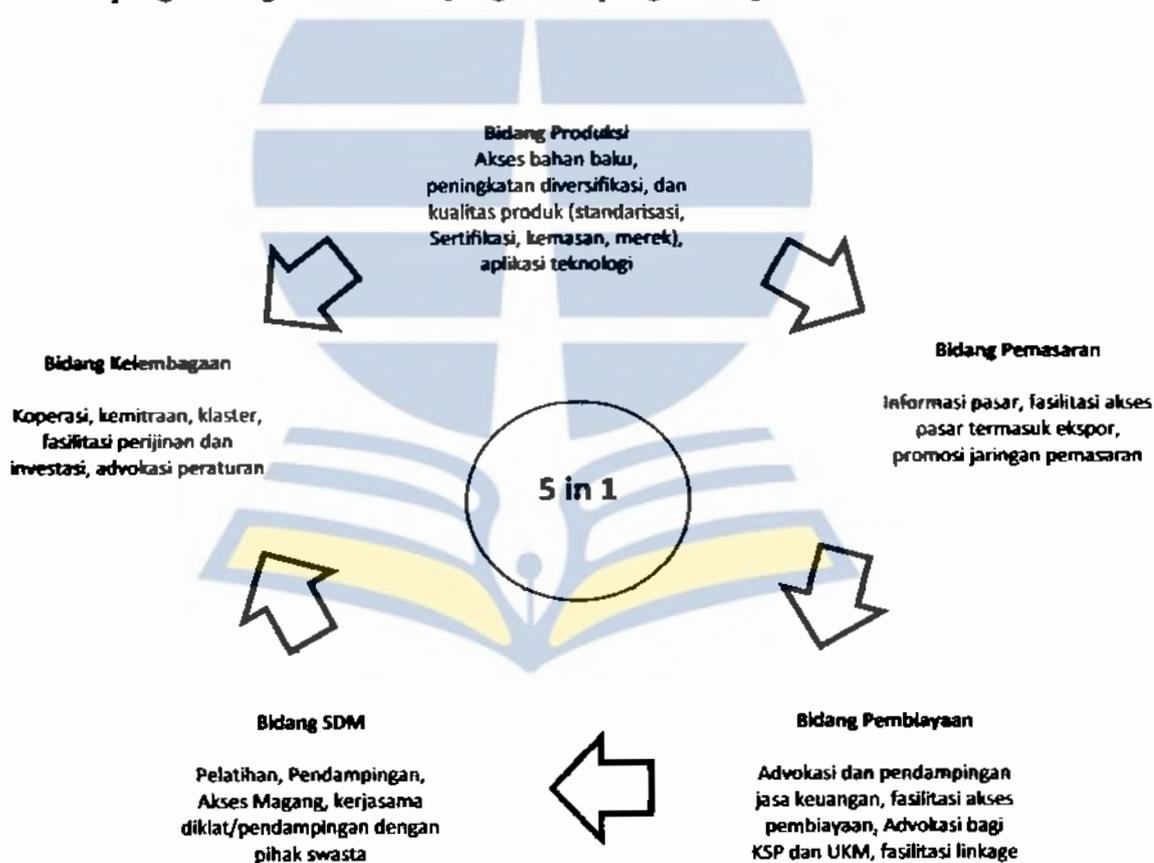
2. Menjadi Mediator dan Sumber Informasi yang dapat memberikan rujukan yang tepat pada KUMKM untuk mendapatkan solusi spesifik (*centre of referral*).
3. Menjadi Etalase dan Sumber Inspirasi yang dapat menghadirkan praktik terbaik dari pengembangan KUMKM (*centre for best practice*).

Dan pada awal Tahun 2015, Kantor PLUT–KUMKM Kabupaten Bulungan resmi beroperasi dan melaksanakan tugas pendampingan serta pembinaan terhadap KUMKM, melakukan komunikasi dan koordinasi dengan Disperindagkop & UKM dan stakeholder yang terkait dalam upaya peningkatan pertumbuhan serta kualitas daya saing KUMKM Kabupaten Bulungan.

Meskipun PLUT – KUMKM Kabupaten Bulungan memiliki kantor sendiri dan dipimpin oleh Kepala Kantor, namun tetap menjadi bagian dari Bidang Koperasi dan Usaha Mikro pada Disperindagkop & UKM Kabupaten Bulungan, sehingga dapat dikatakan bahwa PLUT–KUMKM merupakan *unit teknis* dari Dinas yang melakukan pendampingan dan pembinaan langsung terhadap KUMKM. PLUT–KUMKM dilengkapi dengan 5 (lima) Konsultan Pendamping di 5 (lima) bidang yakni :

1. Konsultan Bidang Kelembagaan meliputi : pembentukan dan pematapan kelembagaan KUMKM, fasilitasi legalitas, penguatan sentra UKM/Klaster/Kawasan, pendataan, pendaftaran dan perijinan KUMKM, advokasi perlindungan KUMKM;
 2. Konsultan Bidang SDM meliputi : pelatihan perkoperasian, kewirausahaan dan magang;
-

3. Konsultan Bidang Produksi meliputi : akses bahan baku, pengembangan produk (peningkatan kualitas, desain merek dan kemasan), diversifikasi produk, standarisasi dan sertifikasi produk, aplikasi teknologi;
4. Konsultan Bidang Pembiayaan meliputi : penyusunan rencana bisnis, proposal usaha, fasilitasi dan mediasi ke lembaga keuangan bank dan non bank, pengelolaan keuangan dan advokasi permodalan;
5. Konsultan Bidang Pemasaran meliputi : informasi pasar, promosi, peningkatan akses pasar, pengembangan IT (*e-Commerce*), serta pengembangan data *base* yangterkait pengembangan KUMKM.



Gambar 07

Lingkup Layanan PLUT – KUMKM

Peran Konsultan Pendamping PLUT–KUMKM meliputi :

- a) **Memberikan layanan pendampingan KUMKM berbasis sentra UKM;**
- b) **Menyediakan informasi jenis layanan, mekanisme pemberian layanan, dan menyusun jadwal layanan kepada KUMKM;**
- c) **Membuat basis data produk unggulan daerah, jaringan pemasaran dan sentra UKM yang diprioritaskan;**
- d) **Mengatur kegiatan konsultasi dan pendampingan KUMKM;**
- e) **Melakukan kurasi dan menentukan kriteria, target dan pola seleksi produk KUMKM yang dapat ditempatkan di Galeri PLUT–KUMKM;**
- f) **Melakukan temu bisnis dengan KUMKM;**
- g) **Memperkuat jaringan kerjasama pendampingan antar lembaga pendamping dan *stakeholder* lainnya;**
- h) **Mengembangkan kapasitas dan kompetensi secara mandiri; dan**
- i) **Melaporkan pelaksanaan tugas kepada Dinas yang membidangi Koperasi dan UKM.**

Pada bab sebelumnya telah disebutkan informan pada penelitian ini, secara garis besar informasi dan data yang dibutuhkan dibagi menjadi 2(dua) bagian yaitu data internal dan data eksternal yang masing–masing diambil dari pihak pemerintah dan pihak UMKM.

Hal ini dimaksudkan agar diperoleh informasi atau data yang berhubungan dengan kebutuhan Analisa SWOT yang meliputi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dari semua pihak yang terkait dalam penelitian ini.

B. Deskripsi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kabupaten Bulungan

Saat ini jumlah UMKM di Indonesia sebesar 62,5 juta unit usaha dan diprediksikan akan menjadi 64 juta pada tahun 2017. Kontribusinya dalam pembentukan PDB sebanyak 58,94% dan menyerap 114,80 juta tenaga kerja. Hal ini merupakan cikal bakal tumbuhnya perusahaan yang “*go international*” setidaknya ditingkat ASEAN, sehingga UMKM akan menjadi salah satu pilar ketahanan ekonomi nasional dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Bukanlah hal yang mudah untuk bisa mewujudkan UMKM yang tangguh dan handal baik ditingkat lokal, nasional maupun internasional. Pola pendampingan merupakan langkah strategis sebagai pengungkit atau pemacu untuk mewujudkan hal tersebut diatas. Berbagai layanan, pendampingan dan konsultasi bisnis bagi UMKM sudah banyak dilakukan oleh Instansi Pemerintah, swasta maupun Lembaga Swadaya Masyarakat, hal terjadi karena UMKM memiliki daya tarik dan potensi bisnis yang sangat baik dimasa akan datang, sehingga Pemerintah baik di pusat maupun di daerah berupaya untuk memaksimalkan potensi yang ada untuk mendorong tumbuhnya UMKM sebagai salah satu solusi peningkatan ekonomi daerah.

Pada umumnya UMKM di Kabupaten Bulungan masih dalam *klasifikasi Mikro* dan jumlahnya pun masih belum banyak. Jika UMKM tahun 2014 sebanyak 2.801 unit sedangkan UMKM Tahun 2015 sebanyak 3.681 artinya pertumbuhan UMKM meningkat menjadi 76,1% namun tidak ada peningkatan klasifikasi. Kepala Disperindagkop & UKM yang lama mengatakan bahwa :

“Perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan Khususnya Kecamatan Tanjung Selor sebagai Ibukota Provinsi Kaltara sudah mulai kelihatan maju. Bahkan dulu banyak pihak yang mengatakan bahwa UMKM di Bulungan sudah menggeliat..” (Wawancara, 28 Januari 2017).

Hal serupa juga disampaikan oleh Kepala Bidang Koperasi dan Usaha Mikro yang baru, mengatakan bahwa :

“Menurut saya, UMKM di Kabupaten Bulungan khususnya di wilayah Tanjung Selor cukup baik peningkatannya, dibanding dengan sebelumnya. Jumlah UMKMnya pun saya lihat semakin banyak atau bertambah, produksinya pun lebih variatif. Ini juga salah satu faktor pendukungnya yaitu karena Tanjung Selor juga merupakan Ibukota Provinsi Kaltara. Jadi hal ini menjadi dorongan dan peluang pasar bagi UMKM.” (Wawancara, 20 Januari 2017).

Dari kutipan wawancara diatas, diperoleh gambaran bahwa perkembangan pertumbuhan UMKM di Kabupaten Bulungan cukup baik. Hal ini sekaligus menunjukkan bahwa UMKM memberikan peluang bisnis yang menjanjikan di masa sekarang dan akan datang. Agar penelitian ini bisa memberikan sumbangsih saran ataupun masukan kepada Pemerintah Daerah melalui instansi teknis yaitu Disperindagkop & UKM ataupun instansi/lembaga lainnya dalam menjalankan tugasnya ataupun sebagai bahan kajian kelimuwahan yang mengarah pada upaya membentuk UMKM yang mandiri, berkualitas dan berdaya saing, maka peneliti mencoba mengkaji potensi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman UMKM melalui Analisis SWOT yang nantinya bisa digunakan dalam menyusun program kerja prioritas dan terarah untuk peningkatan kualitas dan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan.

C. Hasil dan Pembahasan

Sesuai dengan judul penelitian ini yaitu **Perencanaan Strategi Pengembangan Umkm Melalui Analisis Swot Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Kabupaten Bulungan**, maka selanjutnya peneliti akan memaparkan hasil pengumpulan data kemudian akan dianalisa dengan menggunakan metode Analisis SWOT yang akan mengacu pada rumusan masalah yaitu : Perencanaan strategis pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan; dan Upaya peningkatan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan.

1. Perencanaan Strategis Pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa dikarenakan adanya perubahan struktur, *nomenclature* dan pejabat struktural di lingkungan Disperindagkop & UKM Kabupaten Bulungan, maka agar data dan informasi yang diperoleh lengkap, maka informan pada penelitian ini pun menyesuaikan dengan perubahan tersebut. Adapun informan pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel. 2
Daftar Informan

Nama Informan	Pejabat Struktural		Klasifikasi UMKM	Keterangan
	Lama	Baru		
Drs. H. Agus Nurdiansyah	Kepala Dinas	-	-	Informan 1
H. Ajer Supriyono, SE	-	Kepala Dinas	-	Informan 2
Gerilyawansyah, SE	-	Kabid Koperasi	-	Informan 3
Galuh Rustinah, SE	Kasi UMKM	-	-	Informan 4
Ince Bakery	-	-	Menengah	Informan 5
Reny's Cake	-	-	Kecil	Informan 6
Nurul's Cake	-	-	Mikro	Informan 7

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa informan 4 (empat) yang seharusnya diisi oleh Kabid Koperasi yang lama, namun terhubung yang

bersangkutan sedang dalam Masa Persiapan Pensiun (MPP) dan secara kebetulan sedang dalam kondisi tidak sehat jasmani (sakit) maka penulis tidak memasukkan dalam daftar informan pada penelitian ini.

Pada penelitian ini, pelaku UMKM juga dilibatkan menjadi informan sesuai dengan klasifikasi UMKM, yaitu klasifikasi mikro, kecil dan menengah. Hal ini dimaksudkan agar diperoleh informasi tentang kekuatan dan peluang yang nantinya akan dikolaborasikan dengan pihak dinas untuk lebih dikembangkan kemudian kelemahan dan ancaman dikolaborasikan dengan dinas untuk menyusun langkah antisipasi, pembinaan dan pendampingan UMKM agar tidak menjadi penghambat untuk lebih berkembang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa informan UMKM merupakan langkah identifikasi faktor eksternal dinas yang dipetakan berdasarkan Analisis SWOT yang kemudian akan menjadi unsur *opportunity* (peluang) di dalam Analisa SWOT dinas. Berikut ciri-ciri UMKM berdasarkan klasifikasi mikro, kecil dan menengah, yaitu :

1) UMKM Mikro

Usaha mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan RI No. 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta) per tahun.

Ciri – ciri usaha mikro yaitu :

- Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.

- Tempat usahanya tidak menetap, sewaktu-waktu pindah.
- Belum melakukan administrasi keuangan (pembukuan sederhana)
- SDM rata-rata belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- Tingkat pendidikan relatif rendah.
- Umumnya belum memiliki akses ke perbankan
- Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan lainnya termasuk NPWP.
- Jumlah karyawan belum ada.

2) UMKM Kecil

Usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang No.9 Tahun 1995 adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah) per tahun.

Ciri-ciri usaha kecil, yaitu :

- Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap, tidak gampang berubah tetapi lebih cenderung pengembangan produk.
- Lokasi/tempat usahanya, umumnya sudah menetap, tidak berpindah-pindah dan lebih cenderung menambah tempat usahanya (buka cabang/unit penjualan).
- Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan (pembukuan sudah tertib).

- SDM memiliki pengalaman dan jiwa wirausaha yang sudah mapan.
- Sudah memiliki akses ke perbankan.
- Umumnya sudah memiliki perizinan termasuk NPWP.
- Umumnya telah melakukan kegiatan promosi namun belum terorganisir.
- Umumnya belum mempunyai Visi dan Misi yang terstruktur.
- Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planing*.
- Jumlah karyawan 5 – 19 orang

3) UMKM Menengah

Usaha menengah sebagaimana dimaksud pada Inpres No.10 Tahun 1998 adalah usaha yang bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Ciri-ciri usaha menengah, yaitu :

- Pada umumnya sudah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern. Pembagian tugasnya pun sudah jelas antara bagian administrasi, bagian produksi dan bagian penjualan/pemasaran.
- Telah menerapkan sistem pengelolaan administrasi pembukuan keuangan.
- Telah menerapkan aturan perburuhan dan asuransi kesehatan,

- SDM pada umumnya sudah terlatih dan terdidik.
- Sudah melengkapi segala persyaratan legalitas, perizinan tempat usaha, NPWP dan pengelolaan lingkungan.
- Umumnya kegiatan promosi sudah terorganisir.
- Sudah memiliki Visi dan Misi serta perencanaan pengembangan usaha (*Business Planning*).
- Jumlah karyawan antara 20 – 99 orang.

Berdasarkan paparan diatas, maka diperoleh informasi perbedaan UMKM Mikro, Kecil dan Menengah dari sudut pandang peraturan dan perundang-undangan yang berlaku. Informasi diatas, ringkasannya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel. 3

Ciri - Ciri UMKM

Ciri – ciri	Klasifikasi UMKM			Keterangan
	UMKM Mikro	UMKM Kecil	UMKM Menengah	
Legalitas Perizinan & NPWP	X	J	J	UMKM Menengah cenderung sudah menerapkan UU Pertumbuhan
Terapan Adm Keu (pembukuan)	X	J	J	
Akses Perbankan	dibawah 25jt	50jt - 500jt	500jt - 5 M	untuk program KUR
Sumber Daya Manusia (SDM)	blm terlatih & terdidik	jawa wirausaha sudah mapan	sudah terlatih & terdidik	
Kegiatan Promosi	X	blm terlatih & terdidik		
Visi & Misi Usaha	X	sudah ada tapi tidak tertulis	tertulis & diterapkan	
Perencanaan Pengembangan usaha (<i>business planning</i>)	X	belum terorganisir	terukur & terencana	
Jumlah karyawan (orang)	X	5-19 berpengalaman	20-99 terlatih & terdidik	

Sumber : <http://hendrasahakecil.blogspot.co.id/>

Pada penelitian ini, informan yang mewakili 3 (tiga) klasifikasi UMKM tersebut bergerak dibidang usaha yang sama yaitu aneka olahan makanan dan bakery. Pemilihan jenis usaha aneka olahan makanan dan bakery ini dikarenakan jenis usaha ini sedang tumbuh pesat dan menjadi *trending topic* baik dari segi penjualan konvensional maupun *online* di media sosial sehingga penulis memandang bahwa jenis usaha ini sedang sangat diminati oleh masyarakat di Kabupaten Bulungan. Informan UMKM yang dimaksud yaitu : UMKM Nurul's Cake, UMKM Renny's Cake dan Ince Bakery.

Peneliti menemukan berbagai masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Kabupaten Bulungan. Dengan menggunakan metode wawancara ke pelaku UMKM dalam hal ini diwakili oleh UMKM Nurul's Cake, UMKM Renny Cakes dan Ince Bakery masalah tersebut dapat dirangkum sebagai berikut : keterbatasan dalam hal modal kerja dan pendanaan, kesulitan-kesulitan dalam hal pemasaran dan distribusi produk, keterbatasan dalam hal informasi pasar dan peluang kedepan, keterbatasan pekerja dengan keahlian yang spesifik, biaya transportasi dan logistic (bahan baku) yang tinggi, permasalahan pengurusan perizinan dan perpajakan, peraturan-peraturan terkait usaha pemerintah daerah Kabupaten Bulungan yang belum jelas dan tidak berpihak kepada pengembangan UMKM.

Potensi-potensi tersebut diatas seharusnya melahirkan satu perencanaan strategis yang terkait upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM. Perencanaan strategis merupakan hal yang sangat

dibutuhkan sebelum merealisasikan program kerja. Perencanaan strategis pun memiliki proses dan tahapan, yang pada penelitian ini penulis menggunakan proses perencanaan strategis berdasarkan Juwono (2011), yaitu : (a) menetapkan arah dan misi organisasi; (b) memahami lingkungan internal dan eksternal; (c) merumuskan strategi; (d) mengimplementasikan strategi; (e) mengevaluasi dan mengawasi strategi. Berikut penjelasan proses perencanaan strategis pada penelitian ini :

a. Menetapkan arah dan misi organisasi

Visi Disperindagkop & UKM adalah *Tumbuhnya Agro Industri, Perdagangan, Koperasi dan UMKM yang kuat, mandiri, kompetitif serta berwawasan lingkungan menuju masyarakat yang adil dan beradab.*

Misi Disperindagkop & UKM Kabupaten Bulungan yaitu :

1. Memberdayakan Pelaku Usaha Sektor Agro Industri sebagai penggerak utama pembangunan ekonomi kerakyatan yang **berkelanjutan dan ramah lingkungan.**
2. Mengembangkan sektor industri yang bertumpu pada kemandirian dan berdaya saing.
3. Memperkuat kelembagaan perdagangan dan Meningkatkan profesionalisme pelaku usaha.
4. Pengawasan peredaran barang dan jasa serta perlindungan hak-hak konsumen.
5. Pemberdayaan Koperasi dan UMKM serta peningkatan peran aktif masyarakat dan dunia usaha.

6. Meningkatkan produktivitas dan daya saing dan kemandirian koperasi dan UMKM secara sistematis dan berkesinambungan.
7. Mewujudkan Sumber Daya Manusia yang berkualitas, berbudaya, religius yang menguasai ilmu pengetahuan.

Dalam pelaksanaan teknis, pembinaan dan pendampingan UMKM dilakukan oleh PLUT-KUMKM yang memiliki *Visi* yaitu *Menjadi Pusat Layanan Terpadu Yang Memampukan Koperasi dan UMKM Dalam Mengembangkan Potensi Unggulan Daerah*.

Dan *Misi* PLUT-KUMKM yaitu :

1. Menjadi Pendamping dan Pembina yang dapat memberikan solusi permasalahan KUMKM (*centre for problem solving*).
2. Menjadi Mediator dan Sumber Informasi yang dapat memberikan rujukan yang tepat pada KUMKM untuk mendapatkan solusi spesifik (*centre of referral*).
3. Menjadi Etalase dan Sumber Inspirasi yang dapat menghadirkan praktik terbaik dari pengembangan KUMKM (*centre for best practice*).

Visi dan Misi dari Dinas dan PLUT-KUMKM sangat jelas memiliki keterkaitan dan saling menguatkan. Selanjutnya Visi dan Misi menjadi panduan arah bagi aparatur dinas untuk menyusun program kerja yang tepat sasaran dan berkelanjutan sehingga berhasil guna dan dapat mencapai hasil sesuai dengan Visi dan Misi Dinas.

Untuk mewujudkan hal tersebut, dinas harus memiliki aparatur yang memiliki kemampuan atau kepehaman tentang arah kerja dan pola

penyusunan rencana kerja. Di bidang KUMKM harusnya memiliki aparatur yang paham akan arah pendampingan KUMKM, kemudian dituangkan dalam rencana kerja dan program kerja agar lebih terarah dan bisa mencapai target yaitu mewujudkan KUMKM yang tangguh, mandiri, berdaya saing dan profesional. Sebelum tahun 2014 dinas tidak memiliki aparatur yang memiliki kemampuan tersebut³, khususnya di Bidang Koperasi sehingga program kerja ataupun kegiatan-kegiatan yang disusun dan dilakukan bersifat parsial dan tidak berkelanjutan. Program kerja yang tidak terarah memberikan dampak lambatnya pertumbuhan KUMKM dan upaya untuk mewujudkan visi dan misi dinas pun menjadi terkendala.

Namun setelah di tahun 2014, Bidang Koperasi mendapatkan bantuan tenaga teknis pendampingan KUMKM melalui PLUT-KUMKM yang terdiri dari 5 (lima) konsultan pendamping, yang orientasi kerjanya fokus pada pembinaan dan pendampingan KUMKM. Pola kerja dinas menjadi sedikit lebih terarah dan KUMKM mulai menunjukkan perkembangan secara perlahan. Perkembangan perlahan ini disebabkan, kondisi anggaran dinas sedang menurun, sehingga program dan kegiatan pembinaan dan pendampingan tidak berjalan dengan maksimal. Paparan diatas merupakan permasalahan internal dinas yang berdampak eksternal yaitu pada perkembangan KUMKM.

Selain persoalan internal dinas, sisi pemerintah yang lain yaitu Regulasi atau produk hukum merupakan salah satu faktor pendukung perkembangan KUMKM, yang terdiri dari perizinan, dukungan akses produksi (ketersediaan bahan baku) hingga pada dukungan perluasan akses

pemasaran produk KUMKM baik lingkup lokal maupun lingkup yang lebih luas. Untuk Kabupaten Bulungan, belum ada regulasi tentang KUMKM baik itu Peraturan Daerah (Perda) maupun Peraturan Bupati (Perbup). Seharusnya regulasi tentang KUMKM sudah terbit agar *stakeholder* fokus dan mempunyai dasar yang kuat dalam menyusun program dan kegiatan yang prioritas dalam mendukung perkembangan KUMKM.

Kemudian untuk melengkapi kebutuhan data pada penelitian ini, maka penulis mencoba untuk menyandingkan dengan Visi dan Misi pelaku UMKM. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa informan dari pelaku UMKM ada 3 (tiga) yaitu :

- 1) UMKM Nurul's Cake, yang mewakili klasifikasi Mikro

UMKM Nurul's Cake merupakan salah satu UMKM aneka olahan makanan khususnya aneka kue yang cukup mendapat perhatian masyarakat. Secara manajemen perusahaan, Nurul's Cake belum memiliki perizinan dan bahkan manajemen keuangan (pembukuan) sama sekali belum diterapkan. Visi dan misi pun belum ada, karena Nurul's Cake hanya fokus pada kegiatan produksinya untuk memenuhi pesanan pelanggan. Jenis produk yang paling banyak dipesan yaitu cake hias (kue ulang tahun) dan brownis jagung. Nurul's Cake juga menerima kursus untuk pembuatan cake dan kursus menghias cake, dimana pesertanya cukup banyak dari berbagai latar belakang dan dari berbagai daerah.

Pemilik Usaha yaitu Ibu Nurul, yang saat ini mendiami rumah kontrakan. Ibu Nurul sangat mahir dalam membuat cake terutama dalam menghias cake berbahan dasar pondant yang sangat jarang pelaku usahanya di bidang tersebut. Produknya selain enak juga memiliki penampilan yang menarik. Kemahiran ini awalnya otodidak namun setelah bisa membuat cake, kemudian sering mengikuti kursus dan pelatihan untuk menambah pengetahuan, pengalaman dan kreatifitasnya. Usaha cake ibu Nurul dijalankan sendiri tanpa dibantu oleh karyawan mulai dari menyiapkan bahan baku, proses pembuatan hingga pada penjualan produknya, sehingga secara administrasi dan manajemen organisasi sama sekali belum bisa diterapkan, karena terbatas dalam waktu dan tenaga. Pola produksinya pun *by order* (berdasarkan pesanan) secara *online* namun peminatnya cukup banyak. Promosi dan penjualan secara *online* merupakan hasil pembelajaran yang diperoleh dari Konsultan PLUT-KUMKM. Kelengkapan legalitas usaha pun belum dimilikinya karena hampir setiap hari, waktunya tersita untuk kegiatan produksi dan penjualan serta mengajar kursus cake. Hasil penjualan produk per hari berkisar 1jt-1,5jt disebabkan karena keterbatasan modal dan kapasitas produksi. Tarif kursus cake dikisaran harga 1,5jt-2jt per resep per orang, karena tempat produksinya terbatas, maka peserta kursus pun hanya bisa untuk 1 (satu) orang peserta per hari. Saat kegiatan kursus cake berjalan, biasanya kegiatan produksinya dihentikan untuk sementara.

Jadi jumlah pendapatan keseluruhan dalam per bulan di kisaran Rp25juta–Rp30juta.

2) UMKM Reny's Cake yang mewakili klasifikasi Kecil

UMKM Reny's Cake merupakan salah satu UMKM aneka olahan makanan khususnya aneka kue yang cukup mendapat perhatian masyarakat. Jenis cake yang paling laris yaitu kue Donat dan cake hias (kue ulang tahun). Reny's Cake mempunyai *Visi* yaitu “menjadi pelaku usaha sukses dan terpercaya”, namun visi ini tidak tertulis atau tidak terbukukan dalam profil perusahaan. Sama seperti Ibu Nurul, Ibu Reny pemilik Reny's Cake juga memulai usahanya dengan otodidak namun setelah bisa membuat cake, kemudian sering mengikuti kursus dan pelatihan hingga ke berbagai daerah di dalam negeri untuk menambah pengetahuan, pengalaman dan kreatifitasnya dalam membuat aneka *cake*.

Reny's Cake saat ini sudah memiliki bangunan permanen milik sendiri yang berfungsi sebagai rumah produksi, penjualan (*showroom cake*) dan sekaligus sebagai tempat tinggal. Ibu Reny sangat mahir dalam membuat cake terutama dalam menghias cake yang bukan hanya memiliki penampilan yang menarik juga rasanya enak dan banyak digemari pelanggannya. Usaha cake ibu Reny dijalankan sendiri dibantu dengan 12 (dua belas) orang karyawan di bagian produksi dan di *showroom* serta telah menggunakan peralatan kerja yang cukup modern serta telah memiliki 1 (satu) unit kendaraan pribadi yang terkadang difungsikan sebagai kendaraan operasional

untuk mendukung kelancaran usaha Reny's Cake. Bagian administrasi dan manajemen organisasi ditangani langsung oleh suami dari Ibu Reny. Pola produksinya pun *by order* (berdasarkan pesanan) khusus cake tertentu, secara *online* melalui media sosial, dan penjualan langsung (*stockist*) di *showroom* Reny's Cake yang serupa dengan *mini cafe*. Sistem administrasi manajemen keuangan sudah diterapkan dan berjalan secara tertib dan ditangani oleh suami dan Ibu Reny. Hasil penjualan produk per bulannya berkisar Rp180jt–Rp220jt.

3) Ince Bakery yang mewakili klasifikasi Menengah

UMKM Ince Bakery merupakan salah satu UMKM aneka olahan makanan khususnya aneka kue, bakery dan catering yang berdiri sejak tahun 2003 hingga sekarang, dimana produk-produknya cukup mendapat perhatian masyarakat. Ince Bakery mempunyai *Visi* yaitu “menjadi perusahaan yang unggul dalam kualitas, profesional dan terpercaya dalam bidang Tata Boga”, dan *Misi* Ince Bakery, yaitu (1) mendapatkan produk yang inovatif, kreatif dan bermanfaat bagi masyarakat; (2) menjadi perusahaan jasa boga yang profesional dan berdaya saing; (3) memberikan kesempatan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang belum memiliki pekerjaan. Visi dan misi Ince Bakery ini terdapat dalam profil perusahaan dilengkapi dengan SOP proses produksinya. Jenis cake yang paling laris yaitu bolu gulung, roti (*Bakery*) dan cake hias (kue ulang tahun). Sama seperti Ibu Nurul dan Ibu Reny pemilik Reny's Cake juga memulai usahanya dengan otodidak namun setelah bisa membuat cake, kemudian sering

mengikuti kursus dan pelatihan hingga ke berbagai daerah di dalam negeri bahkan hingga ke luar negeri untuk menambah pengetahuan, pengalaman dan kreatifitasnya dalam membuat aneka *cake*.

Ince Bakery saat ini sudah memiliki bangunan permanen milik sendiri yang berfungsi sebagai rumah produksi, sebanyak 3 (tiga) unit mobil operasional dan 2 (dua) toko penjualan (*showroom cake*) di dalam kota Tanjung Selor. Ibu Since Marthina Malohing pemilik Ince Bakery termasuk salah satu pelaku usaha senior di Kabupaten Bulungan. Dan saat ini, Ibu Since sangat mahir dalam membuat *cake* terutama dalam menghias *cake* yang bukan hanya memiliki penampilan yang menarik juga rasanya enak dan banyak digemari pelanggannya. Ibu Since juga sering menjadi pemateri, instruktur ataupun motivator untuk pelatihan tata boga atau kegiatan seminar kewirausahaan baik lokal Kabupaten Bulungan maupun tingkat Provinsi Kalimantan Utara. Saat ini Ince Bakery sudah memiliki karyawan sebanyak 29 Orang yang rata-rata sudah memiliki keahlian dan pengalaman di bidangnya masing-masing. Untuk hal Sertifikat Halal, seluruh produk Ince Bakery sudah bersertifikat Halal dan Ince Bakery juga memiliki karyawan yang bersertifikat dalam hal pengawasan bahan dan pengolahan makanan Halal. UMKM Ince Bakery telah menggunakan peralatan kerja yang modern dalam kegiatan produksinya. Pola produksinya pun *by order* (berdasarkan pesanan) khusus *cake* tertentu, secara *online* melalui media sosial, dan penjualan langsung (*stockist*) di *showroom* bahkan pemasaran

produknya sudah menjangkau 3 (tiga) kabupaten tetangga. Sistem administrasi manajemen keuangan sudah diterapkan dan berjalan secara tertib dan ditangani oleh suami dibantu dengan 2 (dua) orang staf Administrasi. Hasil penjualan produk per bulannya berkisar Rp290jt–Rp315jt.

b. Memahami lingkungan internal dan eksternal

Tujuan analisis lingkungan adalah untuk dapat mengerti dan memahami lingkungan sehingga manajemen akan dapat melakukan reaksi secara tepat terhadap setiap perubahan, selain itu agar manajemen mempunyai kemampuan merespon berbagai isu kritis mengenai lingkungan yang mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap UMKM. Lingkungan eksternal yang dimaksud pada penelitian ini yaitu lingkungan yang berada diluar dinas dan didominasi oleh unsur peluang (*opportunity*) dan unsur ancaman (*threats*). Objeknya bisa jadi pelaku UMKM dan *stakeholder* lainnya sedangkan lingkungan internal didominasi unsur kekuatan (*strenght*) dan unsur kelemahan (*weakness*) yang mencakup seluruh elemen yang ada di dalam dinas.

Lingkungan Internal Dinas

Agar arah Visi dan Misi Pemerintah Daerah dapat terwujud, maka instansi teknis juga harus mempunyai Visi dan Misi yang sejalan dengan Visi dan Misi tersebut. Oleh karena itu, secara internal

Dinas harus memiliki unsur–unsur yang akan menjadi modal utama dalam menyusun dan melaksanakan Rencana dan program kerja.

Hal ini juga disampaikan oleh Kepala Dinas yang baru, bahwa :

“Anggaran tidak mendukung pak, dinas kekurangan orang yang bisa dan paham menyusun arah program kerja yang berkesinambungan pak. Dari tahun 2009 sampai tahun 2011 setau saya Dinas tidak punya staf yang punya sertifikasi atau kompetensi khusus di bidang IKM atau UKM. Tahun 2012 itu, saya sempat kirim staf 2 orang untuk ikuti pelatihan pendamping IKM namanya Shindanshi, itu pelatihannya mengadopsi kurikulum dan perkembangan IKM dari Jepang pak dan pelatihannya selama 6 bulan. Trus terakhir saya kirim lagi 2 orang awal tahun 2013 untuk ikut pelatihan itu. Tapi muncul lagi persoalan baru mas, staf yang sudah di ikutkan pelatihan kompetensi itu, rata–rata sudah menjabat eselon, tapi sudah tidak lagi di tempatkan sesuai dengan ilmu yang di perolehnya, tinggal 1 orang yang bertahan ditempat yang sesuai dengan ilmu kompetensinya” (Wawancara, 20 Januari 2017)

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa dinas sedang menghadapi masalah atau unsur kelemahan (*weakness*) yang terkait dengan sumberdaya manusia, anggaran dan program kerja, dimana hal penting yang berda di dalam tubuh dinas yang harus segera diantisipasi. Dan pernyataan diatas telah memberikan gambaran bahwa dinas telah berupaya untuk meminimalisir atau mengatasi kelemahan tersebut dan menjadi unsur kekuatan (*strenght*) yang akan menjadi unsur pendukung elemen – elemen kekuatan lainnya sehingga internal dinas akan memiliki unsur kekuatan yang lebih komplit yang dapat meminimalisir kelemahan dinas. Lebih jelas unsur internal dinas dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 1.
Kekuatan & Kelemahan (SW) Dinas

Uraian	Kekuatan (Strenght)	Kelemahan (Weakness)
Visi & Misi	Visi & misi Pemda, Dinas dan PLUT relevan dan sejalan dalam membentuk UMKM yang mandiri dan berdaya saing	
Sumberdaya Manusia	Ada 1 orang aparatur yang memiliki pemahaman pola kerja dan pola pembinaan UMKM	Kurangnya aparatur yang memiliki skill dan pemahaman tentang pembinaan UMKM Kurangnya jumlah aparatur dinas Kurangnya kegiatan pelatihan peningkatan kapasitas aparatur
Anggaran	Anggaran pembinaan & pendampingan UMKM paling banyak Rp.200jt per tahun	Belum maksimalnya penerapan alokasi anggaran untuk urusan penting dan pilihan bagi bidang koperasi & UMKM Minimnya alokasi anggaran untuk kegiatan pembinaan UMKM Minimnya bantuan anggaran yang bersumber APBN
Rencana & Program Kerja	Ada program kerja pembinaan dan pendampingan UMKM Mulai menerapkan program kerja berbasis kebutuhan UMKM	Program kerja tidak maksimal dikarenakan anggaran yang terbatas Program kerja belum terarah dengan baik (tidak berkelanjutan) Tidak ada program kerja prioritas Kurangnya inovasi dalam menyusun program kerja
Regulasi		Belum ada regulasi daerah yang mengatur ataupun yang berhubungan dengan UMKM Belum ada pola kerja dan SOP pelaksanaan pembinaan UMKM di internal dinas
Koordinasi & Kerjasama Lintas Sektoral	Kolaborasi program kerja lintas bidang di internal dinas Kerjasama lintas sektoral di lingkup pemda, perusahaan swasta, BUMN, Akademisi dan praktisi sukses.	Komunikasi dan sinkronisasi program kerja lintas Bidang di internal Dinas masih belum maksimal. Komunikasi dan kerjasama antar stakeholder dan lintas sektoral masih sangat kurang.

Seperti yang tampak pada tabel diatas, bahwa Disperindagkop & UKM sebagai instansi pemerintah memiliki **kekuatan (strenght)** yang seharusnya menjadi modal dan pondasi yang kuat dalam melakukan

pembinaan dan pendampingan terhadap UMKM agar lebih maju, mandiri, berkualitas dan berdaya saing.

Sumber daya manusia (SDM) adalah unsur utama dalam pelaksanaan program kerja dan kegiatan dinas dalam melakukan upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM. SDM yang dimaksud memiliki pemahaman dalam menyusun program kerja yang terarah sekaligus mampu mengaplikasikan dalam bentuk kegiatan.

Anggaran merupakan unsur penting bagi dinas dalam menyusun dan merealisasikan program kerja pembinaan dan pendampingan UMKM. Alokasi anggaran yang cukup dapat menghasilkan program kerja yang lebih terarah dan berkelanjutan.

Program kerja dinas, utamanya pemberian pelatihan ataupun bimtek yang berbasis kebutuhan UMKM, setelah itu sebaiknya dilakukan pemantauan dan pendampingan terhadap UMKM terkait sejauh mana penerapannya dan seperti apa dampaknya terhadap UMKM tersebut. Program ini baru saja di mulai oleh dinas melalui PLUT-KUMKM.

Regulasi seharusnya diterbitkan bukan hanya sebagai panduan atau target kerja tetapi juga bisa menjadi : (1) dasar hukum untuk mendapatkan prioritas alokasi anggaran yang cukup, (2) dasar hukum atau kebijakan lokal dalam mendukung upaya promosi dan penjualan produk UMKM, (3) dasar hukum untuk menjalin kerjasama lintas sektoral instansi pemerintah, perbankan dan pihak lainnya yang dapat membantu upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM.

Koordinasi dan kerjasama lintas sektoral seharusnya dikembangkan sebagai antisipasi dari keterbatasan anggaran untuk melakukan kegiatan pengembangan UMKM baik itu dengan membuat pelatihan, bimtek maupun dengan melakukan kunjungan pendampingan.

Namun dibalik kekuatan yang dimiliki oleh Dinas, terdapat **kelemahan (*weakness*)** dari unsur-unsur kekuatan tersebut.

Sumber daya manusia (SDM) sebagai unsur utama menyusun dan melaksanakan program kerja dan kegiatan dinas. Kenyataannya dinas tidak didukung oleh SDM yang cukup baik dari segi jumlah maupun dari segi pemahaman akan arah dan pola kerja untuk pengembangan UMKM. Kurangnya mengikuti kegiatan peningkatan kapasitas aparatur juga ikut mempengaruhi pola pikir, inovasi dan semangat kerja aparatur.

Anggaran merupakan unsur penting bagi dinas dalam menyusun dan merealisasikan program kerja pembinaan dan pendampingan UMKM. Kenyataannya Dinas dan Bidang Koperasi tidak mendapatkan alokasi anggaran yang cukup, sehingga proram kerja yang disusun tidak berkelanjutan karena menyesuaikan anggaran yang tersedia.

Regulasi yang berhubungan dengan upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM untuk mendapatkan prioritas alokasi anggaran yang cukup belum ada, Regulasi yang mendukung upaya promosi dan penjualan produk UMKM juga belum ada, Regulasi untuk menjalin kerjasama lintas sektoral instansi pemerintah, perbankan dan pihak lainnya yang dapat membantu upaya peningkatan kualitas dan daya

saingUMKM pun belum ada. Regulasi bisa juga menjadi dasar untuk mendapatkan bantuan–bantuan baik dalam bentuk kegiatan maupun bantuan langsung ke pelaku UMKM jika telah terjalin komunikasi, koordinasi dan kerjasama lintas sektoral yang baik.

Koordinasi dan kerjasama lintas sektoral belum maksimal, hal ini selain dikarenakan keterbatasan jumlah aparatur dinas, juga disebabkan keterbatasan pemahaman aparatur dan semangat kerja dalam pengembangan dan inovasi program kerja.

Selanjutnya kelemahan dinas akan mempengaruhi upaya pencapaian hasil program kerja sesuai dengan Visi dan Misi Pemerintah Daerah serta Visi dan Misi Dinas. Hal ini harus segera dibenahi, sehingga kelemahan tersebut dapat berbalik menjadi kekuatan untuk mencapai tujuan.

Dari uraian diatas, dapat dimaknai bahwa lingkungan internal dinas sebenarnya sudah memiliki kekuatan (*strenght*) untuk melakukan upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM khususnya pada regulasi serta koordinasi dan kerjasama lintas sektoral karena dapat memberikan dukungan kekuatan bagi dinas dalam menjalankan program kerja, namun jika kekuatan ini tidak dimaksimalkan, maka akan berbalik menjadi kelemahan (*weakness*) yang dapat menghambat upaya dan program kerja dinas.

Lingkungan Eksternal Dinas

Lingkungan eksternal dinas yang dimaksud merupakan lingkungan yang berhubungan dengan dua variabel yakni peluang

(opportunity) dan ancaman (threats). Peluang yang dimaksud adalah situasi atau kondisi atau kesempatan yang dimiliki baik dinas maupun UMKM untuk meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM di masa sekarang dan akan datang, sedangkan ancaman yaitu situasi atau kondisi yang tidak menguntungkan dinas atau UMKM yang jika tidak segera diatasi akan menjadi penghalang ancaman dalam peningkatan kualitas dan daya saing UMKM baik di masa sekarang ataupun akan datang. Peluang dan Ancaman dari lingkungan eksternal dinas dapat dilihat pada tabel berikut :



Tabel 5.
Peluang & Ancaman (OT) Dinas

Uraian	Peluang (Opportunity)	Ancaman (Threats)
Koordinasi & Kerjasama Lintas Sektoral	<ul style="list-style-type: none"> - Kerjasama dengan insan media cetak dan radio dalam upaya promosi produk UMKM - Kerjasama dengan instansi pemerintah lainnya dan sinergi program kerja. (regulasi, halal, iumk dll) - Kerjasama dengan perusahaan BUMN dan swasta dalam pemanfaatan dana CSR (pelatihan & Bimtek) - Kerjasama dengan stakeholder pusat dalam mengupayakan bantuan dana APBN. - Produk UMKM menembus pasar ritel lokal dan nasional 	<ul style="list-style-type: none"> - Pemasaran produk UMKM masih konvensional dan lokal. - Tanpa Regulasi, dinas & UMKM akan kesulitan untuk menembus pasar ritel lokal. - Infasi produk dari luar akan semakin besar, karena kurangnya upaya promosi produk lokal.
Sumberdaya Manusia	<ul style="list-style-type: none"> - Pemanfaatan secara maksimal PLUT-KUMKM sebagai perpanjangan tangan dinas - Kapasitas dan kualitas SDM dinas maupun UMKM harus terus ditingkatkan (digitalisasi) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kurangnya aparaturnya yang fokus dalam melakukan pembinaan UMKM. - Kurangnya jumlah aparaturnya - Kualitas SDM kurang mengakibatkan kreatifitas dan inovasi bekerja kurang yang dampak tidak ada perkembangan.
Rencana & Program Kerja Promosi & Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> - Fasilitasi mesin & rumah kemasan. - Pembentukan sentra penjualan produk UMKM - Pemanfaatan fasilitas pemasaran online (Kampung UKM Digital) - Peningkatan motivasi dan semangat serta Visi dan Misi aparaturnya dalam bekerja. - Peningkatan motivasi dan semangat serta Visi dan Misi UMKM dalam berwirausaha. 	<ul style="list-style-type: none"> - Produk dari luar akan semakin menguasai pasar karena memiliki kemasan yang lebih baik dan layak. - UMKM cenderung menggunakan kemasan "ala kadarnya" karena tidak tau arti penting kemasan. - Aparaturnya cenderung santai dan tidak ada inovasi - UMKM cenderung berada di zona nyaman dan tidak ingin lebih maju.
Regulasi	<ul style="list-style-type: none"> - Regulasi yang mendukung upaya promosi dan pemasaran produk UMKM di pasar lokal. - Regulasi yang mendukung kelengkapan legalitas UMKM seperti IUMK, Sertifikasi Halal dll. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tanpa regulasi, dinas menjadi tumpul dan tidak memiliki payung hukum dalam melakukan inovasi. - Tanpa adanya regulasi legalitas, UMKM tidak tau arti pentingnya legalitas produk dan usahanya.
Jenis Usaha Prioritas	<ul style="list-style-type: none"> - Lahirnya Produk Unggulan Daerah - Lahirnya Makanan Khas Daerah - Lahirnya Jajanan terlaris 	<ul style="list-style-type: none"> - Produk luar akan mejadi produk khas daerah (seperti Milo Malaysia, Waffer malaysia, dll) - Identitas kedaerahan di mata masyarakat dan turis tidak ada.

Seperti yang dilihat pada tabel diatas, bahwa dinas masih mempunyai peluang dan kesempatan untuk meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM tetapi disisi lain, dinas pun memiliki sejumlah ancaman atau kondisi yang tidak menguntungkan atau dampak yang timbul apabila peluang tersebut tidak dimanfaatkan dengan baik.

Komunikasi dan kerjasama lintas sektoral merupakan peluang yang sangat menguntungkan bagi dinas, karena dapat mensinergikan program kerja dengan pihak lain baik instansi pemerintah, BUMN dan swasta agar target program kerja tercapai. Hal ini juga disampaikan oleh Kepala Disperindagkop & UKM yang lama yang mengatakan bahwa :

“saya ingin agar dinas lebih mengembangkan kerjasama dengan pihak lain terutama pihak-pihak yang mempunyai Dana CSR dan instansi pemerintah lainnya bisa tingkat Kabupaten, Provinsi maupun di Kementerian, seperti kerjasama dengan PT.Telkom. karena jika bisa bersinergi, akan banyak manfaatnya bagi dinas dan UMKM, salah satunya bisa membantu mengurangi beban biaya untuk program kerja ke depannya..”

Sumberdaya manusia atau aparatur dinas saat ini sangat kurang, baik dari segi kuantitas dan kualitas. Minim kuantitas disebabkan banyaknya aparatur yang mutasi ke Pemerintah Provinsi Kalimantan Utara dan minim kualitas dikarenakan kurangnya pemberian pendidikan, pelatihan atau bimbingan teknis kepada aparatur, untuk itu dinas sebaiknya berusaha untuk bisa mengalokasikan anggaran agar aparatur dinas dapat diberikan penigkatan kapasitas dan kemampuan dalam memahami dan melaksanakan tugas dan peran dinas dalam melakukan pembinaan dan pendampingan UMKM kedepannya.

Namun jika melihat keterbatasan anggaran yang dimiliki, dinas juga dapat melakukan upaya untuk memanfaatkan PLUT–KUMKM sebagai perpanjangan tangan dinas dalam melakukan pembinaan dan pendampingan UMKM, yaitu dengan memprioritaskan alokasi anggaran kepada PLUT–KUMKM dan melibatkannya dalam menyusun rencana dan program kerja atau mengadopsi program kerja PLUT–KUMKM, sehingga SDM aparatur dinas juga mendapatkan informasi dan pengetahuan terkait pola penyusunan program kerja yang inovatif dan berkelanjutan.

Rencana dan program kerja dinas, kedepannya lebih terarah pada upaya promosi produk UMKM dan upaya membuka peluang pasar baik secara konvensional maupun secara *online*. Seperti melakukan fasilitasi kemasan, dengan memanfaatkan koordinasi dan kerjasama berbagai stakeholder, pembentukan sentra penjualan pun harus segera diwujudkan. Selain itu, upaya untuk membangun motivasi, Visi dan Misi bagi UMKM juga penting untuk dilakukan, agar UMKM semakin dinamis, kreatif dan inovatif.

Regulasi harus menjadi prioritas dinas, agar upaya-upaya yang dilakukan dapat lebih terarah, tajam dan memberikan hasil yang terukur yang selanjutnya dapat dijadikan dasar untuk melahirkan regulasi lainnya untuk memperkuat dan mendukung program kerja dinas, sehingga Regulasi bukan hanya menjadi payung hukum tetapi menjadi penentu arah dan tujuan program kerja yang ingin diwujudkan oleh dinas maupun pemerintah daerah. Regulasi juga dapat

memberikan dorongan dan motivasi baik bagi dinas maupun pelaku UMKM untuk lebih upaya dan kerja keras dalam meningkatkan daya saing UMKM.

c. **Merumuskan strategi**

Formulasi strategi melibatkan penetapan serangkaian tindakan yang tepat, guna mencapai tujuan. Formulasi strategi ini meliputi pengembangan misi bisnis, analisa SWOT: mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal serta mengukur dan menetapkan kelemahan dan kekuatan internal dan menetapkan tujuan jangka panjang.

Pada tahapan ini, pedoman pengumpulan data baik data primer maupun data sekunder meliputi :

1. Kejelasan arah dan Visi, Misi Pemerintah Kabupaten Bulungan terkait perkembangan UMKM.
2. Kejelasan target atau sasaran yang ingin dicapai, baik Pemerintah Kabupaten Bulungan maupun UMKM.
3. Skala prioritas dalam penetapan kebijakan Pemerintah Kabupaten Bulungan.

Tahapan ini merupakan penjabaran dari hasil pemetaan Analisis SWOT yang telah dilakukan sebelumnya. Pada penjelasan sebelumnya telah dipaparkan unsur SWOT yang dimaksud oleh peneliti. Unsur strategi yang dilahirkan melalui Analisis SWOT yaitu Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST dan Strategi WT yang kemudian akan dipilih berdasarkan yang paling memiliki dampak positif terhadap upaya untuk pencapaian visi, misi, sasaran dan tujuan dinas dan UMKM.

Penyusunan formulasi strategi sebagai dasar dalam menyusun kebijakan dan arah program kerja Disperindagkop & UKM Kabupaten Bulungan terhadap pengembangan UMKM. Pada penjelasan diatas, unsur–unsur strategis tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

Startegi SO

Merupakan strategi yang dilahirkan melalui penggabungan unsur Kekuatan (*Strenght*) yang dimiliki oleh pihak dinas maupun UMKM untuk menangkap peluang (*Oppotunity*) yaitu hal yang dimiliki oleh pihak UMKM yang seharusnya dapat dimanfaatkan dan dimaksimalkan melalui program kerja dinas agar UMKM dapat tumbuh dan berkualitas serta berdaya saing. Berdasarkan tabel 4 dan tabel 5 maka dapat dilihat penjelasannya sebagai berikut :

Strenght merupakan unsur kekuatan yang dimiliki dan juga merupakan unsur internal dinas yang terdiri dari Visi dan Misi, SDM, anggaran, program kerja yang telah berjalan dan koordinasi/kerjasama lintas sektoral yang telah terjalin dan terlaksana.

Oppotunity (peluang) merupakan unsur positif yang dimiliki oleh UMKM yang juga merupakan unsur eksternal dinas, yang memiliki potensi untuk dikembangkan melalui rencana dan program kerja dinas. Unsur peluang tersebut antara lain ; Visi dan Misi UMKM, produk diminati, *skill* dan kreatifitas UMKM, tumbuh dan berkembangnya produk unggulan daerah, anggaran dan program kerja dinas.

Dengan demikian, strategi SO pada penelitian ini yaitu menggabungkan antara kekuatan yang dimiliki oleh dinas dan kekuatan yang dimiliki oleh UMKM dengan peluang yang dimiliki oleh UMKM kedepannya. Strategi SO memberikan gambaran bahwa dinas memiliki unsur kekuatan yaitu program kerja, aparatur dan anggaran harus sejalan dengan kekuatan yang dimiliki oleh UMKM yaitu SDM, inovasi dan kreatifitas serta produk yang diminati oleh masyarakat luas yang jika disnergikan maka akan memberikan peluang yang besar bagi perkembangan UMKM di masa akan datang.

Strategi ini dapat dimaknai bahwa dinas harus jeli melihat peluang usaha yang akan dikembangkan. Peluang usaha/jenis usaha UMKM yang potensial selanjutnya dimasukkan dalam rencana dan program kerja pembinaan dan pendampingan UMKM oleh dinas. Hal ini bisa dimulai dari produk yang diminati oleh masyarakat, karena produk seperti ini dapat dikatakan telah memiliki pasar (peminat) yang jika dikembangkan dapat menjadi produk khas atau unggulan daerah. Pembinaan dan Pendampingan UMKM yang potensial ini sebaiknya dilakukan dengan bersinergi dengan pihak lain yang memiliki program kerja yang searah dan sejalan untuk mengembangkan perekonomian masyarakat.

Strategi WO

Merupakan strategi yang dilahirkan melalui penggabungan unsur Kelemahan (*weakness*) yang dimiliki dinas dan unsur Peluang

(*opportunity*) atau potensi positif yang dimiliki oleh UMKM. Strategi WO ini bisa juga dikatakan sebagai perpaduan potensi internal dan potensi eksternal dinas.

Weakness merupakan unsur kelemahan yang dimiliki dan juga merupakan unsur internal dinas meliputi SDM yang kurang baik secara kuantitas maupun kualitas, belum maksimalnya alokasi anggaran untuk pembinaan dan pendampingan UMKM, program kerja yang tidak terarah dan tidak inovatif, belum adanya regulasi yang mengatur tentang UMKM serta lemahnya koordinasi/kerjasama lintas sektoral yang dilakukan oleh dinas.

Opportunity (peluang) merupakan unsur positif yang dimiliki oleh UMKM yang juga merupakan unsur eksternal dinas, yang memiliki potensi untuk dikembangkan melalui rencana dan program kerja dinas. Unsur peluang tersebut antara lain ; Visi dan Misi UMKM, produk diminati, *skill* dan kreatifitas UMKM, tumbuh dan berkembangnya produk unggulan daerah, anggaran dan program kerja dinas.

Dengan demikian, strategi WO pada penelitian ini yaitu menggabungkan antara unsur kelemahan yang dimiliki dinas dengan peluang yang dimiliki UMKM kedepannya. Strategi WO ini bertujuan untuk meminimalisir kelemahan dan memanfaatkan peluang. Dinas harus dengan segera mengatasi kelemahannya, agar dapat memberikan dukungan kepada UMKM dalam memanfaatkan peluang yang ada. Salah satu solusi yang dapat segera dilakukan yaitu memanfaatkan dan memaksimalkan peran PLUT-KUMKM sebagai solusi dari

permasalahan SDM, anggaran dan program kerja yang berkelanjutan khususnya dalam hal pelaksanaan pembinaan dan pendamping UMKM.

Dari uraian diatas, strategi WO ini dapat dimaknai bahwa UMKM memiliki kekuatan dan peluang untuk dapat meningkatkan kualitas dan daya saingnya, oleh karena itu dinas harus dapat mengatasi kelemahan menjadi satu kekuatan atau paling tidak mengatasi kelemahan menjadi unsur yang mendukung potensi positif yang dimiliki UMKM.

Strategi ST

Merupakan strategi yang dilahirkan melalui penggabungan unsur kekuatan (*strenght*) merupakan unsur kekuatan yang dimiliki dan juga merupakan unsur internal dinas dan ancaman (*threats*) merupakan unsur eksternal dinas yang mempunyai kemungkinan menjadi penghalang jika tidak segera diantisipasi.

Strenght unsur kekuatan yang dimiliki dinas terdiri dari Visi dan Misi, SDM, anggaran, program kerja yang telah berjalan dan koordinasi/kerjasama lintas sektoral yang telah terjalin dan terlaksana.

Threats unsur ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal dinas yang mengganggu stabilitas produk UMKM lokal terdiri atas adanya infasi produk luar karena produk memiliki kemasan, promosi dan harga yang lebih baik dibanding produk lokal.

Dengan demikian, strategi ST pada penelitian ini yaitu menggabungkan antara kekuatan yang dimiliki dinas dalam mengantisipasi ancaman yang akan menjadi penghambat tumbuhnya daya saing produk UMKM lokal. Dinas harus segera mengatasi infasi produk luar yaitu dengan mengadakan mesin kemasan dengan dan mempertajam program kerja yang sudah berjalan agar lebih aplikatif dan berkelanjutan. Solusi pengadaan mesin kemasan bisa dengan jalan menjalin kerjasama dengan berbagai pihak yang didasari regulasi yang sifatnya mensinergikan program kerja lintas sektoral namun tetap memberikan manfaat kepada UMKM. Solusi berikutnya yaitu dinas mendorong lahirnya regulasi yang berpihak pada produk UMKM lokal, hal ini dapat mengurangi infasi produk dari luar daerah.

Strategi WT

Merupakan strategi meminimalisir kelemahan untuk menghindari ancaman. *Weakness* merupakan unsur kelemahan yang dimiliki dan juga merupakan unsur internal dinas meliputi SDM yang kurang baik secara kuantitas maupun kualitas, belum maksimalnya alokasi anggaran untuk pembinaan dan pendampingan UMKM, program kerja yang tidak terarah dan tidak inovatif, belum adanya regulasi yang mengatur tentang UMKM serta lemahnya koordinasi/kerjasama lintas sektoral yang dilakukan oleh dinas. *Threats* unsur ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal dinas yang mengganggu stabilitas produk UMKM lokal terdiri atas adanya infasi produk luar karena

produk memiliki kemasan, promosi dan harga yang lebih baik dibanding produk lokal.

Strategi WT pada penelitian ini yaitu penggabungan unsur kelemahan dan unsur ancaman yang bertujuan untuk meminimalisir kelemahan internal dinas agar ancaman tidak menjadi faktor penghambat. Kelemahan dinas harus segera diatasi seperti memaksimalkan program kerja yang berkelanjutan yang didukung dengan pola penganggaran yang cukup, meningkatkan koordinasi/kerjasama lintas sektoral sebagai salah satu solusi untuk persolan kekurangan anggaran dan SDM serta mendorong lahirnya regulasi yang berpihak pada UMKM lokal.

d. Mengimplementasikan strategi

Yang dimaksud dengan mengimplementasikan strategi pada penelitian ini yaitu menggerakkan dinas untuk menempatkan strategi yang telah diformulasikan dalam bentuk tindakan nyata melalui program kerja yang dibarengi dengan antusias, disiplin dan komitmen ke arah pencapaian tujuan program kerja dinas. Strategi-strategi yang diperoleh dari penggabungan atau elemen kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) baik unsur internal dinas maupun eksternal dinas merupakan bagian perencanaan strategis harus diimplementasikan secara baik, agar dapat memberikan hasil yang maksimal sesuai dengan target dan tujuan yang ingin dicapai. Adapun perencanaan strategi yang dihasilkan pada penelitian yaitu :

Strategi SO yang menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut peluang. Meskipun kondisi dinas saat ini sedang mengalami defisit anggaran dan kekurangan SDM, namun dinas masih dapat memaksimalkan anggaran yang ada yang dituangkan dalam program kerja yang lebih terarah dan berkelanjutan serta dengan lebih mengembangkan koordinasi dan kerjasama lintas sektoral seperti yang telah dilakukan sebelumnya.

Strategi WO yang meminimalkan kelemahan untuk merebut peluang, artinya banyak peluang yang dapat diraih tetapi tidak ditunjang dengan kekuatan yang memadai. UMKM memiliki kekuatan dan peluang untuk bisa lebih baik, dan dinas memiliki peran penting untuk dapat memberikan dukungan secara maksimal agar peluang untuk meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM dapat terealisasi. Salah satu solusinya yaitu melakukan pembinaan dan pendampingan yang intens serta dukungan program kerja yang terarah dan anggaran yang memadai. Untuk hal pembinaan dan pendampingan dapat dilakukan dengan pemanfaatan PLUT-KUMKM yang mempunyai tugas pokok melakukan pendampingan dan pembinaan UMKM dan juga dengan mengembangkan koordinasi serta kerjasama lintas sektoral khususnya dalam hal fasilitasi mesin kemasan.

Strategi ST yang disusun dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi. Ancaman merupakan kondisi yang jika segera diantisipasi maka akan menimbulkan gangguan atau hambatan di masa akan datang. Produk

UMKM harus lebih gencar untuk dipromosikan agar semakin dikenal dan semakin luas akses pemasarannya. Dengan begitu infasi produk dari luar dapat ditekan. Upaya untuk memperluas promosi dan akses pemasaran bisa terlaksana dengan menjalin kerjasama dengan berbagai pihak dengan mensinergikan program kerja, hal ini dapat membantu menghemat anggaran terutama dengan menjalin kerjasama dengan pihak-pihak yang memiliki program dan dana *Coorporate Social Responsibility* (CSR). Program kerja yang mendorong terbentuknya produk unggulan daerah juga merupakan salah satu upaya yang harus dilakukan oleh dinas untuk memperkuat minat dan kebanggaan masyarakat setempat.

Strategi WT merupakan strategi yang disusun dengan meminimalisir kelemahan dan menghindari ancaman. Strategi ini bisa juga disebut sebagai strategi bertahan, pihak dinas cukup mengeliminasi kelemahan yang berhubungan dengan ancaman kemudian mendorong atau mendukung potensi positif yang dimiliki UMKM, maka strategi ini sudah dapat direalisasikan. Jika strategi SO dan strategi ST dapat diimplementasikan dengan baik, maka strategi WT ini cenderung dengan sendiri akan teratasi sedikit demi sedikit. Dan dengan melihat kondisi dinas saat ini dengan segala kelemahan yang dimiliki, maka langkah awal yang sebaiknya dilakukan oleh dinas yaitu dengan mengembangkan kerjasama dengan berbagai pihak dan mensinergikan program kerja dengan pihak lain agar tujuan dapat tercapai secara maksimal.

e. Mengevaluasi dan mengawasi strategi

Evaluasi dan pengawasan strategi merupakan tahap terakhir di dalam proses strategi. Pada dasarnya evaluasi strategi mencakup 3 hal, yaitu:

1. Mereview faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar bagi strategi yang sedang berlangsung,
2. Mengukur kinerja yang telah dilakukan, dan
3. Mengambil berbagai tindakan perbaikan. Evaluasi strategi sangat diperlukan sebab keberhasilan UMKM dewasa ini tidak menjadi jaminan keberhasilan UMKM di masa yang akan datang.

Strategi yang dilahirkan pada penelitian ini juga merupakan bagian dari evaluasi strategi dan program kerja yang sudah berjalan saat ini, yang kemudian dianalisa agar melahirkan perencanaan strategi yang baru dengan harapan lebih terarah dan dapat mencapai hasil yang lebih maksimal. Karena strategi bukanlah hal yang bersifat statis, tetapi strategi yang baik sebaiknya strategi yang bisa menyesuaikan dengan perubahan lingkungannya baik internal maupun eksternal. Strategi yang jitu adalah yang lahir melalui analisa kemudian diimplemmentasikan dan selanjutnya dievaluasi untuk mendapatkan informasi dan data tentang dampak kemajuan dari strategi tersebut.

Berdasarkan data dan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa kondisi dinas baik itu kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) baik unsur internal dinas maupun eksternal dinas dikatakan bahwa startegi dinas yang diterapkan sudah saatnya untuk dirubah atau diganti, agar dinas dapat

berperan lebih aktif lagi dalam meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan. Strategi yang dilahirkan melalui penelitian ini bukan rujukan yang berlangsung untuk selamanya tetapi disarankan agar setelah diterapkan, dinas kembali melakukan evaluasi untuk mengukur sejauh mana strategi memberikan kontribusi dalam upaya pencapaian tujuan program kerja dinas.

2. Strategi Pengembangan UMKM dalam Upaya Peningkatan Daya Saing di Kabupaten Bulungan

Strategi pengembangan UMKM dalam rangka upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan, Dinas mempunyai peran penting yang harus dimaksimalkan dengan segala potensi yang dimiliki untuk meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan. Potensi tersebut meliputi anggaran, SDM (aparatur), regulasi yang mendukung munculnya kerjasama lintas sektoral. *Anggaran*, yang dimaksud adalah dukungan anggaran yang proporsional dari dinas dan pemerintah daerah dalam menyusun program kerja yang lebih terarah dan berkualitas.

SDM (aparatur), yang dimaksud adalah yang memiliki kemampuan ataupun kepehaman dalam bidang pembinaan dan pendampingan UMKM.

Regulasi, yang dimaksud adalah dukungan peraturan-peraturan yang berlaku di daerah yang sifatnya lebih memudahkan dinas terkait ataupun pelaku KUMKM dalam meningkatkan kualitas dan daya saing usaha.

Kerjasama lintas sektoral, sebagai perpanjangan tangan pemerintah daerah, dinas berada diposisi yang sangat strategis, posisi dimana

seharusnya bisa merangkul banyak pihak untuk menjalankan rencana dan program kerja dinas dan pemerintah daerah.

Yang dimaksud dengan pengembangan UMKM dalam rangka upaya peningkatan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan pada penelitian ini yaitu program kerja dinas yang telah dilaksanakan dan telah memberikan perubahan bagi UMKM. Perkembangan UMKM sebelum tahun 2013 sangat lambat, saat dilakukan wawancara Kepala Dinas yang baru menyampaikan :

“...semasa yang dulu, perkembangannya sangat lambat. Orangnya (pelakunya) yang sangat sedikit, walaupun ada yang baru, jarang bertahan lama..” (Wawancara 20 Januari 2017)

Dan saat ditanyakan penyebabnya dari hal tersebut diatas, selanjutnya Kepala Dinas yang baru mengatakan bahwa :

“...trus dari dinas program kerjanya tidak berlanjut (berkesinambungan), jika dinas melaksanakan pelatihan, kesannya hanya sekedar buat kegiatan biasa tanpa ada tindak lanjutnya” (Wawancara 20 Januari 2017)

Penyebab lain dari kondisi tersebut juga disampaikan bahwa :

“...anggaran tidak mendukung pak, dinas juga kekurangan orang yang bisa dan paham menyusun arah program kerja yang berkesinambungan..” (Wawancara 20 Januari 2017)

Selain paparan kondisi diatas, *regulasi* merupakan hal pendukung yang peran dan keberadaannya sangat dibutuhkan dalam melakukan pengembangan UMKM dalam rangka upaya peningkatan daya saing UMKM. Hal ini disampaikan Kepala Bidang Koperasi dan Usaha Mikro yang baru bahwa :

“..sepanjang yang saya tau ya pak, sampai saat ini belum ada regulasi tentang UMKM, kecuali izin-izin usaha untuk UMKM tapi

itu kan hanya menjalankan atau meneruskan kebijakan dari pusat pak. Ada juga Izin Usaha Mikro Kecil atau IUMK yang Perbup nya sudah dikeluarkan Tahun 2015 kemarin. IUMK juga bukan kebijakan dari Pemkab Bulungan, itu merupakan kebijakan dari Kementerian Koperasi yang harus dilaksanakan di daerah.” (Wawancara 20 Januari 2017)

Dari keempat kutipan wawancara diatas dapat digambarkan bahwa sebelum tahun 2013 strategi pengembangan UMKM dalam rangka upaya peningkatan kualitas dan daya saing belum berjalan dan memberikan hasil maksimal dikarenakan oleh faktor anggaran dan SDM dinas dan hingga saat ini regulasi tentang UMKM pun belum ada. Dengan kondisi seperti ini, Dinas seharusnya melakukan evaluasi program kerja sebagai upaya untuk memberikan perbaikan kedepannya. Seperti penjelasan sebelumnya evaluasi pada dasarnya mencakup 3 (tiga) hal, yaitu :

- A. Mereview faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar bagi program/strategi yang sedang berlangsung,
- B. Mengukur kinerja yang telah dilakukan, dan
- C. Mengambil berbagai tindakan perbaikan. Evaluasi strategi sangat diperlukan sebab keberhasilan UMKM dewasa ini tidak menjadi jaminan keberhasilan UMKM di masa yang akan datang.

Namun sejak hadirnya PLUT–KUMKM kondisi tersebut perlahan membaik. Hal ini disampaikan oleh Kepala Dinas yang lama yang mengatakan bahwa :

“..terhitung mulai pertengahan 2015 s/d 2016 perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan Khususnya Kecamatan Tanjung Selor sebagai Ibukota Provinsi Kaltara sudah mulai kelihatan maju. Bahkan dulu banyak pihak yang mengatakan bahwa UMKM di Bulungan sudah menggeliat. Ini juga berkat hadirnya PLUT–KUMKM, yang memang fokus terhadap pembinaan dan pendampingan UMKM. Karena PLUT hadir disaat dinas

kekurangan aparatur (banyak yang mutasi ke pemprov kaltara) dan kekurangan anggaran..”(Wawancara, 28 Januari 2017)

Penjelasan diatas memberikan gambaran bahwa Dinas mendapatkan bantuan program kerja yang sejalan dengan pengembangan UMKM dalam rangka upaya peningkatan kualitas dan daya saing. Hal ini disebabkan oleh penerapan pola pendampingan dan pembinaan UMKM yang dilakukan oleh PLUT–KUMKM yang berkesinambungan dan menyesuaikan dengan perkembangan teknologi. Keterangan ini diperoleh dari wawancara dengan Kabid Koperasi & Usaha Mikro yang baru mengatakan sebagai berikut :

“Pola kerja PLUT pun berkesinambungan dan lebih menyesuaikan dengan perkembangan teknologi yang memang sudah seharusnya dinas melakukan hal seperti itu, jadi PLUT ibaratnya yang mengawali dinas untuk terus melakukan inovasi program kerja” (Wawancara, 20 Januari 2017).

Dari data yang diperoleh dinas dan buku laporan Tahun 2015 dan 2016 serta buku laporan bulanan kegiatan konsultan PLUT–KUMKM didapatkan informasi (dokumentasi terlampir) bahwa PLUT–KUMKM mengawali tahun 2015 dengan menjalin kerjasama dengan PT. Telkom Witel Kaltara dalam mendukung akses perluasan promosi dan pemasaran berbasis digital. Dari kerjasama ini, kemudian berkembang menjadi luas dan akhirnya kerjasama itu dilanjutkan dengan membentuk Kampung UKM Digital (KUD). Kerjasama ini berjalan dengan baik, dengan memberikan pelatihan IT (Informasi dan Teknologi) dalam mendukung pemasaran produk UMKM yang mendapatkan respon positif oleh pelaku usaha di Kabupaten Bulungan. Keseluruhan kegiatan tersebut dibiayai oleh PT. Telkom Witel Kaltara sebagai buah kerjasama dan sinergi program kerja dengan PLUT–KUMKM. Dan pada tanggal 17 Agustus 2016

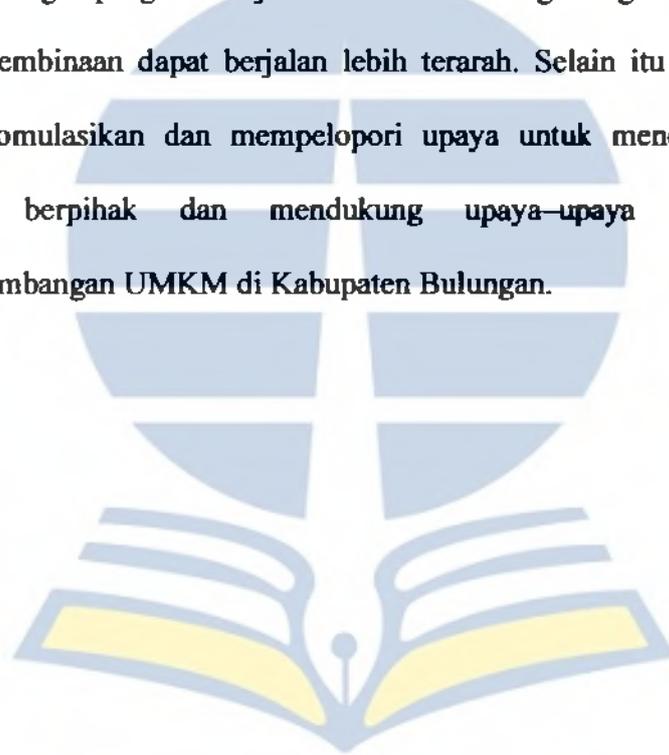
PT. Telkom Witel Kaltara memberikan penghargaan *Smart City Nusantara (SCN)* kepada Pemerintah Kabupaten Bulungan yang diserahkan pada Upacara Kemerdekaan RI yang Ke- 71 dan diterima langsung oleh Bupati Bulungan. Kerjasama ini juga menuai penghargaan dari Menteri KUKM RI yang diterima langsung oleh Kepala Dinas di Jakarta pada tanggal 27 Februari 2017, hal ini membuktikan bahwa program kerja dinas berjalan dengan baik dan telah memberikan hasil cukup menggembirakan.

Diakhir tahun 2016, PLUT-KUMKM menjalin kerjasama dengan Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara (FE-UNIKAL) untuk pengembangan *Business Center* dan menjalin kerjasama dengan perusahaan batubara yaitu PT. PKN dalam hal penyaluran dana CSR untuk kegiatan Higienisasi UKM pengolah dan penjamah makanan. Dan pada awal tahun 2017 PLUT-KUMKM bekerjasama FE-UNIKAL serta PT. PKN menggelar kegiatan “Expo Kuliner Bulungan dan Seminar Higienisasi Olahan Makanan” yang dilaksanakan di lingkungan kampus Unikal dengan pembiayaan seluruhnya ditanggung oleh pihak alokasi dana CSR PT. PKN. Peran aktif PLUT-KUMKM dalam mengembangkan program pendampingan dan pembinaan UMKM dengan pola mensinergikan program kerja serta menjalin kerjasama lintas sektoral telah memberikan dampak positif sekaligus gambaran bahwa anggaran dan SDM (aparatur) tidak lagi faktor penghambat dalam melakukan upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM.

Kerjasama lintas sektoral ini sangat penting peranannya sebab memungkinkan program kerja berjalan dengan lebih terarah karena

disusun dan dilaksanakan dengan banyak pihak yang sama-sama memiliki komitmen yang kuat untuk upaya peningkatan kualitas dan daya saing UMKM.

Dari uraian dan paparan diatas, dapat dimaknai bahwa upaya dinas untuk meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM sudah berjalan cukup baik dimana PLUT-KUMKM sebagai lokomotif pergerakannya, selanjutnya dinas dapat melakukan evaluasi dan mensinergikan program kerja dengan program kerja PLUT-KUMKM agar kegiatan pendampingan dan pembinaan dapat berjalan lebih terarah. Selain itu dinas pun dapat memformulasikan dan memelopori upaya untuk menerbitkan regulasi yang berpihak dan mendukung upaya-upaya terkait dengan pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisis yang telah diuraikan di bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini bahwa sebagai berikut;

1. Perencanaan Strategis Pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan

Dari pembahasan sebagaimana disebutkan pada BAB IV dengan menggunakan 5 (lima) tahapan perencanaan strategis yang mencakup aspek penetapan arah, pemahaman lingkungan internal dan eksternal, perumusan strategi, implementasi strategi dan evaluasi implementasi strategi, pada umumnya belum berjalan dengan maksimal. Namun ada hal menyangkut tentang pengoptimalan lingkungan internal dan eksternal yang harus lebih ditingkatkan. Dari hasil analisis diatas dengan menggunakan tahapan perencanaan strategis menurut Juwono (2011) dapat disimpulkan sebagai berikut :

Menetapkan arah dan misi organisasi ; arah atau Visi dan Misi dinas maupun PLUT-KUMKM saling memiliki keterkaitan dan saling menguatkan sebagai panduan arah program kerja yang ingin dicapai yaitu mewujudkan UMKM sebagai Potensi Unggulan Daerah yang mandiri, Kompetitif dan berdaya saing.

Memahami lingkungan internal dan eksternal; tahapan ini mengurai unsur yang dibutuhkan dalam Analisis SWOT dimana lingkungan internal terdiri dari SW yang berasal dari lingkungan dinas OT berasal dari luar lingkungan dinas atau lingkungan UMKM. Dimana unsur SW terdiri dari Visi dan Misi, SDM (aparatur), Anggaran, Program Kerja, Regulasi dan Kerjasama Lintas Sektoral sedangkan unsur OT sama dengan SW hanya ada tambahan yaitu Jenis Usaha Prioritas.

Merumuskan strategi

Pada tahapan ini menggunakan alat Analisis SWOT yang kemudian melahirkan strategi SO, strategi WO, strategi ST dan strategi WT.

Strategi SO yaitu Peluang usaha/jenis usaha UMKM yang potensial selanjutnya dimasukkan dalam rencana dan program kerja pembinaan dan pendampingan UMKM oleh dinas. Hal ini bisa dimulai dari produk yang diminati oleh masyarakat, karena produk seperti ini dapat dikatakan telah memiliki pasar (peminat) yang jika dikembangkan dapat menjadi produk khas atau unggulan daerah. Pembinaan dan Pendampingan UMKM yang potensial ini sebaiknya dilakukan dengan bersinergi dengan pihak lain yang memiliki program kerja yang searah dan sejalan untuk mengembangkan perekonomian masyarakat.

Strategi WO yaitu memanfaatkan dan memaksimalkan peran PLUT-KUMKM sebagai solusi dari permasalahan SDM, anggaran dan program kerja yang berkelanjutan khususnya dalam hal pelaksanaan pembinaan dan pendampingan UMKM.

Strategi ST yaitu Selain Solusi pendampingan dan pembinaan UMKM dengan bekerjasama dengan pihak lain harus lebih ditingkatkan, Solusi berikutnya yaitu dinas mendorong lahirnya regulasi yang berpihak pada produk UMKM lokal, hal ini dapat mengurangi infasi produk dari luar daerah

Strategi WT yaitu memaksimalkan program kerja yang berkelanjutan yang didukung dengan pola penganggaran yang cukup yang mendukung program pendampingan dan pembinaan UMKM. Mengembangkan kerjasama lintas sektoral serta mendorong terbitnya regulasi yang mendukung upaya pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan.

Mengimplementasikan strategi

Strategi yang telah diimplementasikan oleh dinas selama ini sudah cukup baik, namun masih perlu untuk ditingkatkan. Strategi-strategi yang dihasilkan pada penelitian ini diharapkan dapat diimplementasikan utamanya upaya memaksimalkan peran PLUT-KUMKM dalam melakukan pendampingan & pembinaan UMKM serta, menjalin kerjasama dengan stakeholder yang lain dan bersinergi sehingga program kerja tetap berjalan sebagai solusi dari kekurangan anggaran dan aparatur.

Mengevaluasi dan mengawasi strategi

Strategi yang dilahirkan pada penelitian ini juga merupakan bagian dari evaluasi strategi dan program kerja yang berjalan saat ini dan

sudah cukup baik, yang kemudian analisa agar melahirkan perencanaan strategi yang baru dengan harapan lebih terarah dan dapat mencapai hasil yang lebih maksimal.

2. Strategi Pengembangan UMKM dalam Upaya Peningkatan Daya Saing di Kabupaten Bulungan

Upaya dinas untuk meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM sudah berjalan cukup baik dimana PLUT-KUMKM sebagai lokomotif pergerakannya, selanjutnya dinas dapat melakukan evaluasi dan mensinergikan program kerja dengan program kerja PLUT-KUMKM agar kegiatan pendampingan dan pembinaan dapat berjalan lebih terarah. Lebih meningkatkan kerjasama lintas sektoral sebagai solusi dari permasalahan kekurangan anggaran dan kekurangan aparatur. Selain itu dinas pun dapat memformulasikan dan memelopori upaya untuk menerbitkan regulasi yang berpihak dan mendukung upaya-upaya terkait dengan pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan.

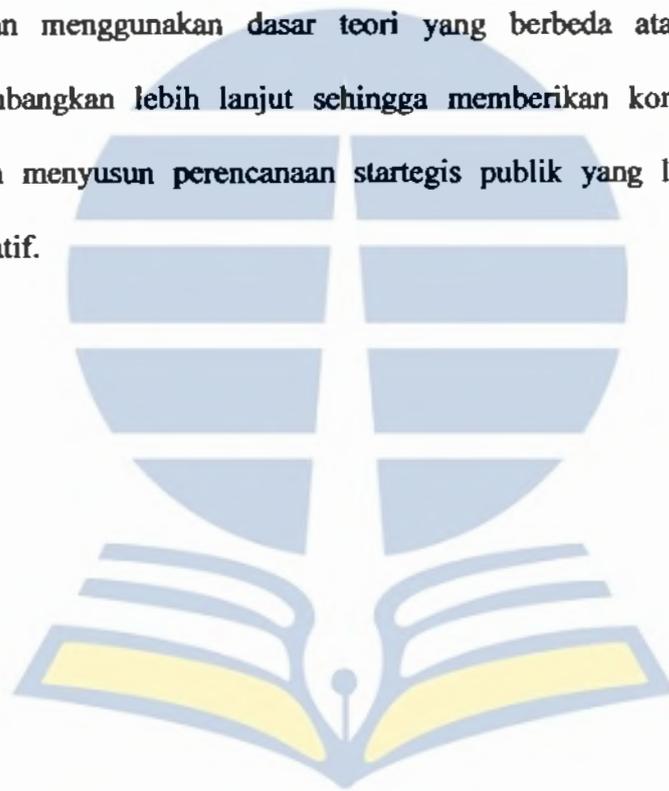
B. Saran

Adapun saran yang diajukan peneliti sebagai berikut:

Secara praktis, Disperindagkop & UKM Kabupaten Bulungan segera membuat *roadmap* yang meliputi tahapan perencanaan strategis dalam menyusun rencana dan program kerja yang lebih terarah dan terukur sehingga memberikan hasil yang lebih maksimal, menyiapkan rancangan regulasi terkait pengembangan UMKM minimal yang sifatnya taktis, dapat

dalam bentuk Peraturan Bupati yang meliputi: menumbuh kembangkan iklim pengembangan UMKM, dasar hukum untuk mendapatkan prioritas alokasi anggaran, dasar hukum mendukung upaya pemasaran (promosi) dan perluasan pasar bagi produk-produk UMKM dan peraturan menyangkut kerjasama lintas sektoral atau mitra strategis dalam pengembangan kualitas dan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan.

Secara teoritis, diharapkan dikemudian hari ada penelitian yang sama dengan menggunakan dasar teori yang berbeda atau penelitian ini dikembangkan lebih lanjut sehingga memberikan kontribusi keilmuan dalam menyusun perencanaan startegis publik yang lebih terarah dan aplikatif.



DAFTAR PUSTAKA

- Adiningsih, Sri., (2005) *Regulasi Dalam Revitalisasi Usaha Kecil Dan Menengah Di Indonesia*, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta
- Agustino, Leo. 2016. *Dasar-dasar Kebijakan Publik*, Penerbit Alfabeta, Bandung
- Allison, Kaye. 2005. *Perencanaan Strategis Bagi Organisasi Nirlaba*. Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.
- Barker III, V. I. and I. M. Duhane (1997). "Strategic Change in the Turnaround Procces: Theory and Empirical Evidence" *Strategic Management Journal* 18: pp. 13-138.
- Hitt, Michael A, Ireland, R Duane, dan Hoskisson, Robert E. 2001. *Perencanaan strategis: Daya Saing dan Globalisasi; Konsep*. Salemba Empat. Jakarta.
- Juwono Onny, 2011, *Petunjuk Praktis Penyusunan Balanced ScoreCard Menuju Organisasi Yang Berfokus Pada Strategi*, Gramedia, Jakarta
- Lawrence R. Jauch dan William F. Glueck, 1997, *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*, Edisi Ketiga, Erlangga, Jakarta.
- Lynch Richard (2000), *Strategis Management*, Seventh Edition, Pearson Education Limited, United Kingdom.
- Muhammad, Suwarsono. Edisi Kelima, 2013. *Perencanaan strategisk, Konsep dan Alat Analisis*. UPP STIM YKPN Indonesia, Yogyakarta.
- Moleong., Lexy. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Porter, Michael E. 1994. *Keunggulan Bersaing Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Cet.1. Binarupa Aksara. Jakarta.
- Pearce, John A. Dan Richard B. Robinson. 1997. *Manajemen Strategik: Formulasi, Implementasi dan Pengendalian. Jilid 1*. Binarupa Aksara. Jakarta
- Pears Jhon A, Robinson Richard Jr. 2008. *Manajemen Strategis*. Salemba Empat, Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2013. *Teknik Membedah Kasus Bisnis: Analisis SWOT, Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rangkuti, Freddy, 2001, *Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisa Kasus*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
-

- Rangkuti, Freddy. 2012. *SWOT Balance Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat Yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja dan Resiko*. PT. Gramedia Pustaka Umum, Jakarta.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Alfabeta, Bandung.
- Wilantara, Rio F, Susilawati, 2016. *Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM, Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM Nasional di Era MEA*. PT. Refika Adiatma, Bandung.
- Wheelen Thomas L and Hunger J. David (2004), *Strategic Management And Business Policy*, Pearson Education Limited, United Kingdom.

- Peraturan Perundangan –

- Undang–Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Jakarta.
- Peraturan Daerah Nomor 1 Tahun 2017 Tentang, *Organisasi Perangkat Daerah Pemerintah Kabupaten Bulungan*, Tanjung Selor
- Peraturan Bupati Bulungan Nomor 1 Tahun 2017 Tentang, *Susunan Organisasi Perangkat Daerah Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Bulungan*, Tanjung Selor.

- Sumber Lainnya –

- Barker III, V. I. and I. M. Duhane (1997). “*Strategic Change in the Turnaround Procces: Theory and Empirical Evidence*”. Strategic Management Journal.
- Hermawan, (2013), *Evaluasi Keberhasilan Pemerintah Daerah Dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah Dikota Tanjung Pinang*, Tugas Akhir Program Magister. Program Pasca Sarja Universitas Terbuka
- Heslina, (2016) *Faktor-faktor mempengaruhi kinerja bisnis pada usaha mimkro kecil dan menengah (UMKM) sector ekonomi kreatif di kota Makassar*, Disertasi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.
- Juwono Onny, 2011, *Analisa Manajemen Strategik Perusahaan Waralaba (Franchise) Studi Kasus Restoran Cepat Saji McDonald’s*, Jurnal Manajemen

Munizu, Musran. (2013) *Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan*, Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan, Vol.12, No. 1, Maret.

Rue Leslie W and Ibrahim Nabil A (1998), *Relationship Between Planning Sophistication and Performance in Small Businesses*, Journal Of Small Business Management

Shrader,C.B, Mulford,C.L, Blackburn,V.L (1989). "*Strategic and Operational Planning Uncertainty, and Performance In Small Firms*" Journal of Small Business Management" October 1989

Syafar,A.W. (2004). "*Membangun Daya Saing Daerah melalui Kompetensi Khas (Distinctive Competence) Berbasis Komoditi Unggulan*" Usahawan – No 03, TH XXXIII – Maret.

Tambunan, Tulus. (2002). "*Peranan UKM Bagi Perekonomian Indonesia dan Prospeknya*", Usahawan – No 07, TH XXXI – Juli.

Yudha, Trisya Putra (2011), *Meningkatkan Sektor UMKM Melalui Strategi Keunggulan Daya Saing Dalam Menghadapi Era Perdagangan Bebas*, Jurnal Pendidikan

Yusuf, Muhammad Fachmi, 2016. *Strategi Keunggulan Bersaing Business Banking PT Bank Mandiri Tbk Area Makassar Kartini I Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis*. Tesis Program Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

<http://chulaifah.blogspot.co.id/2012/05/peran-ukm-dalam-peningkatan-ekonomi.html>

<http://dgchuank.blogspot.co.id/2013/01/proses-kebijakan-publik.html>

<http://icangmanisa.blogspot.co.id/2011/06/implementasi-perencanaan-strategis.html>

<http://industri.bisnis.com/>

<http://peuyeumcipatat.blogspot.co.id/2013/04/memperkuat-daya-saing-ukm-menghadapi.html>

<https://www.deepdyve.com/lp/sage/leslie-w-rue-and-nabil-a-ibrahim-1998-the-relationship-between-HRwr7abIoR>

https://www.academia.edu/11173247/JURNAL-ANALISIS-MANAJEMEN-STRATEGIK-Mc_DONALDS_Onny_Yuwono

Tabel Daftar Nomor Ruas Jalan Dinas Bina Marga Kabupaten Aceh Utara

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
1	001	Tanah Jambo Aye	Panton Labu	Geulumpang Umpung Uno	15,50
2	002	Tanah Jambo Aye	Panton Labu	Langkahan	7,80
3	003	Tanah Jambo Aye	Meunasah Geudong	Simpang Matang Anoe	3,80
4	004	Tanah Jambo Aye	Seuneubok Pidie	Seunuddon	3,10
5	005	Tanah Jambo Aye	Samakurok	Ulee Glee	6,10
6	006	Tanah Jambo Aye	Simpang Alue Mirah	Pucok Alue	4,00
7	007	Tanah Jambo Aye	Simpang Rawa Ittek	Alue Papeun	3,10
8	008	Langkahan	Lueng Angen	Pante Gaki Balee	1,50
9	009	Langkahan	Reumoh Rayeuk	Seureuke	7,60
10	010	Langkahan	Langkahan	P/R Trans A Leuhob	4,60
11	011	Tanah Jambo Aye	Panton Labu	Tanjong Ceungai	4,90
12	012	Banda Baro	Ulee Nyee	Paya Ulee	1,20
13	013	Tanah Jambo Aye	Pucok Alue	Matang Rubek	0,50
14	014	Tanah Jambo Aye	Jalan Perdagangan	Panton Labu	0,20
15	015	Tanah Jambo Aye	Jalan Listrik	Panton Labu	0,20
16	017	Nisam	Simpang Polek	Mesjid Keude Amplah	0,90
17	018	Dewantara	Sejahtera	-	0,10
18	019	Seunuddon	Cot Trueng	Matang Jeulikat	5,10
19	020	Tanah Pasir	Alue	Simpang Keutapang	3,40
20	021	Muara Batu	Pendidikan	-	0,40
21	022	Seunuddon	Paya Dua	Matang Anoe	1,30
22	023	Baktiya	Pante Breuh	Seunuddon	5,80
23	024	Baktiya	Alue le Puteh	Biang Geulumpang	10,00
24	025	Baktiya	Alue le Puteh	Trans Unit V	29,80
25	026	Muara Batu	TPI	Tanoh Anoe	0,70
26	027	Baktiya Barat	Sampoiniet	Keude Lapang	11,40
27	028	Baktiya Barat	Matang Sijuk	Trieng Pantang	7,70
28	029	Baktiya	Arongan Lise	Biara Barat	3,50
29	030	Baktiya	Samlako	Simpang Biara Barat	4,00
30	031	Baktiya	Alue Biji	Alue Jamok	3,40
31	032	Baktiya	Keude Alue le Puteh	Matang Jelikat	5,50
32	033	Baktiya	Lhok Seurui	Alue Barob	4,60
33	034	Baktiya	Alue Dama	Biara Barat	1,80
34	035	Baktiya	Alue Bili	Geulumpang Alue Dama	3,20
35	036	Baktiya	Alue Dama	Alue Bili Rayeuk	0,80
36	037	Baktiya	Geuleumpang Bungkok	Alue le Tarek	2,80
37	038	Baktiya	Matang Kumbang	Matang Lawang	3,40
38	039	Nisam	Keude Amplah	Simpang T Cut Luepe	0,30
39	040	Lhoksukon	Lhoksukon	PPI Kuala Cangko	18,40
40	041	Dewantara	Kantor Pos	-	0,40
41	042	Cot Girek	Lhok Reuhah	Km. VIII	0,40
42	043	Lhoksukon	KM 3	Simpang Buket Hagu	5,20
43	044	Lhoksukon	Bintang Hu	Buket Hagu	13,70
44	045	Matang Kuli	Teupin Keubeu	Pange	1,00
45	046	Pirak Timur	KM.1	Alue Bungkoh	8,50

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
46	047	Lhoksukon	Lhoksukon	Matang Kuli	7,50
47	048	Syamtalira Bayu	Bayu	Punti	1,30
48	049	Lhoksukon	KM. IV	Cot Hasan	9,10
49	050	Lhoksukon	KM. VII	Buket Mee	1,30
50	051	Lhoksukon	Teupin Keubeu	Lhok Kareung	2,40
51	052	Dewantara	Koramil	-	0,20
52	053	Tanah Pasir	Simpang Dama	Teupin Gapeh	4,30
53	054	Tanah Pasir	Matang Panyang	Geulanggang Baro	5,30
54	056	Dewantara	Samping Koramil	Batee Timoh	0,50
55	057	Cot Girek	Rimba Karya	Alue Leuhop	6,00
56	058	Matang Kuli	Jalan MOI	Rumah Cut Meutia	1,20
57	059	Lapang	Keude Lapang	Krueng Keureuto	2,70
58	060	Tanah Luas	Blang Jruen	Bayi	7,20
59	061	Dewantara	Setia	-	0,40
60	062	Tanah Luas	Bayi	Cot Kruet	4,80
61	063	Dewantara	Cipiyoh	-	0,70
62	064	Langkahan	Pante Gaki Bale	Simpang Tiga Jalan Tanggul	1,70
63	065	Syamtalira Aron	Simpang Mulieng	Kulam	3,30
64	066	Tanah Pasir	Meunasah Blang	Meunasah Dayah Aron	0,50
65	067	Tanah Luas	Rayeuk Kuta	Naleung	2,50
66	068	Nibong	Alue Ngom	Tualang	1,40
67	069	Seunuddon	Matang Anoe	Tambak	3,20
68	070	Nibong	Nibong	Simpang Paya	1,50
69	071	Nibong	Teupin Joek	Alue Ngom	8,50
70	072	Seunuddon	Matang Puntong	Matang Teungon	0,80
71	073	Syamtalira Aron	Simpang Mulieng	Blang Jruen	4,30
72	074	Syamtalira Aron	Teupin Punti	Teupin Joek	5,00
73	075	Syamtalira Aron	Cibriek	Moncrang	1,10
74	076	Syamtalira Aron	Peureupok	Tutong	3,60
75	077	Baktiya	Cot Ara	Pante Breuh	1,20
76	078	Samudera	Simpang Raja Bakoi	Matang Panyang	3,10
77	079	Samudera	Geudong	Tanjong Mesjid	11,70
78	080	Samudera	Blang Mee	Kuala Keureuto Barat	5,70
79	081	Tanah Jambo Aye	Cot Biek	Bireum Rayek	1,30
80	082	Samudera	Keude Klep	Manggra	1,70
81	083	Samudera	Keude Geudong	Kuala Blang Mee	5,00
82	084	Tanah Pasir	Keude Matang Panyang	Simpang Sawang	2,90
83	085	Samudera	Lancang	Matang Ulim	2,10
84	086	Meurah Mulia	Geudong	Irigasi Krueng Pase	12,20
85	087	Syamtalira Bayu	Bayu	Lancok/Jambo Timu	4,50
86	088	Syamtalira Bayu	Bayu	Meuraksa	2,70
87	089	Syamtalira Bayu	Bayu	Beuringen	2,20
88	090	Syamtalira Bayu	Bayu	Keude Karieng	3,10
89	091	Tanah Jambo Aye	Tran Unit 5	Tgk Chik Di Tunong	12,60
90	092	Langkahan	Langkahan	Pante Labu	17,50
91	093	Syamtalira Bayu	Cot Matahe	Baro Kuta Batee	3,80

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
92	094	Syamtalira Bayu	Cot Matahe	Mbang	15,00
93	095		Seunuddon	Teungku Dibaroh	0,80
94	096	Tanah Jambo Aye	Geulumpang Umpung Unoé	P3DT Mtg Puntong	0,70
95	097	Simpang Keuramat	Simpang Tgk. Fauzi	Meunssah Meureubo	3,00
96	098	Geureudong Pase	Cot Jaloe	Simpang Tiga	5,50
97	099	Matang Kuli	Meunasah Mee	Uram Jalan	3,30
98	100	Geureudong Pase	Mbang	Glang Glong	14,50
99	101	Geureudong Pase	Mbang	KM 12	4,10
100	102	Meurah Mulia	Rheng Bluck	Leubok Guha	1,70
101	103	Meurah Mulia	Ulee Cibrek	Reudeup Bluck	6,70
102	104	Meurah Mulia	Keude Karieng	Pulo Kito	4,10
103	105	Meurah Mulia	Jeungka Gajah	Ujong Reuba	6,30
104	106	Langkahan	Buket Linteung	Pulo Blang	7,80
105	107	Meurah Mulia	Baro	SP V Lubuk Pusaka	1,00
106	108	Meurah Mulia	Ulee Meuria	Blang Cut	1,60
107	109	Meurah Mulia	Meunye Peut	Brueingen	1,70
108	110	Baktiya	Krueng Lingka Barat	Meunasah Geudong	2,40
109	111	Baktiya Barat	Simpang Cot Laba	Matang Paya	3,10
110	112	Baktiya Barat	Meunasah Hagu	Meurandeh Paya	2,10
111	113	Baktiya	Cot Trueng	Tanjong Ghumpang	2,50
112	114	Langkahan	SP V Lubuk Pusaka	Tanah Merah	2,20
113	115	Langkahan	Tanah Merah	Sarah Raja	4,50
114	116	Baktiya Barat	Matang Sijnk	Cot Tanoh Timoh	4,90
115	117	Langkahan	SP V Lubuk Pusaka	Seuleumak	2,70
116	118	Langkahan	SP III Buket Linteung	Keude Buket Linteung	4,00
117	119	Lhoksukon	Simpang Jalan Negara Alue Buket	Alue Bendera	2,50
118	120	Lapang	Geulanggang Baro	Meurebo Jurong	2,30
119	121	Lhoksukon	Rambot	Matang Pupanji	1,50
120	122	Lhoksukon	Sentral Produksi Teupin Keubu	Perkebunan	2,90
121	123	Lapang	Matang Baroh	Kuala Keureto	1,10
122	124	Lhoksukon	Blang Aman	Buket Seuntang	5,30
123	125	Lapang	Keureuto	Uleu Tanoh	0,80
124	126	Baktiya	Matang Raya Timu	Matang Klayu	3,90
125	127	Tanah Pasir	Teupin Gapeuh	Ceubrek	1,80
126	128	Cot Girek	Buket Selamat	U Baro	1,10
127	129	Cot Girek	KM XII	Alue Leuhop	10,00
128	130	Cot Girek	Simpang Buloh	Krueng Peutou	1,20
129	131	Cot Girek	Simpang Buket Yamaha	Kampung Lalang	3,00
130	132	Pirak Timur	Asan Krueng Kreh	Bill Baro	6,40
131	133	Cot Girek	Lhok Reubat	Buket Seulamat	3,70
132	134	Cot Girek	Cot Girek	Leubok Tilam	14,00
133	135	Cot Girek	U Baro	Matang Tengoh Cot Girek	3,00
134	136	Matang Kuli	Mesjid Pirak	Beuranch Pirak	1,40
135	137	Matang Kuli	Teumpok Perlak	Glang Glong	0,70
136	138	Paya Bakong	Aron Pirak	Blang Gunci	3,00
137	139	Tanah Luas	Blang Pie	Leupung Siren	4,20
138	140	Paya Bakong	Nga	Alue Bieng	0,80
139	141	Matang Kuli	Meunasah Mee	Hagu	0,40
140	142	Tanah Luas	Ulee Buket	Leupung Siren	1,40

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
141	143	Tanah Luas	Leubong	Tanjong Putoh	1,70
142	144	Tanah Luas	Pulo Agam	Matang Ben	2,60
143	145	Tanah Luas	Matang Mane	Plupakam	8,00
144	146	Pirak Timur	Pange	Reungkam	1,60
145	147	Syamtalira Aron	Matang Meunye	Simpang Jalan MOI	1,80
146	148	Tanah Luas	Pulo U	Hueng	2,00
147	149	Tanah Luas	Plupakam	Ulee Buket	2,50
148	150	Tanah Luas	Serbajaman SB	Rayeuk Kuta	0,70
149	151	Tanah Luas	Meunasah Manyang	Teumpok Barat	2,00
150	152	Tanah Luas	Blang Bidok	Blang Jruen	2,70
151	153	Nibong	Alue Ngom	Leupeung Siren	2,00
152	154	Tanah Luas	Blang Jruen	Meunasah Rayeuk Kuta	2,50
153	155	Tanah Luas	Naleung	Simpang 3 Naleung	0,40
154	156	Tanah Luas	Simpang Puskesmas	Jembatan Alue Masyik	0,30
155	157	Tanah Luas	Matang Cibrek	Pulo Agam	1,10
156	158	Tanah Luas	Serba Jaman	Matang Ben	3,30
157	159	Nibong	Jalan MOI	Nibong Wakeuh	0,60
158	160	Nibong	Sumbok	Keade Nibong	1,30
159	161	Paya Bakong	Blang Siale	Desa Kunci	1,50
160	162	Simpang Keuramat	Alue Glem	Mbang	17,20
161	163	Tanah Pasir	Kampong Pande	Matang Janeng	2,70
162	164	Tanah Pasir	Meunasah Blang	Alue	1,80
163	165	Tanah Pasir	Simpang Keutapang	Kuala Lepra	3,90
164	166	Tanah Pasir	Meunasah Kulam	Simpang Keutapang	2,50
165	167	Tanah Pasir	Simpang Jalan Negara	Matang Ranup Laseh	1,10
166	168	Lhoksukon	Bintang Hue	Buket Hagu Trans	0,60
167	169	Cot Girek	Keude SP 4	-	0,30
168	170	Syamtalira Aron	Awe	Seumeud Reudeup	1,40
169	171	Syamtalira Aron	Jalan Nasional	Meunasah Mesjid	1,00
170	172	Cot Girek	Aimpang Alue Seumambu	Matang Teungoh	2,10
171	173	Cot Girek	Alue Drien	Meunasah Buloh	1,40
172	174	Syamtalira Aron	Samping Lapangan Bola Simpang Mulier Moncrang		0,40
173	175	Syamtalira Aron	Simpang Negara	Alue Gunto	0,50
174	176	Cot Girek	Simpang Jalan Puskesmas XII	Jalan Buloh	1,20
175	177	Samudera	Matang Puntong	Pande	1,30
176	178	Cot Girek	Lueng Baro	Ara	3,30
177	180	Samudera	Kuta Kroeng	Meunasah Asan	1,60
178	181	Samudera	Teungoh	Pulo	1,10
179	182	Cot Girek	Jeulikat	Lueng Baro	1,70
180	183	Samudera	Blang Peuria	Ulee Blang	0,60
181	185	Samudera	Meunasah Mancang	Krueng Baro Langgahan	2,30
182	186	Tanah Luas	Simpang 3 Matang Ben	Simpang 4 Matang Ben	0,50
183	187	Cot Girek	Simpang Gajah	Paket 14	5,80
184	188	Meurah Mulia	Kuta Bluck	Reudeup Bluek	1,30
185	189	Meurah Mulia	Blang Reuna	Tanjong Putoh	1,00
186	191	Meurah Mulia	Ujong Reuba	Meunye IV	4,20
187	192	Meurah Mulia	Pulo Blang	Beuringen	3,40
188	193	Meurah Mulia	Nibong	Line Pipa	1,90
189	194	Cot Girek	Paket 14	Babah Buloh	2,00

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
190	195	Syantallira Bayu	Punti	Lancok	1,30
191	196	Syantallira Bayu	Alue Majruen	Siren Tujoh	3,70
192	197	Cot Girek	Seupeung	Drien II	2,00
193	198	Tanah Luas	Serba Jaman Tunong	Geureughek	1,70
194	199	Syantallira Bayu	Blang Seureukui	Siren Tujoh	1,40
195	200	Tanah Luas	Cot Kruet	Darussalam	9,70
196	201	Meurah Mulia	Pulo Blang	Darussalam	7,60
197	202	Syantallira Bayu	Bie	Blang Seureukui	6,20
198	203	Tanah Luas	Leuhong	Cot Barat	1,70
199	204	Nisam	Simpang Panah	Pasantren Tgk. Sabi	3,90
200	205	Tanah Luas	Cot Dah	Alue Sijuek	1,70
201	206	Nisam Antara	Simpang Batee Leusong	Simpang Drien Kuneng	2,20
202	207	Matang Kuli	Alue Tho	Dayah Baro	3,50
203	208	Nisam	Blang Dalam	Simpang Keutapang	3,00
204	209	Nisam	Meunasah Krueng	Irigasi	2,00
205	210	Matang Kuli	Rayeuk Glangglong	Trieng Teupin Keubeu	2,00
206	211	Matang Kuli	Meunasah Meuria	Tanjong Tgk Kari	3,30
207	212	Matang Kuli	Blang Seupeng	Paya Meudru	1,00
208	213	Simpang Keuramat	Alue Liem	Alue Mbang	20,30
209	214	Simpang Keuramat	Simpang Kramat	Cot Nibong	6,30
210	215	Simpang Keuramat	Meunasah Dayah	Simpang Alue Glem - Mbang	3,10
211	216	Kuta Makmur	Beureughang	Alue Mbang	16,40
212	217	Kuta Makmur	Blang Ara	Pante Bahagia	11,00
213	218	Kuta Makmur	Blang Riek	MTsN	1,20
214	219	Nisam	Krueng Geukueh	Simpang Leupe	19,90
215	220	Samudera	Pusong	Krueng Baro Langgahan	0,50
216	221	Nisam	Meucat	Ujung Pancu	6,00
217	222	Nisam	Simpang Barat	Binje	2,50
218	223	Nisam	Paloh Mampree	Alue Seujeugkai	4,10
219	224	Dewantara	Simpang Tugu PIM	Tambon Tunong	0,90
220	225	Nisam Antara	Krueng Tuan	Alue Mbang	6,40
221	226	Banda Baro	Simpang Blang Pala	Paloh Mambu	6,20
222	227	Nisam Antara	Alue Keurenyai	Keude Seunirah	11,90
223	228	Nisam Antara	Keude Seumirah	Simpang Rambong	2,50
224	229	Matang Kuli	Tanjong Haji Muda	Siren	1,20
225	230	Matang Kuli	Simpang Matang Peusangan	Aron Pirak	1,40
226	231	Matang Kuli	Teupok Mesjid	Hagu	4,20
227	232	Banda Baro	Ulee Nyee	Paya Ulee	2,40
228	233	Matang Kuli	Seuriweuk	Simpang Jalan Paya Bakong	3,30
229	234	Dewantara	Tambon Baroh	Tamboh Tunong	1,50
230	235	Pirak Timur	Alue Bungkoh	Teupin U	1,00
231	236	Pirak Timur	Menje VII	Buket Pidie	5,30
232	237	Pirak Timur	Menye VII	Tanjong Seurukuy	2,00
233	238	Dewantara	Simpang Bangka Jaya	Genleumpang Sulu Timu	2,30
234	239	Dewantara	Simpang KKA	Bhuka Teubai	0,90
235	240	Dewantara	Simpang Jurong Mee	Bhuka Teubai	1,20
236	241	Pirak Timur	Alue Bungkoh	Ara Ton Ton	1,50
237	242	Dewantara	Awe Geutah	Bhuka Teubai	0,90

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
238	243	Dewantara	Beuribang	-	0,40
239	244	Dewantara	Cot Murong	Geulumpang Sulu Barat	1,00
240	245	Pirak Timur	Paya Jalo	Serdang	3,00
241	246	Pirak Timur	Rayeuk Pange	Teupin U	1,80
242	247	Dewantara	Mesjid Cot Murong	-	0,50
243	248	Dewantara	Cot Murong	Reuleut Timur	1,40
244	249	Dewantara	Simpang Keude Blang	Reuleut Barat	1,20
245	250	Dewantara	Simpang Paloh Lada	Madat	2,10
246	251	Nisam Antara	Alue Papeun	Bandar Seulamat	5,70
247	252	Muara Batu	Krueng Mane	Sawang	15,00
248	253	Paya Bakong	Asan Seuleumak	Sungai	1,30
249	254	Muara Batu	Mane Tunong	Pinto Makmur	4,10
250	255	Muara Batu	Krueng Mane	Bungkah	7,10
251	256	Sawang	Gampong Teungoh	Babah Buloh	1,20
252	257	Sawang	Babah Krueng	Patok 26	22,30
253	258	Sawang	Babah Buloh	Cot Rambideng	2,50
254	259	Sawang	Kuta Meuligo	Blang Reuleung	4,60
255	260	Paya Bakong	Tgk Dibandan Tek Tek	Cot Tufah	3,30
256	261	Paya Bakong	Alu Bay	Cot Tufah	2,20
257	262	Muara Batu	Cot Usi	Simpang Kuta Meuligo	3,00
258	263	Paya Bakong	Prupok	Parabola	4,60
259	264	Muara Batu	Pinto Makmur	Cot Rambideng	3,60
260	265	Sawang	Paya Reubek	Alue Je Mudek	2,60
261	266	Sawang	Abuek Reulieng	Cot Rambideng	4,60
262	267	Nibong	Keude Nibong	Matang Menye	2,30
263	268	Sawang	Riseh Baroh	Uteun Puntti	1,50
264	269	Nibong	Nibong Baroh	Matang Menye	1,30
265	270	Sawang	Sawang	Riseh Tunong	9,00
266	271	Nibong	Sumbok	Teupin Jok	1,20
267	272	Tanah Jambo Aye	Simpang Cempedak	Matang Drien	1,10
268	273	Tanah Jambo Aye	Simpang Kantor KUA	SMP 3	0,40
269	274	Nisam Antara	Alue Dua	Krueng Tuan	6,60
270	275	Kuta Makmur	Alue Mbang	Alue Dua	4,00
271	276	Tanah Jambo Aye	Ulee Glee	Neubok Dalam	4,80
272	277	Tanah Jambo Aye	Ulee Glee	Buket Batee Badan	3,30
273	278	Tanah Jambo Aye	Tanjong Ara	Matang Santot	1,50
274	279	Langkahan	Padang Meuria	Matang Teungoh	1,90
275	280	Langkahan	Alue Krak Kaye	Tanjong Jawa	1,80
276	281	Nibong	Menye 3	Maddi	9,30
277	282	Baktiya	Cempedak	Alue Bili	3,00
278	283	Tanah Jambo Aye	Alue Papeun	Lhok Reuduep	2,40
279	284	Tanah Jambo Aye	Lhok Reuduep	Buket Alue Je Puteh	0,50
280	285	Lhoksukon	Alue Buket	Meunasah Asan A B	2,20
281	286	Seunuddon	Ulee Matang	Teupin Kuyun	1,50
282	287	Seunuddon	Cot Kafiraton	Matang Anoe	2,40
283	288	Seunuddon	Tanjong Pincung	Alue Bareuh	2,10
284	289	Seunuddon	Mane Kawan	Alue Bareuh	3,80
285	290	Seunuddon	Ulee Matang	Leubok Mane	2,10
286	291	Paya Bakong	Teungoh	Paya Bakong	4,60

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
287	292	Seunuddon	Tanjong Pineung	Cot Kafiraton	2,00
288	293	Seunuddon	Matang Lada Barat	Ulee Rubek Barat	3,00
289	294	Seunuddon	Cot Kafiraton	Meureubo Puntong	0,90
290	295	Paya Bakong	Ceumpeudak	Simpang	3,20
291	296	Paya Bakong	Geureghek	Simpang	1,00
292	297	Seunuddon	Tanjong Dama	Blang Fa	1,00
293	298	Seunuddon	Blang Fa	Simpang empat	2,00
294	299	Seunuddon	Blang Fa	Darul Aman	1,30
295	300	Seunuddon	Cot Trueng	Cot Petisah	0,70
296	301	Seunuddon	Matang Panyang	Meunasah Pante	5,30
297	302	Cot Girek	Alu Leuhop	Buket Hagu	2,20
298	303	Lhoksukon	Alu Luhob	Buket Hagu	9,10
299	304	Kuta Makmur	Simpang Tiga	Kebun Rakyat	7,10
300	305	Kuta Makmur	Mulieng Meucat	Mulieng Manyang	0,80
301	306	Seunuddon	Ulee Titi	Simpang Empat	1,50
302	307	Seunuddon	Ulee Titi	Lhok Geuliteut	2,80
303	308	Seunuddon	Lhok Rambideng	Ulee Titi	2,20
304	309	Seunuddon	Lhok Rambideung	Ulee Rubek Barat	7,00
305	310	Seunuddon	Matang Puntong	Piadah	4,00
306	311	Simpang Keuramat	Meunasah Baroh	Simpang Awe Glem	1,50
307	312	Seunuddon	Ulee Reubek	Lhok Puuk	7,80
308	313	Simpang Keuramat	Meunasah Teungoh	Alue Bade	2,40
309	314	Seunuddon	Tanjong Dama	Cot Kafiraton	1,30
310	315	Simpang Keuramat	Paya Teungoh	Blang Raleu	2,00
311	316	Baktiya	Simpang Alue Sedang	Krueng Lingka Barat	5,50
312	317	Baktiya	Simpang Alue Anoe Barat	Matang Cut	2,30
313	318	Simpang Keuramat	Meunasah Baroh	Mancang	1,00
314	319	Baktiya	Simpang Lhok Seutui	Alue Keutapang	1,80
315	320	Kuta Makmur	Simpang Elak Keude Seupeng	Simpang Meunasah Kulam	1,60
316	321	Kuta Makmur	Keude Krueng	Kreusek	1,50
317	322	Baktiya	Simpang Jalan Nasional	Alue Keutapang	2,60
318	323	Baktiya	Simpang Matang Raya	Alue le Tarek	4,80
319	324	Kuta Makmur	Simpang Saweuk	Mulieng Meucat	1,30
320	325	Kuta Makmur	Simpang Keude Pante Bahagia	Simpang Krueng Buloh	4,30
321	326	Baktiya	Simpang Matang Kumbang	Cot U Raya	2,10
322	327	Baktiya	Simpang Pucok Alue	Alue Bili Geuhumpang	1,40
323	328	Kuta Makmur	Alue Rambee	Simpang Cot Meureubo	4,90
324	329	Baktiya	Simpang Geuleumpang Payong	Alue Rambong	1,50
325	330	Kuta Makmur	Simpang UPTD	Simpang Geureubak Buket	3,50
326	331	Kuta Makmur	Simpang Blang Mee	Blang Riek	2,50
327	332	Kuta Makmur	Keude Blang Ara	Simpang Krueng Inong	2,50
328	333	Baktiya Barat	Cot Paya	Matang Panyang	1,60
329	334	Kuta Makmur	Simpang Sandi	Simpang Seuneubok Drien	6,20
330	335	Baktiya Barat	Lhok Incien	Blang Rheu	1,70
331	336	Baktiya Barat	Lhok Incien	Paya Bateung	3,10
332	337	Baktiya Barat	Matang Bayu	Cot U Laya	2,80
333	338	Baktiya	Mon Sukon	Matang Arongan	1,50
334	339	Kuta Makmur	Simpang Laue Sagoweng	Simpang Exxon Group 3	7,20
335	340	Kuta Makmur	Simpang Bajee Kuneng	Panton Rayeuk Dua	4,50

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
336	341	Baktiya Barat	Matang Sijuk Timu	Cot Ceureumen	1,60
337	342	Baktiya Barat	Matang Sijuk Timu	Lhok Iboh	1,60
338	343	Kuta Makmur	SP Group III Tanjong Mulia	Simpang Alue Seutuy	6,00
339	344	Baktiya	Matang Maryang	Buket Mon Sukon	2,20
340	345	Baktiya	Matang Cut	Matang Jeulikat	3,20
341	346	Baktiya	Matang Cut	Tanjong Geulumpang	0,70
342	347	Kuta Makmur	Simpang Keude Buket	Simpang Bawak	2,60
343	348	Baktiya	Keude Matang Rayek	Areal Tambak	0,40
344	349	Kuta Makmur	Simpang Bawak	KM 8	8,30
345	350	Baktiya	Alu Serdang	Areal Tambak	2,10
346	351	Meurah Mulia	Cut Neuheun	Teungoh Kuta Batee	1,00
347	352	Baktiya Barat	Singah Mata	Cot Paya	3,40
348	353	Baktiya Barat	Lang Nibong	Cot Paya	0,80
349	354	Baktiya	Cot Kumbang	Alue Ano Barat	1,40
350	355	Tanah Jambo Aye	Cot Ara	Rawa Itek	1,70
351	356	Cot Girek	Lhok Reuhah	Bili Baro	6,20
352	357	Cot Girek	Jalan MOI	Air Terjun	12,00
353	358	Cot Girek	Kampung Bantan	Pucok Alue	4,00
354	359	Syantallira Bayu	Teumpeun	Baroh Kuta Batee	1,10
355	360	Cot Girek	Simpang Jalan PT. API	Kuburan Cut Wan	2,20
356	361	Syantallira Bayu	Dayah Blang Seurekui	Siren Tujoh	2,00
357	362	Cot Girek	U Baro	Alue Drien	4,00
358	363	Cot Girek	Batu XII	Ulee Gampong	1,70
359	364	Cot Girek	Batu XII	Pondok Titi	2,00
360	365	Cot Girek	Batu XII	Kampung Tempel	1,80
361	366	Cot Girek	Simpang Ceumpeudak	Ulee Gampong	1,70
362	367	Cot Girek	Simpang Lueng Baro	Ara	3,50
363	368	Cot Girek	Simpang Mesjid	Meunasah Pucok Rienteh	0,80
364	369	Cot Girek	Beurandang Dayah	Beurandang Asan	3,10
365	370	Cot Girek	Alue Seumambu	Cot Girek/Serba Jadi	9,00
366	371	Syantallira Bayu	Keude Bayu	Blang Rimeung	1,00
367	372	Cot Girek	Kampung Lalang	Kampung Bantan	4,50
368	373	Cot Girek	Geudubang	Alue Pange	5,40
369	374	Cot Girek	Pinto Rimba	Pucok Alue	4,00
370	375	Syantallira Bayu	Pulo Blang Mangat	Tutu Aron	1,30
371	376	Paya Bakong	Blang Ara	Blang Sialet	2,40
372	377	Paya Bakong	Paya Bakong	Cempedak	0,80
373	378	Paya Bakong	Alue Bieng	Alue Leukot	3,30
374	379	Samudera	Simpang Meunasah Mesjid	Krueng Baroe Blang Mee	1,40
375	380	Matang Kuli	Ceubrek Pirak	Matang Peusangan	3,20
376	382	Matang Kuli	Siren	Meunasah Krueng	4,70
377	383	Matang Kuli	Ceubrek	Jembatan Panti	1,20
378	384	Samudera	Kota Geudong	-	0,20
379	385	Geureudong Pase	Mbang	Alue Sanggah	3,00
380	386	Pirak Timur	Simpang Alue Bungkoh	Blang Siren	6,00
381	387	Geureudong Pase	Rayeuk Jawa	Alue Samalanga	0,50
382	388	Geureudong Pase	P3DT	Mesjid Darussalam	1,60
383	389	Paya Bakong	Alue Bieng	Buket Pidie	2,90
384	390	Matang Kuli	Simpang Glang Glong	Meunasah Hueng	4,40

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
385	391	Geureudong Pase	Rambot	Cot Ceungai	2,10
386	392	Geureudong Pase	Alue Drien	Cot Jaloe	1,70
387	393	Pirak Timur	Bili Baro	Ara Fonton	4,50
388	394	Kuta Makmur	Babah Lueng	Panton Rayeuk Dua	1,00
389	395	Nisam	Simpang Rambong	Babah Krueng	14,00
390	396	Sawang	Paya Reubek	Besou Gajah Wiet	5,00
391	397	Sawang	Sawang	Blang Teurakan	1,20
392	398	Sawang	Lhok Kuyun	Paya Seupat	1,10
393	399	Dewantara	Melur	Jalan Nisam	0,50
394	400	Nibong	Ampah	Nibong	2,10
395	401	Tanah Luas	Tgk. Dibalee	Alue	1,70
396	402	Tanah Luas	Matang Ben	Pulo Blang	1,10
397	403	Tanah Luas	Alue Gampong	Serbe Jaman Tunong	0,70
398	404	Tanah Luas	Matang Balo	Seuluenyok	1,00
399	405	Tanah Luas	Matang Baloi	Teupin Mee	0,50
400	406	Dewantara	Imam	-	0,40
401	407	Dewantara	Pendidikan	Tambon Tunong	0,40
402	408	Dewantara	SMA PGRI	Tambon Tunong	0,40
403	409	Dewantara	Tgk Di Balee	-	0,30
404	410	Dewantara	Geuredong	Tambon Tunong	0,50
405	411	Dewantara	Simpang Masjid Bujang Salim	Simpang AAF	0,70
406	412	Dewantara	Tambon Baroh	Krueng Geukeuh	1,80
407	413	Dewantara	Simpang ASEAN	Kuala Krueng Geukueh	0,90
408	414	Nisam Antara	Simpang Paya	Batee Leusong	1,70
409	415	Dewantara	Jalan Simpang AAF	Pintu Pabrik AAF	0,70
410	416	Dewantara	Bangka Jaya	Lancang Barat	4,90
411	417	Dewantara	Simpang Meunasah Tambon Baroh	Tambon Tunong	1,00
412	418	Lhoksukon	Tgk. Dibalee	-	0,30
413	419	Lhoksukon	Pang Nanggroe	-	0,20
414	420	Nisam Antara	Simpang 4 Alue Beukah	Keude Seumirah	3,40
415	421	Lhoksukon	Pang Lateh	-	0,30
416	422	Lhoksukon	Cut Meutia	-	0,30
417	423	Lhoksukon	Tgk. Chik Ditunong	-	0,20
418	424	Lhoksukon	Tgk. Chik Paya Bakong	-	0,20
419	425	Lhoksukon	Cut Nyak Dhien	-	0,40
420	426	Nisam	Paloh Mampree	Simpang Ardat	8,30
421	427	Lhoksukon	Tgk. Chik Ditiro	-	0,30
422	428	Lhoksukon	Kampung Baro	-	0,50
423	429	Tanah Jambo Aye	Tgk. Chik Ditiro Panton Labu	-	0,50
424	430	Tanah Jambo Aye	Terminal Panton Labu	-	0,20
425	431	Tanah Jambo Aye	Pendidikan Panton Labu	-	0,30
426	432	Tanah Jambo Aye	Kantor Koramil Panto Labu	-	0,10
427	433	Tanah Jambo Aye	Asia Panton Labu	-	0,20
428	434	Nisam	Paloh Mampree	Paloh Mambu	2,20
429	435	Nisam	Paloh Mampree	Panton	0,60
430	436	Tanah Jambo Aye	Tgk. Chik Ditunong Panton Labu	-	0,70
431	437	Tanah Jambo Aye	Tgk. Chik Ditiro Panton Labu	Terminal Panton Labu	0,20
432	439	Langkahan	Simpang III	Matang Serdang	1,30
433	440	Nisam Antara	Darussalam	Alue Sijeungka	6,30

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
434	441	Tanah Jambo Aye	SMA Pantan Labu		0,10
435	442	Tanah Jambo Aye	T. Chik Ditiro	Biara Timu	1,20
436	443	Dewantara	Seulangan	Krueng Geukueh	0,40
437	444	Nisam	Cot Leupee	Binjee	1,00
438	445	Nisam	Jalan Elak	Binjee	0,60
439	446	Sawang	Meunasah Pulo	Teupin Reuseup	4,30
440	447	Muara Batu	Kamban	Jurong Mee	3,70
441	448	Samudera	Blang Kabu	Murong	1,50
442	449	Samudera	Blang Kabu	Meunasah Ujong	0,80
443	450	Nisam Antara	Lhok Drien	Geudong Ringet	2,00
444	451	Sawang	Blang Reulieng	Cot Suwe Babah Krueng	5,00
445	453	Muara Batu	Keude Mane	Meunasah Lhok	1,80
446	454	Muara Batu	Cot Seurani	Meunasah Baro	1,60
447	455	Muara Batu	Meunasah Lhok	Meunasah Baro	0,30
448	457	Muara Batu	Keude Bungkah	Ulee Madon	0,70
449	458	Muara Batu	Dayah ie Rehot	Ule Madon	1,20
450	459	Muara Batu	Cot Seurani	Kuala Dua	1,30
451	460	Muara Batu	Kuala Dua	Meunasah Pinto	1,50
452	461	Muara Batu	Meunasah Pinto	Teupin Banja	0,70
453	462	Muara Batu	Teumpok Brandang	Lagang	1,80
454	463	Nisam	Pulo Mampree	Kebun Sawit Paloh Mambu	1,00
455	464	Dewantara	Ulee Pulo	Paloh Igeuh	2,00
456	465	Dewantara	Calog Giri	Pulo Rungkom	1,40
457	466	Sawang	Paya Gaboh	Ulee Gendong	2,30
458	467	Nisam	Alue Bili	Blang Poroh	5,40
459	468	Nisam	Mon Tgk Syik	Meunasah Cut	4,60
460	469	Nisam	Meunasah Meucat	Alue Lhok	4,70
461	470	Nisam	Peunayan	Meunasah Rayek	3,00
462	471	Nisam	Tingkeum	Blang Dalam Baroh	1,50
463	472	Nisam	Cot Euntung	Blang Crok	1,60
464	473	Nisam	Blang Karing	Ule Blang	1,50
465	474	Nisam	Blang Karing	Paloh Kaye Kunyet	1,50
466	475	Nisam	Paloh Kayee Kunyet	Blang Karing	1,60
467	476	Nisam	Cot Lilip	Cot Dua	1,70
468	477	Nisam	Kebun Blang Crok	Meunasah Krueng	0,70
469	478	Nisam	Blang Crok	Meunasah Krueng	1,40
470	479	Nisam	Tanggul Pays	Cot Trieng	5,80
471	480	Banda Baro	Tgk Didama	Suka Makmur	3,90
472	481	Banda Baro	Suka Makmur	SD Jamuan	3,80
473	482	Banda Baro	Blang Hagu Alu Keurinyai	Paya Ulee	0,60
474	483	Banda Baro	Simpang Alue Keurinyai	Ulee Nyee	1,00
475	484	Banda Baro	Blang Cot	Cot Lambideung	2,50
476	485	Banda Baro	Lhok Bintang Hu	Blang Pala	1,90
477	486	Banda Baro	Ulee Tanjong Sangkelan	Blang Pala	3,00
478	487	Banda Baro	Arongan Cibrek	Sangkelan	2,30
479	488	Banda Baro	Kubu Rimueng	Jamuan	4,60
480	489	Banda Baro	Bale Seunong	Pulo Mesjid	1,60
481	490	Banda Baro	Jamuan	Cot Lambideng	1,60
482	491	Banda Baro	Pante Bahagia	Simpang Kursi	1,20

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
483	492	Nisam Antara	Simpang Kursi	Alue Je Mudek	4,00
484	493	Nisam Antara	Alue Dua	Cot Krek	1,20
485	494	Nisam Antara	Alue Dua	Bate Leusong	1,70
486	495	Sawang	Paya Reubek	Batas Bener Meriah	23,40
487	496	Sawang	Paya Rubek	Lhok Punki	3,70
488	497	Sawang	Gunci	Cot Pakeh	6,00
489	498	Sawang	Riseh Tunong	Cot Calang	9,20
490	499	Sawang	Paya Rabo Lhok	Lagang	7,40
491	500	Sawang	Teungoh	Blang Guron	0,60
492	501	Paya Bakong	Paya Bakong	Cluster IV	5,70
493	502	Sawang	Babah Buloh	Cot Lambideng	1,70
494	503	Sawang	Lhok Drien Barat	Pante Bahagia	6,20
495	504	Nisam Antara	Pante Pisang Krueng Tuan	Pante Bahagia	4,20
496	505	Muara Batu	Pante Jaloh	Pulo	1,40
497	506	Muara Batu	Teupin Rusep	Pante Kumbang	1,90
498	507	Muara Batu	Mee	Laut	0,30
499	508	Dewantara	Paloh Lada	BTN	1,20
500	509	Sawang	Paya Gaboh	Paya Dua	0,70
501	510	Banda Baro	Ancangsana	Blang Pala Sangkelan	1,00
502	511	Dewantara	Gle Madat	Madat	2,10
503	512	Dewantara	Keude Blang	Rel	0,50
504	513	Dewantara	Mancang	Rel	0,50
505	514	Pirak Timur	Cot Siren	Alue Lhok	5,60
506	515	Tanah Luas	Alue Keujruen	Ujong Baroh	2,30
507	516	Dewantara	Tgk Geuchik	Ulee Reuleung	0,70
508	517	Dewantara	Pujo	Ceubrek Ulee Pulo	0,70
509	518	Muara Batu	Bungkah	Lancang Barat	0,70
510	519	Muara Batu	Keude Mane	Drang	2,30
511	520	Matang Kuli	Jl. Kota Matangkuli	-	0,80
512	521	Muara Batu	Dakara	Panigah	2,10
513	523	Muara Batu	Bandara	BMG	0,30
514	524	Banda Baro	Ukee Blang Nyee Pala	Paloh Kayee Kunyet	4,60
515	525	Lhoksukon	Bintang Hue Trans	Buket Hagu Trans	0,60
516	526	Dewantara	Pinto Makmur	Pulo Ringkom	5,10
517	527	Samudera	Kota Geudong I	-	0,40
518	528	Meurah Mulia	Kota Jungka Gajah	-	0,10
519	529	Syantalira Bayu	Kota Bayu I	-	0,20
520	530	Syantalira Aron	Kota Teupin Punti	-	0,20
521	531	Syantalira Bayu	Kota Bayu II	-	0,10
522	532	Dewantara	Komplek BTN Paloh Lada	-	1,00
523	533	Nisam	Keude Amplah	-	0,40
524	534	Dewantara	Dalam Kota Krueng Geukueh	-	1,00
525	536	Muara Batu	Dalam Kota Krueng Mane	-	0,30
526	537	Dewantara	Pendidikan	Paloh Lada	0,60
527	538	Cot Girek	Simpang Meunasah Trieng	Lhok Reuhut	1,50
528	539	Nisam	Teupin Gadong	Alue Kala	3,50
529	540	Lhoksukon	Tgk. Umar	-	0,30
530	541	Lhoksukon	Diponogoro	-	0,70
531	542	Lhoksukon	Imam Bonjol	-	0,40

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
532	543	Nisam	Keutapang	Cot Trieng	2,20
533	551	Kuta Makmur	Sido Mulyo	Alue Papeun	2,50
534	554	Kuta Makmur	Keude Krueng	Blang Ara	4,00
535	555	Kuta Makmur	Pulo	Cot Nibong	0,90
536	556	Tanah Pasir	Cangguk	Matang Janeng	1,80
537	588	Samudera	Kota Geudong II		0,10
538	589	Samudera	Kota Geudong III	-	0,10
539	602	Nisam Antara	Cot Mambong	Alue Papeun	11,60
540	604	Nisam Antara	Krueng Tuan	Lhok Sangon	0,80
541	606	Nisam Antara	Banda Seulamat	Lhok Bungong Pha	6,20
542	607	Nisam Antara	Alue Papeun	Keude Seumirah	6,50
543	610	Tanah Pasir	Keude Klep	Simpang Keutapang	3,90
544	611	Sawang	SMPN 3 Sawang	Gampong Lancok	2,30
545	612	Simpang Keuramat	KM.VIII	Simpang III Krueng Pase	5,50
546	615	Nisam Antara	Alue Dua	Batee Pila	3,30
547	617	Nisam Antara	Batee Pila	Bintang Kala	3,80
548	620	Nisam Antara	Simpang 4 Blang Rimeh	Blang Poroh	5,10
549	623	Nisam Antara	Bale Gajah	Darussalam	1,00
550	628	Sawang	Sawang	Blang Dalam	2,30
551	629	Sawang	Blang Tarakan	Dama Kawan	9,30
552	630	Nisam Antara	Alue Papeun	Banda Kalifah	4,60
553	632	Syantailira Bayu	Alen	Alue Manjruen	1,50
554	633	Samudera	Linteung	Geudong	0,30
555	637	Syantailira Aron	SMA Simpang Mulieng	-	0,30
556	639	Samudera	MD Pria Geudong	-	0,30
557	641	Matang Kuli	Meunasah Dayah SPK	Jalan Exon MOI	3,10
558	643	Kuta Makmur	Mulieng Manyang	Babah Lueng	3,10
559	646	Kuta Makmur	SP IV	PIR Krueng Pase	1,80
560	649	Nisam	Simpang Cot Murong Tingkeum	Alue Papeun	11,10
561	650	Nisam	Cot Sabong	Keude Amplah	1,50
562	653	Nisam	Ulee Blang	Binjee	1,30
563	660	Muara Batu	Pante Gurah	Tanoh Anoe	1,00
564	661	Muara Batu	Reuleut Barat	Jalan Elak	1,50
565	671	Sawang	Lhok Cut	Blang Cut	7,20
566	672	Sawang	Sawang	Paya Reubek	8,10
567	673	Tanah Jambo Aye	Rawa Itak	Biara Barat	0,50
568	675	Samudera	Madan	Tanjong Reungkam	1,00
569	677	Tanah Pasir	Ceubrek	Meunasah Blang	2,60
570	678	Geureudong Pase	Suka Damai	Pirsas	3,60
571	679	Geureudong Pase	KB.PT.SATYA	Pulo Meuria	2,20
572	680	Geureudong Pase	Dayah Seupeung	Blok B	3,10
573	681	Geureudong Pase	Peudari	Keude Mbang	1,20
574	682	Geureudong Pase	Darussalam	Alue Awe	2,40
575	683	Geureudong Pase	Lhok Asan	Proyek Sosial	2,20
576	684	Syantailira Bayu	Pulo Blang Mangat	Kaye Panyang	2,80
577	685	Syantailira Bayu	Ulee Meuria	Rheng	1,00
578	691	Syantailira Aron	Ara	Mampre	1,10
579	695	Tanah Pasir	Kumbang	Prie	0,70
580	697	Meurah Mulia	Simpang Paya Bili	Simpang 4 Paya Bili	0,50
581	805	Samudera	Kuta Krueng	Lepra	1,80

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
582	806	Baktiya	Alue Anoe Timu	Alue Anoe Barat	3,30
583	807	Tanah Jambo Aye	Biram Rayeuk	Mon Sukon	2,80
584	809	Tanah Jambo Aye	Simpang Buket Dara Baro	Buket Jrat Manyang	6,10
585	810	Nisam	Blang Crok	Ulee Gunong	1,90
586	812	Matang Kuli	Meuria	Aron Pirak	2,70
587	813	Baktiya	Keude Alue le Puteh	Simpang Blang Geutumpang	1,10
588	817	Nisam	Cot Lilip	Blang Pala	4,20
589	823	Seunuddon	Paya Dua Uram	Alue Capli	3,20
590	826	Sawang	Blang Teurakan	Mon Ara Kecamatan Kuta Makmur	2,00
591	827	Sawang	Kubu	Blang Dalam	1,10
592	829	Sawang	Blang Reulieng	Teupin Reusep	3,70
593	830	Sawang	Cot Baroh Sawang	Buket Rata	1,00
594	831	Lhoksukon	Alue Mudem	Meunasah Keutapang	0,80
595	833	Tanah Luas	Meunasah Geumata	Geulumpang VII	1,60
596	834	Dewantara	Uteun Geulinggang	Rel KA	0,70
597	835	Lhoksukon	Ranto	Aron Geuleumpang VII	1,50
598	836	Lhoksukon	Ara	Bintang Hue	6,50
599	837	Lhoksukon	Meunasah Blang	Alue Bendera	1,90
600	839	Lhoksukon	Alue Itam	Buket Hagu	4,00
601	843	Tanah Jambo Aye	Simpang Buket Alue le Puteh	Buket Padang	2,80
602	901	Meurah Mulia	Ujong Reuba	Pulo Kito	1,80
603	902	Dewantara	Lancang Barat	Simpang AAF	5,50
604	903	Meurah Mulia	Pulo Bluek	Meuria Bluek	0,60
605	905	Meurah Mulia	Reudup Bluek	Rangkileh	0,80
606	906	Samudera	Simpang Desa Mesjid	Simpang Laga Baro	1,50
607	907	Samudera	Simpang Jalan Nasional	Teupin Beulangan	0,80
608	910	Muara Batu	Jurong Mee	Teupin Beurandang	1,80
609	911	Meurah Mulia	Paya Kambuk	Blang Sereukui	1,70
610	913	Tanah Jambo Aye	Matang Serdang	Buket Rayeuk	11,70
611	914	Lhoksukon	Meunasah Blang	Bintang Hue	9,20
612	915	Lhoksukon	Meunasah Reudep	Buket Seutang	6,20
613	916	Seunuddon	Alue Campi	Ulee Reubek Barat	2,80
614	918	Syantallira Aron	Mampre	Blang Prie	2,30
615	923	Syantallira Bayu	Bie	Meudang Ara	3,50
616	926	Matang Kuli	Parang Sikureung	Rayeuk Kuta	0,40
617	932	Syantallira Aron	Keude Aron	Meunasah Teungoh	2,30
618	935	Paya Bakong	Nga	Cot Tufah	1,80
619	936	Dewantara	TPI Bangka Jaya	Bluka Teubai	2,70
620	938	Sawang	Glec Dagang	Lhok Merbo	0,80
621	939	Syantallira Aron	Simpang Jalan Nasional	Prie	2,20
622	940	Simpang Keuramat	Simpang Jalan Keuramat	Komplek Peusabri	0,40
623	944	Lapang	Matang Baroh	Geulanggang Baro	3,00
624	945	Kuta Makmur	Simpang Batee	Blang Talon	10,50
625	947	Kuta Makmur	Keude Beureughang	Cot Trieng	2,70
626	948	Kuta Makmur	Keude Krueng	Cot Trieng	4,90
627	949	Kuta Makmur	Simpang RRI	Keude Blang Ara	3,40
628	951	Seunuddon	Ulee Reubek	Teupin Kuyuen	6,10
629	952	Seunuddon	Ulee Matang	Tambak	1,10
630	953	Sawang	Krueng Haji	Irigasi Krueng Tuan	0,80

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
631	956	Simpang Keuramat	Keude Simpang Keuramat	Simpang 3 Simpang Keuramat	7,70
632	959	Dewantara	Rensus	Krueng Geukeuh	0,40
633	960	Paya Bakong	Paya Bakong	Pante Bahagia	9,30
634	961	Banda Baro	Paloh Kayee Kunyet	Ulee Nyee	5,50
635	962	Baktiya Barat	Simpang Jalan Nasional	Meunasah Cot Kupok	5,30
636	963	Syamtalira Aron	Simpang Jalan Mesjid	Pulo	0,90
637	964	Syamtalira Aron	Simpang Jalan Nasional	Calong	1,20
638	965	Syamtalira Aron	Simpang Dayah	Calok	0,80
639	971	Syamtalira Bayu	Cot Plieng	Blang Manjruen	4,20
640	972	Baktiya Barat	Matang Panyang	Meunasah Cot Kupok	5,50
641	974	Baktiya	Simpang Jalan Mesjid	Arongan	2,40
642	977	Nisam Antara	Krueng Tuan	Alue Pineung	6,00
643	978	Tanah Jambo Aye	Biara Timu Cot Biek	Alue Papeun	1,40
644	994	Tanah Jambo Aye	Birem Cut	Lhok Reudeup	1,30
645	995	Baktiya Barat	Sampoiniet	Lhok Incin Buah	9,80
646	996	Tanah Jambo Aye	Buket Rayeuk	Line 100	2,00
647	997	Langkahan	Simpang Tiga	Matang Reubek	2,50
648	998	Baktiya	Alue Bilie Rayeuk	Alue Bilie Ghumpang	0,50
649	999	Baktiya Barat	Sp. Singah Mata	Pucok Alue Buket	4,00
TOTAL					2.032,80

Sumber Data : Data Base Dinas Bina Marga (Surat Keputusan Bupati Aceh Utara No.620/170/2014)



Tabel Daftar Nomor Ruas Jalan Dinas Bina Marga Kabupaten Aceh Utara

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
1	001	Tanah Jambo Aye	Panton Labu	Geulumpang Umpung Uno	15,50
2	002	Tanah Jambo Aye	Panton Labu	Langkahan	7,80
3	003	Tanah Jambo Aye	Meunasah Geudong	Simpang Matang Anoe	3,80
4	004	Tanah Jambo Aye	Seuneubok Pidie	Seunuddon	3,10
5	005	Tanah Jambo Aye	Samakurok	Ulee Glee	6,10
6	006	Tanah Jambo Aye	Simpang Alue Mirah	Pucok Alue	4,00
7	007	Tanah Jambo Aye	Simpang Rawa Itak	Alue Papeun	3,10
8	008	Langkahan	Lueng Angen	Pante Gaki Balee	1,50
9	009	Langkahan	Reunoh Rayeuk	Seureuke	7,60
10	010	Langkahan	Langkahan	PIR Trans A Leuhob	4,60
11	011	Tanah Jambo Aye	Panton Labu	Tanjong Ceungai	4,90
12	012	Banda Baro	Ulee Nyee	Paya Ulee	1,20
13	013	Tanah Jambo Aye	Pucok Alue	Matang Rubek	0,50
14	014	Tanah Jambo Aye	Jalan Perdagangan	Panton Labu	0,20
15	015	Tanah Jambo Aye	Jalan Listrik	Panton Labu	0,20
16	017	Nisam	Simpang Polsek	Mesjid Keude Amplah	0,90
17	018	Dewantara	Sejahtera	-	0,10
18	019	Seunuddon	Cot Trueng	Matang Jeulikat	5,10
19	020	Tanah Pasir	Alue	Simpang Keutapang	3,40
20	021	Muara Batu	Pendidikan	-	0,40
21	022	Seunuddon	Paya Dua	Matang Anoe	1,30
22	023	Baktiya	Pante Breuh	Seunuddon	5,80
23	024	Baktiya	Alue le Puteh	Blang Geulumpang	10,00
24	025	Baktiya	Alue le Puteh	Trans Unit V	29,80
25	026	Muara Batu	TPI	Tanoh Anoe	0,70
26	027	Baktiya Barat	Sampolniet	Keude Lapang	11,40
27	028	Baktiya Barat	Matang Sijuk	Trieng Pantang	7,70
28	029	Baktiya	Arongan Lise	Biara Barat	3,50
29	030	Baktiya	Samleko	Simpang Biara Barat	4,00
30	031	Baktiya	Alue Bili	Alue Jamok	3,40
31	032	Baktiya	Keude Alue le Puteh	Matang Jelikat	5,50
32	033	Baktiya	Lhok Seumi	Alue Baroh	4,60
33	034	Baktiya	Alue Dama	Biara Barat	1,80
34	035	Baktiya	Alue Bili	Geulumpang Alue Dama	3,20
35	036	Baktiya	Alue Dama	Alue Bili Rayeuk	0,80
36	037	Baktiya	Geuleumpang Bungkok	Alue le Tarek	2,80
37	038	Baktiya	Matang Kumbang	Matang Lawang	3,40
38	039	Nisam	Keude Amplah	Simpang T Cut Luepe	0,30
39	040	Lhoksukon	Lhoksukon	PPI Kuala Cangkoi	18,40
40	041	Dewantara	Kantor Pos	-	0,40
41	042	Cot Girek	Lhok Reuhah	Km. VIII	0,40
42	043	Lhoksukon	KM 3	Simpang Buket Hagu	5,20
43	044	Lhoksukon	Bintang Hu	Buket Hagu	13,70
44	045	Matang Kuli	Teupin Keuben	Pange	1,00
45	046	Pirak Timur	KM.1	Alue Bungkoh	8,50

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
46	047	Lhoksukon	Lhoksukon	Matang Kuli	7,50
47	048	Syamtalira Bayu	Bayu	Punti	1,30
48	049	Lhoksukon	KM.IV	Cot Hasan	9,10
49	050	Lhoksukon	KM.VII	Buket Mee	1,30
50	051	Lhoksukon	Teupin Keubeu	Lhok Kareung	2,40
51	052	Dewantara	Koramil	-	0,20
52	053	Tanah Pasir	Simpang Dama	Teupin Gapeh	4,30
53	054	Tanah Pasir	Matang Panyang	Geulanggang Baro	5,30
54	056	Dewantara	Samping Koramil	Batee Timoh	0,50
55	057	Cot Girek	Rimba Karya	Alue Lauhop	6,00
56	058	Matang Kuli	Jalan MOI	Rumah Cut Meutia	1,20
57	059	Lapang	Keude Lapang	Krueng Keureuto	2,70
58	060	Tanah Luas	Blang Jruen	Bayi	7,20
59	061	Dewantara	Setia	-	0,40
60	062	Tanah Luas	Bayi	Cot Kruet	4,80
61	063	Dewantara	Cipiyoh	-	0,70
62	064	Langkahan	Pante Gaki Bale	Simpang Tiga Jalan Tanggul	1,70
63	065	Syamtalira Aron	Simpang Mulieng	Kulam	3,30
64	066	Tanah Pasir	Meunasah Blang	Meunasah Dayah Aron	0,50
65	067	Tanah Luas	Rayeuk Kuta	Naleung	2,50
66	068	Nibong	Alue Ngom	Tualang	1,40
67	069	Seunuddon	Matang Anoe	Tambak	3,20
68	070	Nibong	Nibong	Simpang Paya	1,50
69	071	Nibong	Teupin Joek	Alue Ngom	8,50
70	072	Seunuddon	Matang Puntong	Matang Teungon	0,80
71	073	Syamtalira Aron	Simpang Mulieng	Blang Jruen	4,30
72	074	Syamtalira Aron	Teupin Punti	Teupin Joek	5,00
73	075	Syamtalira Aron	Cibriek	Moncrang	1,10
74	076	Syamtalira Aron	Peureupok	Tutong	3,60
75	077	Baktiya	Cot Ara	Pante Breuh	1,20
76	078	Samudera	Simpang Raja Bakoi	Matang Panyang	3,10
77	079	Samudera	Geudong	Tanjong Mesjid	11,70
78	080	Samudera	Blang Mee	Kuala Keureuto Barat	5,70
79	081	Tanah Jambo Aye	Cot Biek	Bireum Rayek	1,30
80	082	Samudera	Keude Klep	Manggra	1,70
81	083	Samudera	Keude Geudong	Kuala Blang Mee	5,00
82	084	Tanah Pasir	Keude Matang Panyang	Simpang Sawang	2,90
83	085	Samudera	Lancang	Matang Ulim	2,10
84	086	Meurah Mulia	Geudong	Irigasi Krueng Pase	12,20
85	087	Syamtalira Bayu	Bayu	Lancok/Jambo Timu	4,50
86	088	Syamtalira Bayu	Bayu	Meuraksa	2,70
87	089	Syamtalira Bayu	Bayu	Beuringen	2,20
88	090	Syamtalira Bayu	Bayu	Keude Karieng	3,10
89	091	Tanah Jambo Aye	Tran Unit 5	Tgk Chik Di Tunong	12,60
90	092	Langkahan	Langkahan	Pante Labu	17,50
91	093	Syamtalira Bayu	Cot Matahe	Baro Kuta Batee	3,80

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
92	094	Syantailira Bayu	Cot Matahe	Mbang	15,00
93	095	Seunuddon	Teungku Dibaroh	P3DT Mtg Puntong	0,80
94	096	Tanah Jambo Aye	Geulumpang Umpung Unoe	Meunasah Meureubo	0,70
95	097	Simpang Keuramat	Simpang Tgk. Fauzi	Simpang Tiga	3,00
96	098	Geureudong Pase	Cot Jaloe	Uram Jalan	5,50
97	099	Matang Kuli	Meunasah Mee	Glang Glong	3,30
98	100	Geureudong Pase	Mbang	KM 12	14,50
99	101	Geureudong Pase	Mbang	Leubok Guha	4,10
100	102	Meurah Mulia	Rheng Bluek	Reudeup Bluek	1,70
101	103	Meurah Mulia	Ulee Cibrek	Pulo Kito	6,70
102	104	Meurah Mulia	Keude Karieng	Ujong Reuba	4,10
103	105	Meurah Mulia	Jeungka Gajah	Pulo Blang	6,30
104	106	Langkahan	Buket Linteung	SP V Lubuk Pusaka	7,80
105	107	Meurah Mulia	Baro	Ulee Meuria	1,00
106	108	Meurah Mulia	Ulee Meuria	Blang Cut	1,60
107	109	Meurah Mulia	Meunye Peut	Brueingen	1,70
108	110	Baktiya	Krueng Lingka Barat	Meunasah Geudong	2,40
109	111	Baktiya Barat	Simpang Cot Laba	Matang Paya	3,10
110	112	Baktiya Barat	Meunasah Hagu	Meurandeh Paya	2,10
111	113	Baktiya	Cot Trueng	Tanjong Glumpang	2,50
112	114	Langkahan	SP V Lubuk Pusaka	Tanah Merah	2,20
113	115	Langkahan	Tanah Merah	Sarah Raja	4,50
114	116	Baktiya Barat	Matang Sujuk	Cot Tanah Timoh	4,90
115	117	Langkahan	SP V Lubuk Pusaka	Seuteumak	2,70
116	118	Langkahan	SP III Buket Linteung	Keude Buket Linteung	4,00
117	119	Lhoksukon	Simpang Jalan Negara Alue Buket	Alue Bendera	2,50
118	120	Lapang	Geulanggan Baro	Meurebo Jurong	2,30
119	121	Lhoksukon	Rambot	Matang Pupanji	1,50
120	122	Lhoksukon	Sentral Produksi Teupin Keubu	Perkebunan	2,90
121	123	Lapang	Matang Baroh	Kuala Keureto	1,10
122	124	Lhoksukon	Blang Aman	Buket Seuntang	5,30
123	125	Lapang	Keureuto	Uleu Tanah	0,80
124	126	Baktiya	Matang Raya Timu	Matang Klayu	3,90
125	127	Tanah Pasir	Teupin Gapeuh	Ceubrek	1,80
126	128	Cot Girek	Buket Selamat	U Baro	1,10
127	129	Cot Girek	KM XII	Alue Leuhop	10,00
128	130	Cot Girek	Simpang Buloh	Krueng Peutou	1,20
129	131	Cot Girek	Simpang Buket Yamaha	Kampung Lalang	3,00
130	132	Pirak Timur	Asan Krueng Kreh	Bili Baro	6,40
131	133	Cot Girek	Lhok Reuhah	Buket Seulamat	3,70
132	134	Cot Girek	Cot Girek	Leubok Tilam	14,00
133	135	Cot Girek	U Baro	Matang Tengoh Cot Girek	3,00
134	136	Matang Kuli	Mesjid Pirak	Beuranah Pirak	1,40
135	137	Matang Kuli	Teumpok Perlek	Glang Glong	0,70
136	138	Paya Bakong	Aron Pirak	Blang Gunci	3,00
137	139	Tanah Luas	Blang Pie	Leupung Siren	4,20
138	140	Paya Bakong	Nga	Alue Bieng	0,80
139	141	Matang Kuli	Meunasah Mee	Hagu	0,40
140	142	Tanah Luas	Ulee Buket	Leupung Siren	1,40

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
141	143	Tanah Luas	Leuhong	Tanjong Putoh	1,70
142	144	Tanah Luas	Pulo Agam	Matang Ben	2,60
143	145	Tanah Luas	Matang Mane	Plupakam	8,00
144	146	Pirak Timur	Pange	Reungkam	1,60
145	147	Syamtalira Aron	Matang Meunye	Simpang Jalan MOI	1,80
146	148	Tanah Luas	Pulo U	Hueng	2,00
147	149	Tanah Luas	Plupakam	Ulee Buket	2,50
148	150	Tanah Luas	Serbajaman SB	Rayeuk Kuta	0,70
149	151	Tanah Luas	Meunasah Manyang	Teumpok Barat	2,00
150	152	Tanah Luas	Blang Bidok	Blang Jruen	2,70
151	153	Nibong	Alue Ngom	Leupeung Siren	2,00
152	154	Tanah Luas	Blang Jruen	Meunasah Rayeuk Kuta	2,50
153	155	Tanah Luas	Naleung	Simpang 3 Naleung	0,40
154	156	Tanah Luas	Simpang Puskesmas	Jembatan Alue Masyik	0,30
155	157	Tanah Luas	Matang Cibrek	Pulo Agam	1,10
156	158	Tanah Luas	Serba Jaman	Matang Ben	3,30
157	159	Nibong	Jalan MOI	Nibong Wakeuh	0,60
158	160	Nibong	Sumbok	Keude Nibong	1,30
159	161	Paya Bakong	Blang Sialet	Desa Kunci	1,50
160	162	Simpang Keuramat	Alue Glem	Mbang	17,20
161	163	Tanah Pasir	Kampung Pande	Matang Janeng	2,70
162	164	Tanah Pasir	Meunasah Blang	Alue	1,80
163	165	Tanah Pasir	Simpang Keutapang	Kuala Lepra	3,90
164	166	Tanah Pasir	Meunasah Kulam	Simpang Keutapang	2,50
165	167	Tanah Pasir	Simpang Jalan Negara	Matang Ranup Laseh	1,10
166	168	Lhoksukon	Bintang Hue	Buket Hagu Trans	0,60
167	169	Cot Girek	Keude SP 4	-	0,30
168	170	Syamtalira Aron	Awe	Seumeud Reudeup	1,40
169	171	Syamtalira Aron	Jalan Nasional	Meunasah Mesjid	1,00
170	172	Cot Girek	Aimpang Alue Seumambu	Matang Teungoh	2,10
171	173	Cot Girek	Alue Drien	Meunasah Buloh	1,40
172	174	Syamtalira Aron	Samping Lapangan Bola Simpang Mulier Moncrang		0,40
173	175	Syamtalira Aron	Simpang Negara	Alue Gunto	0,50
174	176	Cot Girek	Simpang Jalan Puskesmas XII	Jalan Buloh	1,20
175	177	Samudera	Matang Puntong	Pande	1,30
176	178	Cot Girek	Lueng Baro	Ara	3,30
177	180	Samudera	Kuta Krueng	Meunasah Asan	1,60
178	181	Samudera	Teungoh	Pulo	1,10
179	182	Cot Girek	Jeulikat	Lueng Baro	1,70
180	183	Samudera	Blang Peuria	Ulee Blang	0,60
181	185	Samudera	Meunasah Mancang	Krueng Baro Langgahan	2,30
182	186	Tanah Luas	Simpang 3 Matang Ben	Simpang 4 Matang Ben	0,50
183	187	Cot Girek	Simpang Gajah	Paket 14	5,80
184	188	Meurah Mulia	Kuta Bluek	Reudeup Bluek	1,30
185	189	Meurah Mulia	Blang Reuna	Tanjong Putoh	1,00
186	191	Meurah Mulia	Ujong Reuba	Meunye IV	4,20
187	192	Meurah Mulia	Pulo Blang	Beuringen	3,40
188	193	Meurah Mulia	Nibong	Line Pipa	1,90
189	194	Cot Girek	Paket 14	Babah Buloh	2,00

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
190	195	Syantailira Bayu	Punti	Lancok	1,30
191	196	Syantailira Bayu	Alue Majruen	Siren Tujoh	3,70
192	197		Cot Girek	Seupeung	2,00
193	198	Tanah Luas	Serba Jaman Tunong	Geureughek	1,70
194	199	Syantailira Bayu	Blang Seureukui	Siren Tujoh	1,40
195	200	Tanah Luas	Cot Kruet	Darussalam	9,70
196	201	Meurah Mulia	Pulo Blang	Darussalam	7,60
197	202	Syantailira Bayu	Bie	Blang Seureukui	6,20
198	203	Tanah Luas	Leuhong	Cot Barat	1,70
199	204	Nisam	Simpang Panah	Pasantren Tgk. Sabi	3,90
200	205	Tanah Luas	Cot Dah	Alue Sijuek	1,70
201	206	Nisam Antara	Simpang Batee Leusong	Simpang Drien Kuneng	2,20
202	207	Matang Kuli	Alue Tho	Dayah Baro	3,50
203	208	Nisam	Blang Dalam	Simpang Keutapang	3,00
204	209	Nisam	Meunasah Krueng	Irigasi	2,00
205	210	Matang Kuli	Rayeuk Glangglong	Trieng Teupin Keubeu	2,00
206	211	Matang Kuli	Meunasah Meuria	Tanjong Tgk Kari	3,30
207	212	Matang Kuli	Blang Seupeng	Paya Meudru	1,00
208	213	Simpang Keuramat	Alue Liem	Alue Mbang	20,30
209	214	Simpang Keuramat	Simpang Kramat	Cot Nibong	6,30
210	215	Simpang Keuramat	Meunasah Dayah	Simpang Alue Glem - Mbang	3,10
211	216	Kuta Makmur	Beureughang	Alue Mbang	16,40
212	217	Kuta Makmur	Blang Ara	Pante Bahagia	11,00
213	218	Kuta Makmur	Blang Riek	MTsN	1,20
214	219	Nisam	Krueng Geukueh	Simpang Leupe	19,90
215	220	Samudera	Pusong	Krueng Baro Langgahan	0,50
216	221	Nisam	Meucat	Ujung Pancu	6,00
217	222	Nisam	Simpang Barat	Binje	2,50
218	223	Nisam	Paloh Mampree	Alue Seujeugkai	4,10
219	224	Dewantara	Simpang Tugu PIM	Tambon Tunong	0,90
220	225	Nisam Antara	Krueng Tuan	Alue Mbang	6,40
221	226	Banda Baro	Simpang Blang Pala	Paloh Mambu	6,20
222	227	Nisam Antara	Alue Keurenyai	Keude Seumirah	11,90
223	228	Nisam Antara	Keude Seumirah	Simpang Rambong	2,50
224	229	Matang Kuli	Tanjong Haji Muda	Siren	1,20
225	230	Matang Kuli	Simpang Matang Peusangan	Aron Pirak	1,40
226	231	Matang Kuli	Teupok Mesjid	Hagu	4,20
227	232	Banda Baro	Ulee Nyee	Paya Ulee	2,40
228	233	Matang Kuli	Seuriweuk	Simpang Jalan Paya Bakong	3,30
229	234	Dewantara	Tambon Baroh	Tamboh Tunong	1,50
230	235	Pirak Timur	Alue Bungkoh	Teupin U	1,00
231	236	Pirak Timur	Menje VII	Buket Pidie	5,30
232	237	Pirak Timur	Menye VII	Tanjong Seurukuy	2,00
233	238	Dewantara	Simpang Bangka Jaya	Geuleumpang Sulu Timu	2,30
234	239	Dewantara	Simpang KKA	Bhuka Teubai	0,90
235	240	Dewantara	Simpang Jurong Mee	Bhuka Teubai	1,20
236	241	Pirak Timur	Alue Bungkoh	Ara Ton Ton	1,50
237	242	Dewantara	Awe Geutah	Bhuka Teubai	0,90

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
238	243	Dewantara	Beurubang	-	0,40
239	244	Dewantara	Cot Murong	Geulumpang Sulu Barat	1,00
240	245	Pirak Timur	Paya Jalo	Serdang	3,00
241	246	Pirak Timur	Rayeuk Pange	Teupin U	1,80
242	247	Dewantara	Mesjid Cot Murong	-	0,50
243	248	Dewantara	Cot Murong	Reuleut Timur	1,40
244	249	Dewantara	Simpang Keude Blang	Reuleut Barat	1,20
245	250	Dewantara	Simpang Paloh Lada	Madat	2,10
246	251	Nisam Antara	Alue Papeun	Bandar Seulamat	5,70
247	252	Muara Batu	Krueng Mane	Sawang	15,00
248	253	Paya Bakong	Asan Seuleumak	Sungai	1,30
249	254	Muara Batu	Mane Tunong	Pinto Makmur	4,10
250	255	Muara Batu	Krueng Mane	Bungkah	7,10
251	256	Sawang	Gampong Teungoh	Babah Buloh	1,20
252	257	Sawang	Babah Krueng	Patok 26	22,30
253	258	Sawang	Babah Buloh	Cot Rambideng	2,50
254	259	Sawang	Kuta Meuligo	Blang Reuleung	4,60
255	260	Paya Bakong	Tgk Dibandan Tek Tek	Cot Tufah	3,30
256	261	Paya Bakong	Alu Bay	Cot Tufah	2,20
257	262	Muara Batu	Cot Usi	Simpang Kuta Meuligo	3,00
258	263	Paya Bakong	Prupok	Parabola	4,60
259	264	Muara Batu	Pinto Makmur	Cot Rambideng	3,60
260	265	Sawang	Paya Reubek	Alue Je Mudek	2,60
261	266	Sawang	Abuek Reulieng	Cot Rambideng	4,60
262	267	Nibong	Keude Nibong	Matang Menye	2,30
263	268	Sawang	Riseh Baroh	Uteun Punt	1,50
264	269	Nibong	Nibong Baroh	Matang Menye	1,30
265	270	Sawang	Sawang	Riseh Tunong	9,00
266	271	Nibong	Sumbok	Teupin Jok	1,20
267	272	Tanah Jambo Aye	Simpang Cempedak	Matang Drien	1,10
268	273	Tanah Jambo Aye	Simpang Kantor KUA	SMP 3	0,40
269	274	Nisam Antara	Alue Dua	Krueng Tuan	6,60
270	275	Kuta Makmur	Alue Mbang	Alue Dua	4,00
271	276	Tanah Jambo Aye	Ulee Glee	Neubok Dalam	4,80
272	277	Tanah Jambo Aye	Ulee Glee	Buket Batee Badan	3,30
273	278	Tanah Jambo Aye	Tanjong Ara	Matang Santot	1,50
274	279	Langkahan	Padang Meuria	Matang Teungoh	1,90
275	280	Langkahan	Alue Krak Kaye	Tanjong Jawa	1,80
276	281	Nibong	Menye 3	Maddi	9,30
277	282	Bakriya	Cempedak	Alue Bili	3,00
278	283	Tanah Jambo Aye	Alue Papeun	Lhok Reuduep	2,40
279	284	Tanah Jambo Aye	Lhok Reuduep	Buket Alue Je Puteh	0,50
280	285	Lhoksukon	Alue Buket	Meunasah Asan A B	2,20
281	286	Seunuddon	Ulee Matang	Teupin Kuyun	1,50
282	287	Seunuddon	Cot Kafiraton	Matang Anoc	2,40
283	288	Seunuddon	Tanjong Pineung	Alue Bareuh	2,10
284	289	Seunuddon	Mane Kawan	Alue Bareuh	3,80
285	290	Seunuddon	Ulee Matang	Leubok Mane	2,10
286	291	Paya Bakong	Teungoh	Paya Bakong	4,60

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
287	292	Seunuddon	Tanjong Pineung	Cot Kafiraton	2,00
288	293	Seunuddon	Matang Lada Barat	Ulee Rubek Barat	3,00
289	294	Seunuddon	Cot Kafiraton	Meureubo Puntong	0,90
290	295	Paya Bakong	Ceumpeudak	Simpang	3,20
291	296	Paya Bakong	Geureghek	Simpang	1,00
292	297	Seunuddon	Tanjong Dama	Blang Fa	1,00
293	298	Seunuddon	Blang Fa	Simpang empat	2,00
294	299	Seunuddon	Blang Fa	Darul Aman	1,30
295	300	Seunuddon	Cot Trueng	Cot Petisah	0,70
296	301	Seunuddon	Matang Panyang	Meunasah Pante	5,30
297	302	Cot Girek	Alu Leuhop	Buket Hagu	2,20
298	303	Lhoksukon	Alu Luhob	Buket Hagu	9,10
299	304	Kuta Makmur	Simpang Tiga	Kebun Rakyat	7,10
300	305	Kuta Makmur	Mulieng Meucat	Mulieng Manyang	0,80
301	306	Seunuddon	Ulee Titi	Simpang Empat	1,50
302	307	Seunuddon	Ulee Titi	Lhok Geuliteut	2,80
303	308	Seunuddon	Lhok Rambideng	Ulee Titi	2,20
304	309	Seunuddon	Lhok Rambideung	Ulee Rubek Barat	7,00
305	310	Seunuddon	Matang Puntong	Piadah	4,00
306	311	Simpang Keuramat	Meunasah Baroh	Simpang Awe Glem	1,50
307	312	Seunuddon	Ulee Reubek	Lhok Puak	7,80
308	313	Simpang Keuramat	Meunasah Teungoh	Alue Bade	2,40
309	314	Seunuddon	Tanjong Dama	Cot Kafiraton	1,30
310	315	Simpang Keuramat	Paya Teungoh	Blang Raleu	2,00
311	316	Baktiya	Simpang Alue Sedang	Krueng Lingka Barat	5,50
312	317	Baktiya	Simpang Alue Anoe Barat	Matang Cut	2,30
313	318	Simpang Keuramat	Meunasah Baroh	Mancang	1,00
314	319	Baktiya	Simpang Lhok Sentui	Alue Keutapang	1,80
315	320	Kuta Makmur	Simpang Elak Keude Seupeng	Simpang Meunasah Kulam	1,60
316	321	Kuta Makmur	Keude Krueng	Kreusek	1,50
317	322	Baktiya	Simpang Jalan Nasional	Alue Keutapang	2,60
318	323	Baktiya	Simpang Matang Raya	Alue Te Tarek	4,80
319	324	Kuta Makmur	Simpang Saweuk	Mulieng Meucat	1,30
320	325	Kuta Makmur	Simpang Keude Pante Bahagia	Simpang Krueng Buloh	4,30
321	326	Baktiya	Simpang Matang Kumbang	Cot U Raya	2,10
322	327	Baktiya	Simpang Pocok Ahe	Alue Bili Geuhumpang	1,40
323	328	Kuta Makmur	Alue Rambec	Simpang Cot Meureubo	4,90
324	329	Baktiya	Simpang Geuleumpang Payong	Ahe Rambong	1,50
325	330	Kuta Makmur	Simpang UPTD	Simpang Geureubak Buket	3,50
326	331	Kuta Makmur	Simpang Blang Mee	Blang Riek	2,50
327	332	Kuta Makmur	Keude Blang Ara	Simpang Krueng Inong	2,50
328	333	Baktiya Barat	Cot Paya	Matang Panyang	1,60
329	334	Kuta Makmur	Simpang Sandi	Simpang Seuneubok Drien	6,20
330	335	Baktiya Barat	Lhok Incien	Blang Rheu	1,70
331	336	Baktiya Barat	Lhok Incien	Paya Bateung	3,10
332	337	Baktiya Barat	Matang Bayu	Cot U Laya	2,80
333	338	Baktiya	Mon Sukon	Matang Arongan	1,50
334	339	Kuta Makmur	Simpang Laue Sagoweng	Simpang Exxon Group 3	7,20
335	340	Kuta Makmur	Simpang Bajec Kuneng	Panton Rayeuk Dua	4,50

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
336	341	Baktiya Barat	Matang Sijuk Timu	Cot Ceureumen	1,60
337	342	Baktiya Barat	Matang Sijuk Timu	Lhok Iboh	1,60
338	343	Kuta Makmur	SP Group III Tanjong Mulia	Simpang Alue Seutuy	6,00
339	344	Baktiya	Matang Manyang	Buket Mon Sukon	2,20
340	345	Baktiya	Matang Cut	Matang Jeulikat	3,20
341	346	Baktiya	Matang Cut	Tanjong Geulumpang	0,70
342	347	Kuta Makmur	Simpang Keude Buket	Simpang Bawak	2,60
343	348	Baktiya	Keude Matang Rayek	Areal Tambak	0,40
344	349	Kuta Makmur	Simpang Bawak	KM 8	8,30
345	350	Baktiya	Alu Serdang	Areal Tambak	2,10
346	351	Meurah Mulia	Cut Neuheun	Teungoh Kuta Batee	1,00
347	352	Baktiya Barat	Singgah Mata	Cot Paya	3,40
348	353	Baktiya Barat	Lang Nibong	Cot Paya	0,80
349	354	Baktiya	Cot Kumbang	Alue Ano Barat	1,40
350	355	Tanah Jambo Aye	Cot Ara	Rawa Itek	1,70
351	356	Cot Girek	Lhok Reubat	Bili Baro	6,20
352	357	Cot Girek	Jalan MOI	Air Terjun	12,00
353	358	Cot Girek	Kampung Bantan	Pucok Alue	4,00
354	359	Syamtalira Bayu	Teumpeun	Baroh Kuta Batee	1,10
355	360	Cot Girek	Simpang Jalan PT. API	Kuburan Cut Wan	2,20
356	361	Syamtalira Bayu	Dayah Blang Seurekui	Siren Tujoh	2,00
357	362	Cot Girek	U Baro	Alue Drien	4,00
358	363	Cot Girek	Batu XII	Ulee Gampong	1,70
359	364	Cot Girek	Batu XII	Pondok Titi	2,00
360	365	Cot Girek	Batu XII	Kampung Tempel	1,80
361	366	Cot Girek	Simpang Ceumpeudak	Ulee Gampong	1,70
362	367	Cot Girek	Simpang Lueng Baro	Ara	3,50
363	368	Cot Girek	Simpang Mesjid	Meunasah Pucok Rienteh	0,80
364	369	Cot Girek	Beurandang Dayah	Beurandang Asan	3,10
365	370	Cot Girek	Alue Seunambu	Cot Girek/Serba Jadi	9,00
366	371	Syamtalira Bayu	Keude Bayu	Blang Rimueng	1,00
367	372	Cot Girek	Kampung Lalang	Kampung Bantan	4,50
368	373	Cot Girek	Geudubang	Alue Pange	5,40
369	374	Cot Girek	Pinto Rimba	Pucok Alue	4,00
370	375	Syamtalira Bayu	Pulo Blang Mangat	Tutu Aron	1,30
371	376	Paya Bakong	Blang Ara	Blang Sialet	2,40
372	377	Paya Bakong	Paya Bakong	Cempedak	0,80
373	378	Paya Bakong	Alue Bieng	Alue Leukot	3,30
374	379	Samudera	Simpang Meunasab Mesjid	Krueng Baroe Blang Mee	1,40
375	380	Matang Kuli	Ceubrek Pirak	Matang Peusangan	3,20
376	382	Matang Kuli	Siren	Meunasah Krueng	4,70
377	383	Matang Kuli	Ceubrek	Jembatan Puntir	1,20
378	384	Samudera	Kota Geudong	-	0,20
379	385	Geureudong Pase	Mbang	Alue Sanggah	3,00
380	386	Pirak Timur	Simpang Alue Bungkoh	Blang Siren	6,00
381	387	Geureudong Pase	Rayeuk Jawa	Alue Samalanga	0,50
382	388	Geureudong Pase	P3DT	Mesjid Darussalam	1,60
383	389	Paya Bakong	Alue Bieng	Buket Pidie	2,90
384	390	Matang Kuli	Simpang Glang Glong	Meunasah Hueng	4,40

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
385	391	Geureudong Pase	Rambot	Cot Ceungai	2,10
386	392	Geureudong Pase	Alue Drien	Cot Jaloe	1,70
387	393	Pirak Timur	Bili Baro	Ara Tonton	4,50
388	394	Kuna Makmur	Babah Lueng	Panton Rayeuk Dua	1,00
389	395	Nisam	Simpang Rambong	Babah Krueng	14,00
390	396	Sawang	Paya Reubek	Besou Gajah Wiet	5,00
391	397	Sawang	Sawang	Blang Teurakan	1,20
392	398	Sawang	Lhok Kuyun	Paya Seupat	1,10
393	399	Dewantara	Melur	Jalan Nisam	0,50
394	400	Nibong	Ampah	Nibong	2,10
395	401	Tanah Luas	Tgk. Dibalee	Alue	1,70
396	402	Tanah Luas	Matang Ben	Pulo Blang	1,10
397	403	Tanah Luas	Alue Gampong	Serba Jaman Tunong	0,70
398	404	Tanah Luas	Matang Balo	Seuluenyok	1,00
399	405	Tanah Luas	Matang Baloi	Teupin Mee	0,50
400	406	Dewantara	Imam	-	0,40
401	407	Dewantara	Pendidikan	Tambon Tunong	0,40
402	408	Dewantara	SMA PGRI	Tambon Tunong	0,40
403	409	Dewantara	Tgk Di Balee	-	0,30
404	410	Dewantara	Geureudong	Tambon Tunong	0,50
405	411	Dewantara	Simpang Mesjid Bujang Salim	Simpang AAF	0,70
406	412	Dewantara	Tambon Baroh	Krueng Geukeuh	1,80
407	413	Dewantara	Simpang ASEAN	Kuala Krueng Geukeuh	0,90
408	414	Nisam Antara	Simpang Paya	Batee Leusong	1,70
409	415	Dewantara	Jalan Simpang AAF	Pintu Pabrik AAF	0,70
410	416	Dewantara	Bangka Jaya	Lancang Barat	4,90
411	417	Dewantara	Simpang Meunasah Tambon Baroh	Tambon Tunong	1,00
412	418	Lhoksukon	Tgk. Dibalee	-	0,30
413	419	Lhoksukon	Pang Nanggroe	-	0,20
414	420	Nisam Antara	Simpang 4 Alue Beukah	Keude Seumirah	3,40
415	421	Lhoksukon	Pang Lateh	-	0,30
416	422	Lhoksukon	Cut Meutia	-	0,30
417	423	Lhoksukon	Tgk. Chik Ditunong	-	0,20
418	424	Lhoksukon	Tgk. Chik Paya Bakong	-	0,20
419	425	Lhoksukon	Cut Nyak Dhien	-	0,40
420	426	Nisam	Paloh Mampree	Simpang Ardat	8,30
421	427	Lhoksukon	Tgk. Chik Ditiro	-	0,30
422	428	Lhoksukon	Kampong Baro	-	0,50
423	429	Tanah Jambo Aye	Tgk. Chik Ditiro Panton Labu	-	0,50
424	430	Tanah Jambo Aye	Terminal Panton Labu	-	0,20
425	431	Tanah Jambo Aye	Pendidikan Panton Labu	-	0,30
426	432	Tanah Jambo Aye	Kantor Koramil Panto Labu	-	0,10
427	433	Tanah Jambo Aye	Asia Panton Labu	-	0,20
428	434	Nisam	Paloh Mampree	Paloh Mambu	2,20
429	435	Nisam	Paloh Mampree	Panton	0,60
430	436	Tanah Jambo Aye	Tgk. Chik Ditunong Panton Labu	-	0,70
431	437	Tanah Jambo Aye	Tgk. Chik Ditiro Panton Labu	Terminal Panton Labu	0,20
432	439	Langkahan	Simpang III	Matang Serdang	1,30
433	440	Nisam Antara	Darussalam	Alue Sijeungkai	6,30

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS	PANJANG (KM)
434	441	Tanah Jambo Aye	SMA Panton Labu	0,10
435	442	Tanah Jambo Aye	T. Chik Ditiro	1,20
436	443	Dewantara	Seulangan	0,40
437	444	Nisam	Cot Leupée	1,00
438	445	Nisam	Jalan Etak	0,60
439	446	Sawang	Meunasah Pulo	4,30
440	447	Muara Batu	Kambam	3,70
441	448	Samudera	Blang Kabu	1,50
442	449	Samudera	Blang Kabu	0,80
443	450	Nisam Antara	Lhok Drien	2,00
444	451	Sawang	Blang Reulieng	5,00
445	453	Muara Batu	Keude Mane	1,80
446	454	Muara Batu	Cot Seurani	1,60
447	455	Muara Batu	Meunasah Lhok	0,30
448	457	Muara Batu	Keude Bungkah	0,70
449	458	Muara Batu	Dayah Ie Rehot	1,20
450	459	Muara Batu	Cot Seurani	1,30
451	460	Muara Batu	Kuala Dua	1,50
452	461	Muara Batu	Meunasah Pinto	0,70
453	462	Muara Batu	Teupok Brandang	1,80
454	463	Nisam	Pulo Mampree	1,00
455	464	Dewantara	Ulee Pulo	2,00
456	465	Dewantara	Calog Giri	1,40
457	466	Sawang	Paya Gaboh	2,30
458	467	Nisam	Alue Bili	5,40
459	468	Nisam	Mon Tgk Syik	4,60
460	469	Nisam	Meunasah Meucat	4,70
461	470	Nisam	Peunayan	3,00
462	471	Nisam	Tingkeurn	1,50
463	472	Nisam	Cot Euntung	1,60
464	473	Nisam	Blang Karing	1,50
465	474	Nisam	Blang Karing	1,50
466	475	Nisam	Paloh Kayee Kuyet	1,60
467	476	Nisam	Cot Lilip	1,70
468	477	Nisam	Kebun Blang Crok	0,70
469	478	Nisam	Blang Crok	1,40
470	479	Nisam	Tanggul Paya	5,80
471	480	Banda Baro	Tgk Didama	3,90
472	481	Banda Baro	Suka Makmur	3,80
473	482	Banda Baro	Blang Hagu Alu Keurinyai	0,60
474	483	Banda Baro	Simpang Alue Keurinyai	1,00
475	484	Banda Baro	Blang Cot	2,50
476	485	Banda Baro	Lhok Bintang Hu	1,90
477	486	Banda Baro	Ulee Tanjong Sangkelan	3,00
478	487	Banda Baro	Arongan Cibrek	2,30
479	488	Banda Baro	Kubu Rimueng	4,60
480	489	Banda Baro	Bale Seunong	1,60
481	490	Banda Baro	Jamuan	1,60
482	491	Banda Baro	Pante Bahagia	1,20

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
483	492	Nisam Antara	Simpang Kursi	Alue Ie Mudek	4,00
484	493	Nisam Antara	Alue Dua	Cot Krek	1,20
485	494	Nisam Antara	Alue Dua	Bate Leusong	1,70
486	495	Sawang	Paya Reubek	Batas Bener Meriah	23,40
487	496	Sawang	Paya Rubek	Lhok Punkit	3,70
488	497	Sawang	Gunci	Cot Pakeh	6,00
489	498	Sawang	Riseh Tunong	Cot Calang	9,20
490	499	Sawang	Paya Rabo Lhok	Lagang	7,40
491	500	Sawang	Teungoh	Blang Guron	0,60
492	501	Paya Bakong	Paya Bakong	Cluster IV	5,70
493	502	Sawang	Babah Buloh	Cot Lambideng	1,70
494	503	Sawang	Lhok Drien Barat	Pante Bahagia	6,20
495	504	Nisam Antara	Pante Pisang Krucng Tuan	Pante Bahagia	4,20
496	505	Muara Baru	Pante Jaloh	Pulo	1,40
497	506	Muara Batu	Teupin Rusep	Pante Kumbang	1,90
498	507	Muara Batu	Mee	Laut	0,30
499	508	Dewantara	Paloh Lada	BTN	1,20
500	509	Sawang	Paya Gaboh	Paya Dua	0,70
501	510	Banda Baro	Ancangsana	Blang Pala Sangkelan	1,00
502	511	Dewantara	Gle Madat	Madat	2,10
503	512	Dewantara	Keude Blang	Rel	0,50
504	513	Dewantara	Mancang	Rel	0,50
505	514	Pirak Timur	Cot Siren	Alue Lhok	5,60
506	515	Tanah Luas	Alue Keujruen	Ujong Baroh	2,30
507	516	Dewantara	Tgk Geuchik	Ulee Reuleung	0,70
508	517	Dewantara	Pulo	Ceubrek Ulee Pulo	0,70
509	518	Muara Batu	Bungkah	Lancang Barat	0,70
510	519	Muara Batu	Keude Mane	Drang	2,30
511	520	Matang Kuli	Jl. Kota Matangkuli	-	0,80
512	521	Muara Batu	Dakara	Panigah	2,10
513	523	Muara Batu	Bandara	BMG	0,30
514	524	Banda Baro	Ukee Blang Nyee Pala	Paloh Kayee Kuyet	4,60
515	525	Lhoksukon	Bintang Hue Trans	Buket Hagu Trans	0,60
516	526	Dewantara	Pinto Makmur	Pulo Ringkom	5,10
517	527	Samudera	Kota Geudong I	-	0,40
518	528	Meurah Mulia	Kota Jungka Gajah	-	0,10
519	529	Syantallira Bayu	Kota Bayu I	-	0,20
520	530	Syantallira Aron	Kota Teupin Punti	-	0,20
521	531	Syantallira Bayu	Kota Bayu II	-	0,10
522	532	Dewantara	Komplek BTN Paloh Lada	-	1,00
523	533	Nisam	Keude Amplah	-	0,40
524	534	Dewantara	Dalam Kota Krueng Geukueh	-	1,00
525	536	Muara Batu	Dalam Kota Krueng Mape	-	0,30
526	537	Dewantara	Pendidikan	Paloh Lada	0,60
527	538	Cot Girek	Simpang Meunasah Trieng	Lhok Reuhat	1,50
528	539	Nisam	Teupin Gadong	Alue Kala	3,50
529	540	Lhoksukon	Tgk. Umar	-	0,30
530	541	Lhoksukon	Diponogoro	-	0,70
531	542	Lhoksukon	Imam Bonjol	-	0,40

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
532	543	Nisam	Keutapang	Cot Trieng	2,20
533	551	Kuta Makmur	Sido Mulyo	Alue Papeun	2,50
534	554	Kuta Makmur	Keude Krueng	Blang Ara	4,00
535	555	Kuta Makmur	Pulo	Cot Nibong	0,90
536	556	Tanah Pasir	Cangguk	Matang Janeng	1,80
537	588	Samudera	Kota Geudong II		0,10
538	589	Samudera	Kota Geudong III	-	0,10
539	602	Nisam Antara	Cot Mambong	Alue Papeun	11,60
540	604	Nisam Antara	Krueng Tuan	Lhok Sangon	0,80
541	606	Nisam Antara	Banda Seulamat	Lhok Bungong Fha	6,20
542	607	Nisam Antara	Alue Papeun	Keude Seumirah	6,50
543	610	Tanah Pasir	Keude Klep	Simpang Keutapang	3,90
544	611	Sawang	SMPN 3 Sawang	Gampong Lancok	2,30
545	612	Simpang Keuramat	KM.VIII	Simpang III Krueng Pase	5,50
546	615	Nisam Antara	Alue Dua	Batee Pila	3,30
547	617	Nisam Antara	Batee Pila	Bintang Kala	3,80
548	620	Nisam Antara	Simpang 4 Blang Rimeh	Blang Poroh	5,10
549	623	Nisam Antara	Bale Gajah	Darussalam	1,00
550	628	Sawang	Sawang	Blang Dalam	2,30
551	629	Sawang	Blang Tarakan	Dama Kawan	9,30
552	630	Nisam Antara	Alue Papeun	Banda Kalifah	4,60
553	632	Syantailira Bayu	Alen	Alue Manjruen	1,50
554	633	Samudera	Linteung	Geudong	0,30
555	637	Syantailira Aron	SMA Simpang Mulieng	-	0,30
556	639	Samudera	MD Pria Geudong	-	0,30
557	641	Matang Kuti	Meunasah Dayah SPK	Jalan Exon MOI	3,10
558	643	Kuta Makmur	Mulieng Manyang	Babah Lueng	3,10
559	646	Kuta Makmur	SP IV	PIR Krueng Pase	1,80
560	649	Nisam	Simpang Cot Murong Tingkeum	Alue Papeun	11,10
561	650	Nisam	Cot Sabong	Keude Ampiah	1,50
562	653	Nisam	Ulee Blang	Binjee	1,30
563	660	Muara Batu	Pante Gurah	Tanoh Anoe	1,00
564	661	Muara Batu	Reuleut Barat	Jalan Elak	1,50
565	671	Sawang	Lhok Cut	Blang Cut	7,20
566	672	Sawang	Sawang	Paya Reubek	8,10
567	673	Tanah Jambo Aye	Rawa Itak	Biaru Barat	0,50
568	675	Samudera	Madan	Tanjong Reungkam	1,00
569	677	Tanah Pasir	Ceubrek	Meunasah Blang	2,60
570	678	Geureudong Pase	Suka Damai	Pirsus	3,60
571	679	Geureudong Pase	KB.PT.SATYA	Pulo Meuria	2,20
572	680	Geureudong Pase	Dayah Seupeung	Blok B	3,10
573	681	Geureudong Pase	Peudari	Keude Mbang	1,20
574	682	Geureudong Pase	Darussalam	Alue Awe	2,40
575	683	Geureudong Pase	Lhok Asan	Proyek Sosial	2,20
576	684	Syantailira Bayu	Pulo Blang Mangat	Kaye Panyang	2,80
577	685	Syantailira Bayu	Ulee Meuria	Rheng	1,00
578	691	Syantailira Aron	Ara	Mampre	1,10
579	695	Tanah Pasir	Kumbang	Prie	0,70
580	697	Meurah Mulia	Simpang Paya Bili	Simpang 4 Paya Bili	0,50
581	805	Samudera	Kuta Krueng	Lepra	1,80

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
582	806	Baktiya	Alue Anoe Timu	Alue Anoe Barat	3,30
583	807	Tanah Jambo Aye	Biram Rayeuk	Mon Sukon	2,80
584	809	Tanah Jambo Aye	Simpang Buket Dara Baro	Buket Irat Manyang	6,10
585	810	Nisam	Blang Crok	Ulee Gunong	1,90
586	812	Matang Kuli	Meuria	Aron Pirak	2,70
587	813	Baktiya	Keude Alue le Puteh	Simpang Blang Geulumpang	1,10
588	817	Nisam	Cot Lilip	Blang Pala	4,20
589	823	Seunuddon	Paya Dua Uram	Alue Capli	3,20
590	826	Sawang	Blang Teurakan	Mon Ara Kecamatan Kuta Makmur	2,00
591	827	Sawang	Kubu	Blang Dalam	1,10
592	829	Sawang	Blang Reulieng	Teupin Reusep	3,70
593	830	Sawang	Cot Baroh Sawang	Buket Rata	1,00
594	831	Lhoksukon	Alue Mudem	Meunasah Keutapang	0,80
595	833	Tanah Luas	Meunasah Geumata	Geulumpang VII	1,60
596	834	Dewantara	Uteun Geulinggang	Rel KA	0,70
597	835	Lhoksukon	Ranto	Aron Geuleumpang VII	1,50
598	836	Lhoksukon	Ara	Bintang Hue	6,50
599	837	Lhoksukon	Meunasah Blang	Alue Bendera	1,90
600	839	Lhoksukon	Alue Itam	Buket Hagu	4,00
601	843	Tanah Jambo Aye	Simpang Buket Alue le Puteh	Buket Padang	2,80
602	901	Meurah Mulia	Ujong Reuba	Pulo Kito	1,80
603	902	Dewantara	Lancang Barat	Simpang AAF	5,50
604	903	Meurah Mulia	Pulo Bluek	Meuria Bluek	0,60
605	905	Meurah Mulia	Reudup Bluek	Rangkileh	0,80
606	906	Samudera	Simpang Desa Mesjid	Simpang Laga Baro	1,50
607	907	Samudera	Simpang Jalan Nasional	Teupin Beulangan	0,80
608	910	Muara Batu	Jurong Mee	Teupin Beurandang	1,80
609	911	Meurah Mulia	Paya Kambuk	Blang Sreukui	1,70
610	913	Tanah Jambo Aye	Matang Serdang	Buket Rayeuk	11,70
611	914	Lhoksukon	Meunasah Blang	Bintang Hue	9,20
612	915	Lhoksukon	Meunasah Reudep	Buket Seuntang	6,20
613	916	Seunuddon	Alue Campli	Ulee Reubek Barat	2,80
614	918	Syamtalira Aron	Mampre	Blang Prie	2,30
615	923	Syamtalira Bayu	Bie	Meudang Ara	3,50
616	926	Matang Kuli	Parang Sikureung	Rayeuk Kuta	0,40
617	932	Syamtalira Aron	Keude Aron	Meunasah Teungoh	2,30
618	935	Paya Bakong	Nga	Cot Tufah	1,80
619	936	Dewantara	TPI Bangka Jaya	Bluka Teubai	2,70
620	938	Sawang	Glee Dagang	Lhok Merbo	0,80
621	939	Syamtalira Aron	Simpang Jalan Nasional	Prie	2,20
622	940	Simpang Keuramat	Simpang Jalan Keuramat	Komplek Peusabri	0,40
623	944	Lapang	Matang Baroh	Geulanggang Baro	3,00
624	945	Kuta Makmur	Simpang Batee	Blang Talon	10,50
625	947	Kuta Makmur	Keude Beureughang	Cot Trieng	2,70
626	948	Kuta Makmur	Keude Krueng	Cot Trieng	4,90
627	949	Kuta Makmur	Simpang RRI	Keude Blang Ara	3,40
628	951	Seunuddon	Ulee Reubek	Teupin Kuyuen	6,10
629	952	Seunuddon	Ulee Matang	Tambak	1,10
630	953	Sawang	Krueng Haji	Irigasi Krueng Tuan	0,80

NO	NO. RUAS	KECAMATAN	NAMA RUAS		PANJANG (KM)
631	956	Simpang Keuramat	Keude Simpang Keuramat	Simpang 3 Simpang Keuramat	7,70
632	959	Dewantara	Rensus	Krueng Geukeuh	0,40
633	960	Paya Bakong	Paya Bakong	Pante Bahagia	9,30
634	961	Banda Baro	Paloh Kayee Kunyet	Ulee Nyee	5,50
635	962	Baktiya Barat	Simpang Jalan Nasional	Meunasah Cot Kupok	5,30
636	963	Syantallira Aron	Simpang Jalan Mesjid	Pulo	0,90
637	964	Syantallira Aron	Simpang Jalan Nasional	Calong	1,20
638	965	Syantallira Aron	Simpang Dayah	Calok	0,80
639	971	Syantallira Bayu	Cot Plieng	Blang Manjruen	4,20
640	972	Baktiya Barat	Matang Panyang	Meunasah Cot Kupok	5,50
641	974	Baktiya	Simpang Jalan Mesjid	Arongan	2,40
642	977	Nisam Antara	Krueng Tuan	Alue Pineung	6,00
643	978	Tanah Jambo Aye	Biaru Timu Cot Biek	Alue Papeun	1,40
644	994	Tanah Jambo Aye	Birem Cut	Lhok Reudeup	1,30
645	995	Baktiya Barat	Sampoiniet	Lhok Incin Buah	9,80
646	996	Tanah Jambo Aye	Buket Rayeuk	Line 100	2,00
647	997	Langkahan	Simpang Tiga	Matang Reubek	2,50
648	998	Baktiya	Alue Bilie Rayeuk	Alue Bilie Glumpang	0,50
649	999	Baktiya Barat	Sp. Singah Mata	Pucok Alue Buket	4,00
TOTAL					2.032,80

Sumber Data : Data Base Dinas Bina Marga (Surat Keputusan Bupati Aceh Utara No.620/170/2014)





PEMERINTAH KABUPATEN ACEH UTARA
DINAS BINA MARGA

43170.pdf

Jalan Exxon Mobil Oil (Bx. Bachelor Camp) Telp. (0645) 31550 Fax. (0645) 31402
Landing - Lhoksukon

PENINGKATAN JALAN STRATEGIS BUKET JRAT MANYANG – BABUSSALAM UNIT V BUKET HAGU KEC.TANAH JAMBO AYE (91)(TAHAP-II)



PEMERINTAH KAB. ACEH UTARA
DINAS BINA MARGA



FOTO KONDISI JARINGAN JALAN
KABUPATEN ACEH UTARA



PEMERINTAH KAB. ACEH UTARA
DINAS BINA MARGA



FOTO KONDISI JARINGAN JALAN KABUPATEN
ACEH UTARA





PEMERINTAH KAB. ACEH UTARA
DINAS BINA MARGA



0

FOTO KONDISI JARINGAN JALAN KABUPATEN
ACEH UTARA

DOKUMENTASI
Photo Existing



DOKUMENTASI
0



DOKUMENTASI
0

.....HALAMAN.....

1



PEMERINTAH KAB. ACEH UTARA
DINAS BINA MARGA



0

FOTO KONDISI JARINGAN JALAN KABUPATEN
ACEH UTARA

DOKUMENTASI
Photo Existing



DOKUMENTASI
0



DOKUMENTASI
0

.....HALAMAN.....

2

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Drs. H. Agus Nurdiansyah
 Jabatan : KaDis Perindagkop & UKM Kab. Bulungan (Kepala Dinas Lama)

Pertemuan dan wawancara dilakukan pada hari Sabtu tanggal 28 Januari 2017 di rumah Bapak H. Agus Nurdiansyah pukul 09.30 Wita. Kegiatan wawancara ini dilakukan dalam suasana santai, dan selain peneliti dan Kepala Dinas (lama) juga dihadiri oleh Saudara Darwis Saleh, S.IP sebagai notulen dari wawancara pada penelitian ini.

- T : Apa kabar pak?
 J : Baik, pak Irfan
 T : Mohon ijin pak, saya mau wawancara untuk keperluan penelitian saya?
 J : Bolch aja, tapi mohon maaf juga nih, saya gak bisa lama karena saya mau ke daerah transmigrasi, memangnya soal apa pak irfan?
 T : Ohh iya pak gak apa-apa pak justru saya yang miuta maaf sudah mengganggu waktu Bapak, Soal penelitian saya pak terkait UMKM somasa ke kepemimpinan Bapak di Disperindagkop?
 J : Gak masalah itu, bagus tuh, ada yang mau meneliti soal UMKM siapa tau bisa dijadikan rujukan untuk perbaikan dan kemajuan UMKM ke depannya.
 T : Bagaimana menurut bapak perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan?
 J : Kalau menurut saya, perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan Khususnya Kecamatan Tanjung Selor sebagai Ibukota Provinsi Kaltara sudah mulai kelihatan maju. Bahkan dulu banyak pihak yang mengatakan bahwa UMKM di Bulungan sudah menggeliat. Ini juga berkat hadirnya PLUT-KUMKM, yang memang fokus terhadap pembinaan dan pendampingan UMKM. Rasanya tidak sia-sia lah kami dulu memperjuangkan hadirnya PLUT di Kabupaten Bulungan. Karena PLUT hadir disaat dinas kekurangan aparatur, banyak yang mutasi ke Pemprov Kaltara dan keuangan daerah sudah mulai defisit.
 T : Kalau dari Disperindagkop sendiri apa saja yang sudah dilakukan dalam upaya pengembangan UMKM, tanggapan Bapak?
 J : Yaaa, kalau dari Dinas Pak Irfan kan tau sendiri, bahwa Disperindagkop tidak pernah mendapatkan anggaran yang proporsional atau bisa dikatakan sangat terbatas untuk mendukung program kerja di bidang UMKM, padahal, ada Kepala seksi (Kasi) UMKM di Bidang Koperasi, dan Bidang Koperasi menjadi Urusan Wajib dalam mata anggaran pemerintah daerah, tetapi tidak pernah mendapatkan anggaran yang proporsional dalam melaksanakan program kerjanya. Jadi agak susah bagi Dinas untuk bisa berperan dan memberikan support yang lebih dalam hal pengembangan UMKM ini, Makanya, saya waktu memimpin Disperindagkop berperan, aktif dan bergerak cepat untuk menjemput peluang atau program dari APBN Kementerian ataupun APBD Pemprov Kaltara agar upaya-upaya peningkatan dan pendampingan UMKM bisa terus berjalan.
 T : Maksudnya, program seperti apa itu pak?
 J : Yaa seperti PLUT ini, trus ada juga Program Penyuluh Koperasi, hal ini sangat penting untuk diperjuangkan agar bisa hadir di Kabupaten Bulungan, karena program ini berkenaan dan bersentuhan langsung dengan Koperasi dan UMKM dan program ini dibiayai sepenuhnya dari APBN ataupun APBD Provinsi Kaltara, bahkan Kantornya pun dibangun oleh Kementerian melalui dana APBN, seperti PLUT. Sangat banyak manfaatnya program seperti ini hadir di Bulungan disaat kondisi keuangan daerah memurun.
 T : Setelah menerima program bantuan dari APBN ataupun APBD Provinsi Kaltara, ada Kendala lain gak pak?
 J : Yah, tetap ada, karena anggaran terbatas, dukungan Dinas pun jadi terbatas, terutama di Tahun 2015. Tetapi di Tahun 2016 sudah bisa sedikit berperan aktif memberikan support tambahan ke tenaga pendamping Koperasi dan Konsultan PLUT.

Karena di tahun 2015 itu, Dinas belum tau di sisi mana dinas bisa masuk dan memberikan kontribusinya dalam program ini. baru di tahun 2016 Dinas bisa berkontribusi dalam program ini, meskipun anggaran masih tetap terbatas. Makanya, PLUT dan Dinas bisa berbuat agak lebih banyak dibandingkan tahun 2015, seperti memberikan pelatihan berbasis IT dan lain sebagainya, dan pada akhirnya membuahkan hasil, Pemerintah Kabupaten Bulungan mendapatkan Penghargaan dari PT. Telkom Indonesia, TBK tentang Smart City buah kerja dari Disperindagkop dan PLUT melalui program Kampung UKM Digital. Ini merupakan hal yang membanggakan dan sekaligus awal kebangkitan pendampingan UMKM.

T : Sebelum Bapak mutasi ke Dinas Sosial, apa rencana bapak untuk tahun ini 2017?

J : Kalau untuk tahun ini, Dinas sepertinya tidak bisa terlalu berbuat banyak pak, karena selain anggaran juga masih terbatas, tetapi paling tidak, Dinas bisa mempertahankan dan melanjutkan program kerja dari tahun 2016 yang telah memberikan kontribusi positif dalam pengembangan Koperasi dan UMKM. Selain itu saya ingin agar dinas lebih mengembangkan kerjasama dengan pihak lain terutama pihak-pihak yang mempunyai Dana CSR dan instansi pemerintah lainnya bisa tingkat Kabupaten, Provinsi maupun di Kementerian, seperti kerjasama dengan PT.Telkom, karena jika bisa bersinergi, akan banyak manfaatnya bagi dinas dan UMKM, salah satunya bisa membantu mengurangi beban biaya untuk program kerja ke depannya tetapi program kerja tetap berjalan. Program kerja Dinas melalui PLUT sudah cukup strategis dan berkelanjutan serta berbasis pada kebutuhan UMKM, seperti pelatihan Pemasaran berbasis online. UMKM bukan hanya diberikan pelatihan saja tetapi juga dilakukan pendampingan, monitoring dan evaluasi terkait dengan aplikasi pelatihan yang diberikan sebelumnya, digunakan atau tidak, sehingga bisa diperoleh informasi tentang hal-hal yang menghambat laju perkembangan UMKM di Bulungan, salah satunya yaitu UMKM diberikan pelatihan tapi sangat sedikit yang menerapkannya.

Menurut saya, ini program yang sangat baik, bisa dikatakan program ini bergulir tepat sasaran karena diawali dengan perencanaan yang baik. Salut untuk tim PLUT. Hahaha...

T : Baik pak, trus bagaimana peluang perkembangan UMKM yang akan datang di Kabupaten Bulungan ini menurut bapak?

J : Peluangnya sangat besar, apalagi ibukota Provinsi Kaltara setanah dengan kita (Bulungan) yang sudah mulai banyak dikunjungi baik itu pendatang untuk menetap maupun pendatang sebagai tamu, ini juga berpengaruh dalam menaikkan peluang promosi dan pemasaran. Sebenarnya saya, Kepala Bidang Koperasi (yang lama) dan Kepala PLUT berencana untuk membuat konsep Regulasi atau Peraturan Bupati Bulungan (Perbup) yang mengatur tentang dukungan pasar dan promosi produk UMKM Kabupaten Bulungan. Perbup ini juga merupakan respon cepat Disperindagkop dan Pemkab Bulungan terhadap Peluang pemasaran dan promosi ini terhadap peningkatan populasi dan arus kunjungan ke Kecamatan Tanjung Selor, yang merupakan Ibukota Kabupaten Bulungan dan Ibukota Provinsi Kalimantan Utara. Dan jika hal ini terealisasi, maka ini merupakan Regulasi Pertama Pemkab Bulungan di Bidang UMKM.

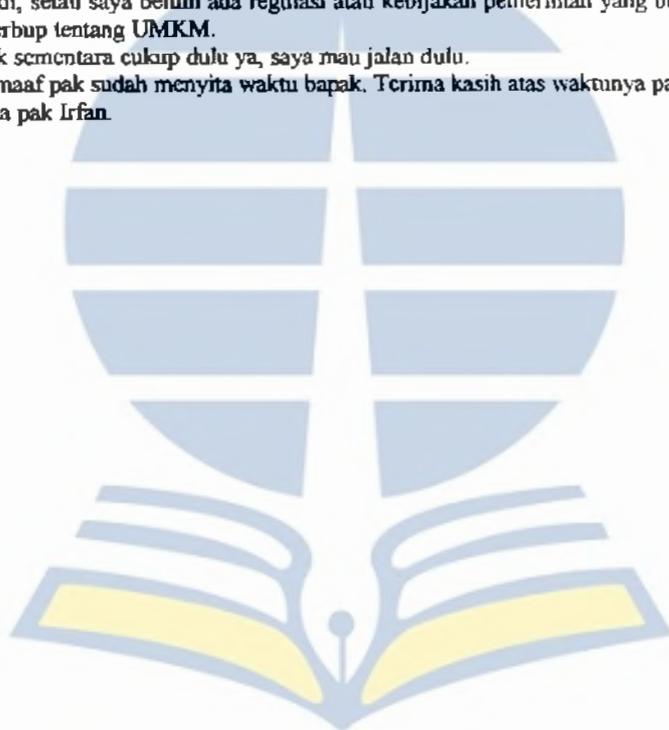
T : Dari cerita Bapak tadi, seperti apa Bapak sudah tau tentang PLUT-KUMKM?

J : Iya pasti tau, karena saya sendiri terlibat dalam upaya menghadirkan PLUT di Kabupaten Bulungan di tahun 2014, dan saya juga banyak terlibat dalam kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh PLUT dari tahun 2015 dan 2016. Sinergi Disperindagkop dan PLUT yang kreatif dengan inovatif sudah memberikan warna baru dalam upaya pendampingan dan pendampingan khususnya untuk UMKM, saya bahkan akan menggabungkan semua pendamping di lingkungan Disperindagkop baik Bidang Industri dengan Tenaga Pendamping Lapangan (TPL) IKM nya, Penyuluh Koperasi dan Konsultan UMKM dibawah naungan PLUT agar UMKM di Bulungan bisa tumbuh bersama, meningkat dan daya saing pun makin kuat.

Saya pernah membuka acara yang diselenggarakan oleh PLUT, yaitu Pelatihan Pemasaran Produk UMKM berbasis IT. Ini merupakan hal yang inovatif karena jaman sekarang, semuanya sudah menggunakan Internet dan Teknologi. UMKM yang di jawa sudah lebih dulu menggunakannya, meskipun agak terlambat, tetapi paling tidak, Dinas melalui PLUT sudah memberikan dan memfasilitasi UMKM untuk bisa menggunakan teknologi internet untuk mendukung pemasaran produk UMKM.

Harapan saya, karena saya sudah tidak bertugas di Disperindagkop lagi, PLUT menangani urusan teknis dan dinas melalui Seksi dan Bidang Koperasi yang membantu dari sisi ketersediaan dana pendukung operasional, meskipun sedikit, tapi paling tidak ada support sehingga program kerja Disperindagkop secara umum bisa berjalan.

- T : Menurut Bapak, kira-kira adakah ancaman bagi UMKM di Kabupaten Bulungan?
- J : Ancaman UMKM Kabupaten Bulungan ; 1) UMKM Bulungan masih ketinggalan dalam hal kemasan. 2) UMKM Bulungan harganya cenderung lebih mahal, kalau ukuran wilayah Kaltara ya masih normal – normal saja, tapi kalau dibandingkan dengan daerah jawa, UMKM Bulungan jauh lebih mahal. 3) UMKM Bulungan rata – rata berproduksi masih manual. Ini juga berpengaruh dalam meningkatkan kapasitas produksi. 4) Produk Malaysia sudah mulai masuk di wilayah Bulungan, dan produk Malaysia ini bisa dikatakan unggul segalanya, mulai dari rasa, kemasan dan harga. Ini semuanya harus segera di antisipasi, agar pertumbuhan UMKM tidak terhambat.
- T : Maaf pak, sejauh yang bapak tau, apakah sudah ada Regulasi atau Kebijakan Pemerintah Kabupaten Bulungan dalam hal mendukung perkembangan UMKM?
- J : Seingat saya, IUMK saja yang baru muncul. Rencana yang saya katakan tadi belum sempat berjalan jadi, setau saya belum ada regulasi atau kebijakan pemerintah yang berbentuk Perda ataupun Perbup tentang UMKM.
- Baik, untuk sementara cukup dulu ya, saya mau jalan dulu.
- T : Baik pak, maaf pak sudah menyita waktu bapak. Terima kasih atas waktunya pak.
- J : Sama-sama pak Irfan.



TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : H. Ajer Supriyono, SE
 Jabatan : Kepala Dinas Perindagkop & UKM Kab. Bulungan
 (Kepala Dinas Baru)

Pertemuan dan wawancara dilakukan pada hari Jum'at tanggal 20 Januari 2017 di ruang kerja Kepala Dinas pukul 08.30 Wita. Kegiatan wawancara ini dilakukan dalam suasana santai, dan selain peneliti dan Kepala Dinas juga dihadiri oleh Saudara Darwis Saleh, S.IP sebagai notulen dari wawancara pada penelitian ini.



- T : Apa kabar pak?
 J : Baik, pak Irfan
 T : Bagaimana menurut bapak perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan?
 J : Begini pak Irfan, saya menjabat di Disperindagkop ini untuk yang kedua kalinya pak, terakhir saya menjabat sebagai Kadis disini Tahun awal 2013 selama 3 (tiga) tahun, kemudian saya mutasi ke Dinas Kebersihan. Nah, perkembangan UMKM yang sekarang saya belum terlalu mengikutinya pak, tapi kalau semasa yang dulu, perkembangannya sangat lambat. Orangnya (pelakunya) yang itu – itu aja, walaupun ada yang baru, jarang bertahan lama.
 T : Menurut Bapak, kenapa bisa begitu pak?
 J : Yaaa, karena dulu susah modalnya, trus dari dinas programnya tidak berlanjut (berkesinambungan), jadi kalau buat pelatihan, kosannya hanya sekedar buat kegiatan aja tapi tidak ada tindak lanjutnya.
 T : Maksudnya seperti apa itu pak?
 J : Contoh, bikin acara pelatihan menjahit, tapi tidak dikasi alat, trus yang diundang juga rata-rata yang sudah bisa jahit gitu, abis pelatihan, ya sudah, tidak ada tindak lanjutnya misalnya, pelatihan menjahit jilid 2 atau dilanjutkan dengan pelatihan bordir dan lain – lain lah yang pokoknya sifatnya berkelanjutan.
 T : Berapa kali terjadi hal yang seperti itu pak? Apakah tidak ada teguran atau arahan dari bapak selaku kepala dinas?
 J : Sering pak, sudah saya arahkan pak waktu itu, tapi ya kendalanya banyak juga pak.
 T : Kendala seperti apa pak?
 J : Yah, anggaran tidak mendukung pak, udah gitu kita kekurangan orang yang bisa dan paham menyusun arah program kerja yang berkesinambungan pak. Dari tahun 2009 sampai tahun 2011 setau saya Dinas tidak punya staf yang punya sertifikasi atau kompetensi khusus di bidang IKM atau UKM. Tahun 2012 itu, saya sempat kirim staf 2 orang untuk ikuti pelatihan pendamping IKM namanya Shindanshi, itu pelatihannya mengadopsi kurikulum dan perkembangan IKM dari Jepang pak dan pelatihannya selama 5 bulan. Trus terakhir saya kirim lagi 2 orang awal tahun 2013 untuk ikut pelatihan itu. Tapi muncul lagi persoalan baru mas, staf yang sudah di ikutkan pelatihan kompetensi itu, rata-rata sudah menjabat eselon, tapi sudah tidak lagi di tempatkan sesuai dengan ilmu yang diapatkannya, tinggal 1 orang aja lagi yang bertahan ditempat yang sesuai dengan ilmu kompetensinya. Nah, setelah itu, sy mutasi ke Dinas Kebersihan pak, jadi saya tidak tau lagi perkembangan selanjutnya, apakah orang-orang yang sudah ikut pelatihan itu menerapkan ilmunya atau tidak. Gitu pak ceritanya.

- T : Sekarang bapak sudah kembali ke dinas ini, apa rencana bapak untuk tahun ini dan akan datang?
- J : Kalau untuk tahun ini, saya juga tidak bisa terlalu berbuat banyak pak, karena saya masuk ke dinas ini, anggaran, program dan kegiatannya sudah ditetapkan semua, jadi saya Cuma mengikuti aja perjalanannya nih, selain itu tahun ini, anggaran dinas ini sangat kecil pak, jadi tambah tidak bisa berbuat apa-apa lagi. APBD Kabupaten Bulungan turun drastis jadi otomatis anggaran yang dibagi ke OPD juga sedikit. Nah, situasi ini belum bisa diketahui apa akan sama di tahun depan atau tidak. Jadi intinya, kalau pun kami akan berbuat, kami juga butuh anggaran, karena tanpa anggaran, ya dinas tidak bisa bergerak pak.
- T : Bagaimana peluang perkembangan UMKM yang akan datang di Kabupaten Bulungan ini menurut bapak?
- J : Saya rasa cukup bagus pak, apalagi Bulungan sama saja sudah jadi Ibukota Provinsi Kalimantan Utara, trus sudah mulai banyak pendatang masuk ke sini, menurut saya ini peluang penjualan makin besar.
- T : Apakah bapak tau tentang PLUT-KUMKM?
- J : Secara detail sih belum terlalu tau pak, tapi yang saya tau PLUT itu dibawah Bidang Koperasi dan fokusnya Pembinaan UMKM tapi Koperasi belum dibina sama PLUT. Dan Kepala PLUT itu salah satu dari 4 orang yang sudah di diklat dan sudah punya sertifikasi kompetensi dalam hal pengembangan UKM ataupun IKM. Tinggal 1 orang ini yang bertahan bekerja sesuai dengan kompetensinya, selebihnya sudah mutasi ke instansi lain.
- T : Menurut Bapak, kira-kira adakah ancaman bagi UMKM di Kabupaten Bulungan?
- J : Jelas ada pak sebenarnya bukan ancaman tapi saya cenderung menyebutnya saingan, apalagi Kabupaten Bulungan berada di daerah perbatasan dengan negara Malaysia, saingannya bukan saja dengan produk lokal tapi ditambah lagi dengan produk dari negara lain, sekarang aja produk-produk dari Negara Malaysia sudah banyak masuk di wilayah kita, dan ini ancaman pak bagi UMKM. Masyarakat Bulungan dan Indonesia itu pada umumnya konsumtif terhadap barang atau produk dari luar, dan kalau sampai masyarakat suka produk luar, ini sudah bukan ancaman lagi pak... tapi bahaya... hahaha (sambil ketawa).
- T : Kembali ke pertanyaan sebelumnya pak, kira-kira ada rencana strategis dari bapak untuk pengembangan ataupun peningkatan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan?
- J : Iya pak, saya berharap PLUT ini bukan hanya mendapat support dari Disperindagkop tapi bisa di dukung oleh Pemerintah Kabupaten Bulungan bahkan bila perlu Pemerintah Provinsi Kalimantan Utara, kan kantor PLUT itu satu-satunya di Kaltim dan Kaltara, jadi menurut saya wajar jika diberikan perhatian khusus dan dukungan agar PLUT ini bisa menjalankan program kerja dan inovasi – inovasi yang sifatnya bisa mendukung UMKM untuk lebih berkembang penjualannya, minimal se provinsi Kaltara, agar UMKM nya pun bisa meningkat atau naik level, dari mikro menjadi kecil dan dari kecil menengah. Kondisi sekarang Dinas tidak bisa berbuat banyak, karena support anggaran pun juga sangat sedikit, makanya saya berharap Pemprov Kaltara bisa ikut andil dalam memberikan support ke PLUT terutama anggaran supaya semuanya bisa berjalan dengan baik dan memberikan hasil yang maksimal.
- T : Trus pak, bantuan dari Pemprov Kaltara ke PLUT ada pak?
- J : Sejauh ini saya belum tau, kan PLUT dan Pemprov Kaltara terbentuk posisi saya tidak di dinas ini, makanya saya belum tau.
- T : Maaf pak, sejauh yang bapak tau, apakah sudah ada Regulasi atau Kebijakan Pemerintah Kabupaten Bulungan dalam hal mendukung perkembangan UMKM?
- J : Sejauh yang saya tau, hal itu belum ada, kecuali Izin Usaha Mikro Kecil atau IUMK itu sudah dikeluarkan Perbup nya. Tapi IUMK itu instruksi dari Pusat yang harus di integrasikan ke daerah-daerah bukan inisiatif atau kebijakan dari Pemkab sendiri. Tapi hal ini bisa dikatakan sebagai dukungan pemkab terhadap UMKM, karena di Kaltara belum semuanya mengeluarkan Perbup tentang IUMK bahkan seluruh Indonesia pun masih banyak yang belum mengeluarkan Perbup ini.
- T : Baik pak, untuk sementara kami cukupkan dulu pak, mohon kesediaan bapak jika saya nanti mau wawancara lagi sama bapak sekiranya masih ada informasi yang kami butuhkan, Terima kasih atas waktunya pak.
- J : Sama-sama pak, saya senang juga ada yang mau mengambil penelitian tentang UMKM di Bulungan.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Gerilyawansyah

Jabatan : Kepala Bidang Koperasi & UKM Dinas Perindagkop & UKM Kab. Bulungan
(Kepala Bidang Baru)



Pertemuan dan wawancara dilakukan pada hari Jumat tanggal 20 Januari 2017 di ruang kerja Kepala Bidang Koperasi & UKM pukul 14.30 Wita. Kegiatan wawancara ini dilakukan dalam suasana santai, dan selain peneliti dan Kepala Bidang Koperasi & UKM juga dihadiri oleh Saudara Darwis Saleh, S.IP sebagai notulen dari wawancara pada penelitian ini.

- T : Apa kabar pak?
 J : Alhamdulillah, baik pak Irfan
 T : Mohon ijin pak bertanya tentang UMKM?
 J : Baik pak, silakan selama saya bisa jawab, kalau ada yang tidak bisa saya jawab, saya akan coba carikan jawabannya dengan pejabat yang lama atau person yang lebih tau.
 T : Baik pak, terima kasih
 Bagaimana menurut bapak perkembangan UMKM sekarang ini pak?
 J : Menurut saya, *UMKM di Kabupaten Bulungan khususnya di wilayah Tanjung Selor cukup baik peningkatannya, dibanding dengan sebelumnya. Jumlah UMKMinya pun saya lihat semakin banyak atau bertambah, produknya pun lebih variatif. Ini juga salah satu faktor pendukungnya yaitu karena Tanjung Selor juga merupakan Ibukota Provinsi Kaltara. Jadi hal ini menjadi dorongan dan peluang pasar bagi UMKM.*
 T : Apa rencana bapak untuk meningkatkan perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan?
 J : Pada umumnya pak irfan, saya mencoba untuk menciptakan iklim yang kondusif dulu kepada umkm, agar tidak terjadinya persaingan secara tidak sehat antara umkm pak.
 T : Menurut bapak seperti apa persaingan antar UMKM di Kabupaten Bulungan ?
 J : Ya menurut saya persaingan umkm tidak seperti di daerah lain pak irfan, untuk daerah Bulungan sendiri masih kurang persaingan secara tidak sehat antara UMKM, namun melihat perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan yang sampai saat ini terus bertambah makanya kita harus menciptakan iklim yang kondusif mulai sekarang sebelum persaingan secara tidak sehat terjadi di kemudian hari pak irfan.
 T : Selain menciptakan iklim kondusif pak, adakah upaya lain yang dilakukan untuk meningkatkan perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan pak ?
 J : Selain menciptakan iklim yang kondusif, kita juga akan memfasilitasi UMKM dengan bantuan-bantuan berupa peralatan/mesin untuk menunjang produksi umkm-umkm yang ada di Kabupaten Bulungan, tentunya kita sesuaikan dengan anggaran yang ada dan UMKM yang mau mendapatkan bantuan fasilitas harus menyiapkan persyaratan-persyaratan yang kita ajukan.
 T : Persyaratan-persyaratan seperti apa yang harus di siapkan UMKM untuk mendapatkan bantuan fasilitas pak ?

- J : Ya tentunya UMKM harus memiliki izin usaha yang lengkap seperti SITU, SIUP, TDP, yang sekarang dijadikan 1 (satu) dalam Ijin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK) sertifikat SP-PIRT, Sertifikat Halal (untuk produk pangan), selain itu umkm juga harus memiliki catatan keuangan yang lengkap pak agar kita bisa tau umkm ini pantas atau tidak mendapatkan bantuan peralatan.
- T : Bagaimana menurut bapak peluang UMKM saat ini dan peluang UMKM yang akan datang ?
- J : *Yah, kalau menurut saya, peluang untuk UMKM di Kabupaten Bulungan sangat memungkinkan untuk berkembang dari mikro ke kecil dan kecil ke menengah, potensi sumber daya alam juga berlimbah di Kabupaten Bulungan, tinggal bagaimana umkm memproduksinya saja. Selain itu dengan terbentuknya Provinsi Kalimantan Utara juga memberikan satu peluang yaitu populasi penduduk di Kabupaten Bulungan khususnya Tanjung selor semakin bertambah. Oleh karena itu UMKM dan Pemerintah Daerah dalam hal ini Disperindagkop & UKM dituntut untuk dapat meningkatkan kreatifitas dan inovasi untuk memanfaatkan peluang tersebut sehingga jumlah UMKM bertambah dan varian produk pun semakin banyak. Hal ini yang saya monitor semasa saya jadi Kabid Perdagangan sebelum di tempatkan disini.*
- T : Seperti apa dukungan pemerintah Kabupaten Bulungan melalui anggaran untuk pengembangan umkm tahun ini pak ?
- J : *Ya kita bicara secara global dulu pak.. Kalau kita liat 3 tahun terakhir pak irfan, setelah Kabupaten Bulungan terpisah dari Provinsi Kalimantan Timur pemerintah daerah sudah tidak mendapatkan dana bagi hasil lagi seperti saat masih bergabung di Kalimantan Timur. Sekarang Pemerintah daerah harus berupaya membiayai diri sendiri melalui pajak, retribusi dan sedikit dana alokasi umum yang harus benar-benar pemerintah daerah manfaatkan untuk membangun daerah. Dana-dana itu memang diperuntukkan untuk program yang lebih prioritas. bukan pemerintah daerah tidak menganggap pengembangan UMKM sebagai program prioritas, tapi masih ada program lainnya yang sangat prioritas. Dari itu Dinas Perindagkop & UKM Kabupaten Bulungan hanya bisa memanfaatkan anggaran yang diberikan untuk pengembangan UMKM meskipun dana itu sangatlah minim. Terlebih lagi tahun 2017 ini APBD Kabupaten Bulungan turun drastis jadi otomatis anggaran yang dibagi ke Dinas juga lebih minim lagi. Jadi Kami harus bisa memanfaatkan dana yang ada untuk mengembangkan umkm pak.*
- T : Apakah sudah ada **Regulasi** atau Kebijakan Pemerintah Kabupaten Bulungan dalam hal mendukung perkembangan UMKM?
- J : *Kalau sepanjang yang saya tau ya pak, sampai saat ini belum ada regulasi tentang UMKM, kecuali izin-izin usaha untuk UMKM tapi itu kan hanya menjalankan kebijakan dari pusat saja pak. Ada juga Izin Usaha Mikro Kecil atau IUMK yang Perbup nya sudah dikeluarkan Tahun 2015 kemarin. IUMK juga bukan kebijakan dari Pemkab Bulungan, itu merupakan kebijakan dari Kementerian Koperasi yang harus dilaksanakan di daerah.*
- T : Apa yang menyebabkan regulasi tentang UMKM belum ada pak?
- J : *Nah, kalau soal itu persisnya saya belum tau karena saya baru saja menjabat. Tapi Insyaa Allah di jabatan saya sekarang ini, saya akan berupaya agar ada regulasi yang mengatur tentang UMKM minimal 1 regulasi. Itu akan jadi prioritas saya ke depannya.*
- T : Menurut Bapak, adakah ancaman bagi UMKM Kabupaten Bulungan?
- J : *Kalau menurut saya ancaman bagi UMKM di Kabupaten Bulungan sangat besar pak, apalagi saat itu sudah berjalan MEA pak, banyak produk lagi negara tetangga yang masuk di Kabupaten Bulnngan dan faktanya prodnk dari negara tetangga jauh lebih bagus dari produk kita sendiri pak. Selain itu juga dari sisi anggaran pemerintah juga akan muncul ancaman bagi UMKM pak.*
- T : Maksudnya seperti apa pak ?
- J : *Begini pak irfan, saat ini proses pembentukan DOB (Daerah Otonomi Baru) untuk Kotamadya Tanjung Selor, artinya anggaran pemerintah daerah akan dibagi lagi untuk daerah baru ini,*

tentunya akan berpengaruh bagi anggaran pemerintah Kabupaten Bulungan. Hal ini akan membuat kami bekerja dengan anggaran yang lebih minim lagi.

- T : Selanjutnya ni pak,
 J : Iya silahkan pak
 T : Dalam *penyusunan program kerja*, apakah sebelumnya *dilakukan analisa atau studi dulu terkait UMKM agar program kerja dengan anggaran yang minim bisa tepat sasaran* ?
 J : *Saya rasa belum ada pak*, tapi kama saya juga baru menjabat di bidang ini pak, belum ada 2 bulan ini pak irfan, hehe. Saya tidak tau kalau pejabat sebelumnya pernah melakukan ini atau tidak pak. Ini mungkin bisa menjadi masukan buat kami pak untuk kedepannya melakukan analisa dulu sebelum membuat program kerja, jadi meskipun anggaran sangat minim tapi apa yang kami programkan bisa tepat sasaran terutama untuk meningkatkan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan. *Sebenarnya Rencana Kerja (Renja) yang setiap tahun kita susun, itu kan bisa dikatakan sebagai perencanaan, hanya saja mungkin bisa dinilai kurang tepat sasaran, karena keterbatasan tenaga yang paham tentang upaya pendampingan UMKM.*
 T : Apakah bapak tau tentang PLUT-KUMKM?
 J : Kalau PLUT-KUMKM sudah saya ketahui sewaktu masih menjabat kepala bidang perdagangan. Cuma fungsi dan tujuannya PLUT-KUMKM waktu itu belum saya ketahui secara detail. Dan selama hampir 2 bulan ini saya menjabat sebagai kepala bidang koperasi saya mempelajari fungsi dan tujuannya PLUT-KUMKM ini pak.
 T : Apakah PLUT-KUMKM ini sangat penting keberadaanya untuk pengembangan UMKM di Kabupaten Bulungan Pak ?
 J : Kalau menurut saya sangat penting pak irfan, apalagi program kerja dari PLUT-KUMKM ini sendiri akan sangat membantu meningkatkan daya saing UMKM. Dan di tambah lagi PLUT-KUMKM sendiri memiliki 5 orang Konsultan pendamping di bidang masing-masing yang siap membantu UMKM untuk lebih maju lagi pak irfan.
 T : Baik pak, untuk sementara kami cukupkan dulu pak, mohon kesediaan bapak jika saya nanti mau wawancara lagi sama bapak sekiranya masih ada informasi yang kami butuhkan, Terima kasih atas waktunya pak.
 J : Iya sama-sama pak, dengan senang hati pak. Silahkan berkunjung lagi jika masih ada informasi yang mau ditambahkan pak.



TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Galuh Rustinah, SE

Jabatan : Kasi UMKM (Lama)

Pertemuan dan wawancara dilakukan pada hari Senin tanggal 30 Januari 2017 di ruang kerja Ibu Galuh Rustinah pukul 09.10 Wita. Kegiatan wawancara ini dilakukan oleh peneliti sendiri.



- T : Apa kabar bu?
- J : Baik-baik aja pak
- T : Mohon ijin bu, saya mau wawancara untuk keperluan penelitian saya?
- J : Boleh aja, tapi sepanjang yang saya tau aja ya pak irfan?
- T : Ohh iya bu, gak apa-apa pak justru itu yang saya harapkan bu, bagaimana menurut ibu perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan?
- J : Kalau menurut saya, perkembangan UMKM di Kabupaten Bulungan sudah membaik dan meningkat, saya walaupun menjabat sebagai Kepala Seksi UMKM tapi saya tidak terlalu tau dan paham apa yang harus dikerjakan agar UMKM meningkat.
- T : Kenapa bisa seperti itu bu? Maaf bu, sudah berapa lama Ibu menjabat sebagai Kepala Seksi UMKM?
- J : Saya tidak pernah tau dan menggeluti hal yang berhubungan dengan pendampingan, itukan teknis sekali pak, apalagi soal UMKM, beda produk beda permasalahan, sangat kompleks permasalahan yang ada di UMKM pak. Saya menjabat Kasi UMKM ini sejak 2014 pak, dan pengalaman kerja saya di bagian sekretariat pak, jadi agak tidak nyambung dengan jabatan saya.
- Awal tahun 2015 saya lakukan pendataan, itupun salah sasaran, karena yang saya data warung-warung sembako karena cuma itu aja yang saya tau, ternyata salah sasaran, karena UMKM di Bulungan rata-rata belum punya plank nama, makanya saya susah mendatanya, ditambah lagi saya tidak pernah tau seperti apa itu kriteria UMKM.
- T : Terus kelanjutannya bagaimana bu?
- J : Yaa selanjutnya sampai sekarang saya belum melakukan pendataan yang baru, tahun 2016 saya tidak anggaran untuk pendataan tapi saya buat pelatihan, dan rencananya tahun 2017 ini saya melakukan pendataan tapi sekarang saya tidak menjabat lagi sebagai Kasi UMKM pak, saya sekarang jadi Kasi Pengawasan Koperasi dan Simpan Pinjam.
- T : Jadi selama Ibu menjabat jadi Kasi UMKM apa saja yang sempat dilakukan dalam upaya peningkatan atau pengembangan UMKM?
- J : Yah, saya pernah buat pelatihan tahun 2016 itupun kerjasama dengan PLUT, saya bersyukur PLUT terbentuk karena, program kerja saya tahun 2016 bisa bersinergi dengan PLUT. Karena PLUT fokus mengurus UMKM, jadi nyambung kerjanya. Itupun karena dana terbatas, kegiatan pelatihan tahun 2016 Cuma 2 (dua) kali saja dilaksanakan, dari bulan Mei 2016, dari Dinas (Kasi UMKM) sudah tidak ada lagi kegiatan pelatihan. Nah, tahun 2017 ini saya sudah tidak menjabat sebagai Kasi UMKM lagi, jadi sudah cukup lama vakum.
- T : Dari Seksi UMKM tidak melakukan pendampingan atau kunjungan ke UMKM?

- J : Tidak pak, karena saya tidak punya staf pendamping, dan saya juga sangat jarang melakukan kunjungan ke UMKM kecuali saat ada kegiatan pameran-pameran Inkal yang diadakan oleh Pemkab ataupun Pemprov, biasanya saya mengunjungi UMKM di stand mereka.
- T : Baik bu, trus Menurut Ibu, kira-kira adakah ancaman bagi UMKM di Kabupaten Bulungan?
- J : Nah itu dia pak, saya gak tau hal-hal seperti itu. Mungkin ancamannya dari produk dari daerah lain yang sudah masuk di Bulungan, saya kurang tau juga pak, karena saya tidak terlalu paham dengan permasalahan UMKM.
- T : Maaf bu, apakah sudah ada Regulasi atau Kebijakan Pemerintah Kabupaten Bulungan dalam hal mendukung perkembangan UMKM?
- J : Waduh pak, apalagi soal itu, saya betul-betul gak tau pak.
- T : Baik bu, saya rasa sudah cukup wawancaranya, maaf, sudah menyita waktu Ibu. Terima kasih atas waktunya bu.
- J : Iya pak, sama-sama pak.



TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Since Martina
 Jabatan : Owner Ince Bakery

Pertemuan dan wawancara dilakukan pada hari Senin tanggal 07 Maret 2017 di toko penjualan Ince Bakery pada pukul 08.30 Wita.



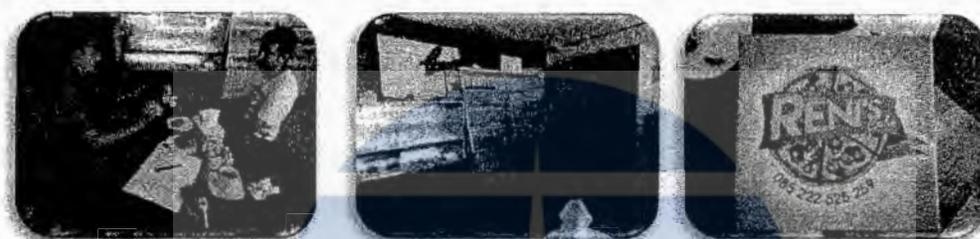
- T : Apa kabar ibu ?
 J : Puji Tuhan, baik pak irfan
 T : Gimana usahanya bu, lancar aja kah ?
 J : Puji Tuhan pak irfan, lancar aja meskipun volume penjualan agak berkurang di awal tahun ini Pak irfan.
 T : Baik bu, ada beberapa hal yang akan kami tanyakan terkait usaha ibu.
 J : ya silahkan pak irfan
 T : Terkait usaha ibu, menurut ibu apa yang membedakan usaha ibu bakery dengan usaha bakery lainnya ?
 J : Baik pak irfan, kalau usaha saya tentunya berbeda dengan usaha bakery lainnya pak, kalau bisa di bilang saya mungkin orang pertama yang membuka usaha bakery di wilayah Tanjung Selor. Dan masih bisa bertahan sampai saat ini merupakan keunggulan usaha bisa bertahan di persaingan pasar yang dimana usaha bakery di wilayah tanjung selor terus bertumbuh.
 T : Menurut ibu kenapa produk ibu bisa tetap bertahan di persaingan pasar saat ini ?
 J : Ada beberapa faktor pak irfan, saya selalu memperhatikan kualitas produk saya, karna menurut saya kualitas produk yang paling penting dalam menjalankan usaha saya
 T : Maksudnya seperti apa bu ?
 J : Begini pak irfan, hampir semua produk saya telah di sertifikasi halal oleh MUI pak, dan hampir semuanya saya lakukan secara mandiri bu, artinya saya tidak terlalu mengharapkan bantuan pemerintah yang melakukan subsidi untuk mendapatkan sertifikasi halal oleh MUI. Saya berani mengeluarkan dana pribadi untuk mendapatkan sertifikasi halal, karna saya sadar pentingnya pengakuan itu terhadap pemasaran produk saya. Kalau bisa di bilang pak irfan, rasa produk no dua buat saya yang pertama itu produk saya higienis dan aman untuk dikonsumsi pak.
 T : Luar biasa bu, selain itu masih ada lagi kah keunggulan dari usaha ibu
 J : Masih ada pak, saya juga melakukan manajemen usaha dengan sangat baik pak, mulai dari manajemen keuangan yang sangat baik dan manajemen SDM (karyawan) yang sangat saya perhatikan. Khususnya manajemen SDM saya bisa buktikan dengan bertahannya semua karyawan saya meskipun volume penjualan saya saat ini menurut pak. Kan biasanya banyak tu

- usaha lain yang melakukan PHK kepada karyawannya karna penjualannya menurun, tapi saya tidak pak karna saya melakukan manajemen SDM dengan sangat baik pak.
Selain itu pak, peralatan produksi saya juga sudah sangat memadai sehingga proses produksi saya tidak terhambat pak.
- T : Selanjutnya ni bu, apa yang menghambat proses pengembangan usaha ibu ?
- J : Salah satunya pak itu masa ketahanan produk unggulan saya pak, yaitu bolu gulung. Karna saat ini produk saya itu cuman bisa bertahan paling lama 3 sampai 4 hari saja pak. Ini berpengaruh dengan proses pemasaran saya pak. Apalagi kalau saya mau memasarkan ke daerah tetangga, butuh waktu untuk menjangkau daerah tersebut sehingga sisa umur produk saya juga berkurang pak.
- T : Menurut ibu, adakah regulasi pemerintah yang mendukung UMKM dan khususnya usaha ibu ?
- J : Menurut saya belum ada regulasi seperti itu pak, padahal regulasi seperti ini sangat mendukung pengembangan UMKM pak. Bayangkan kalau pemerintah daerah mengeluarkan regulasi yang memihak kepada UMKM, di setiap pameran pemerintah maupun swasta produk UMKM yang diutamakan, kan bisa membantu mempromosikan produk UMKM pak, selain itu di setiap kegiatan pemerintah selalu menggunakan produk UMKM untuk dijadikan snack, kan bisa membantu pemasaran UMKM pak, regulasi inilah yang bisa mengatur itu semua pak.
- T : Itu dari sisi regulasi bu, dari sisi kebijakan pemerintah bu, ada kah selama ini yang mendukung UMKM ?
- J : Ada pak, banyak kebijakan pemerintah yang mendukung UMKM, mulai dari bantuan peralatan, bantuan dana dan subsidi higienisasi sampai sertifikasi halal yang dibantu pemerintah lewat Dinas Perindagkop Kabupaten Bulungan. Selain itu kan usaha umkm juga terbantu dengan layanan pendampingan gratis dari pemerintah.
- T : Maksudnya layanan pendampingan gratis seperti apa bu ?
- J : Kan ada PLUT-KUMKM pak irfan, dimana di PLUT-KUMKM memiliki konsultan pendamping yang siap membantu menyelesaikan permasalahan terkait usaha UMKM pak, hal ini sangat membantu pengembangan UMKM pak irfan. Dan ini merupakan peluang yang harus dimanfaatkan oleh UMKM Kabupaten Bulungan untuk mengembangkan usahanya.
- T : Selain itu bu, apa saja peluang yang bisa di manfaatkan UMKM di Kabupaten Bulungan ?
- J : Beginl pak irfan, saat ini kan Kabupaten Bulungan merupakan ibu kota Provinsi Kalimantan Utara, tentunya daerah ini akan terus berkembang, peluang pasar produk juga akan terus berkembang pak mengikuti arus perkembangan daerah, tentunya kita harus terus berinovasi, meningkatkan kualitas produk kita agar tetap bisa bertahan, tapi UMKM tidak perlu khawatir pak, kan sekarang pemerintah tidak lepas tangan melihat perkembangan ini terhadap UMKM, apalagi PLUT, selain pendampingan untuk meningkatkan daya saing UMKM, kan juga banyak kegiatan yang dilakukan untuk menunjang perkembangan UMKM di Bulungan pak, selain itu juga PLUT juga kan sudah bekerja sama dengan beberapa stakeholder untuk mambantu mengembangkan UMKM, yang saya tau saat ini dengan Telkom lewat Kampung UKM Digital, ini kan harus dimanfaatkan UMKM untuk tetap bisa berinovasi dan terus meningkatkan kualitas produk agar tetap bisa bertahan di pasar dan memiliki daya saing pak irfan.
- T :Baik bu, saya rasa untuk sementara saya rasa cukup,terima kasih ibu sudah mau panjang lebar menjawab pertanyaan dari saya dan mohon kesediaannya nanti jika saya mau melakukan wawancara lagi sama ibu sekiranya masih ada informasi yang kami butuhkan, Terima kasih atas waktunya bu.
- J :Iya sama-sama pak irfan, senang juga bisa membantu pak .

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Andre
 Jabatan : Owner Reni's Cake

Pertemuan dan wawancara dilakukan pada hari Senin tanggal 07 Maret 2017 di toko penjualan



Reni's Cake pada pukul 11.10 Wita.

- T : Apa kabar Mas ?
 J : Alhamdulillah, baik pak.
 T : Gimana usahanya mas ?
 J : Alhamdulillah pak sampai saat ini lancar-lancar aja.
 T : Saya langsung aja ni mas, ada beberapa hal yang akan say tanyakan terkait usahanya.
 J : Iya silahkan pak.
 T : Pertama, dari sekian banyak produk ni mas andre, produk yang paling laris dan menjadi unggulan dari Reni's Cake ni apa mas ?
 J : Kalau di sini pak, produk yang paling laris dan menjadi unggulan kami itu donat pak.
 T : Menurut mas andre, kenapa donat menjadi produk yang paling laris ?
 J : Begini pak irfan, awalnya kami cuman iseng untuk membuat donat, ya inovasi saja buat toko kami pak saja, tapi melihat respon masyarakat ternyata donat kami sangat laris, sehari paling sedikit terjual 400 biji pak, bahkan pernah menembus sampai 1000 biji perhari pak. Nah dari situ kami terus melakukan inovasi-inovasi pada produk donat kami, mulai dari texture doant kami yang berbeda dengan donat yang ada di Kota Tanjung Selor, inovasi pada topping sampai kami ciptakan donat isi pak. Selain itu kami terus berupaya agar donat yang kami hasilkan itu tetap lembut saat di makan.
 T : Apakah proses pembuatan sampai dengan penjualan sangat terjamin higienisnya mas ?
 J : Tentu pak, pada proses produksi kita menggunakan karyawan tentunya dibantu juga dengan peralatan-peralatan yang cukup memadai pak, proses produksi ini semuanya dilakukan oleh karyawan yang artinya menu dan resep benar-benar kami ajarkan kepada karyawan pak, kami selalu melakukan pengawasan pada proses produksi sampai pada proses pemasaran, sebelum produk kami display untuk dijual, kami lakukan pengecekan ulang pak agar produk yang kami pasarkan benar-benar terjamin higienis dan aman untuk di konsumsi.
 T : Menurut mas andre, seperti apa melihat teknologi saat ini untuk pemasaran ?

- J : Menurut saya pak irfan, saat ini teknologi sangat mendukung sekali pemasaran produk umkm, melihat banyak sekali media sosial yang terus bermunculan, ini merupakan peluang bagi UMKM untuk mempromosikan produk UMKM pak.
- T : Selanjutnya ni mas, sudah pernah mencoba untuk memasarkan secara online ?
- J : Kalau untuk penjualan secara online dan akses pasarnya untuk wilayah tanjung selor saja sudah kami lakukan pak, kami gunakan facebook untuk melakukan promosi dan pemasaran pak, karna untuk wilayah tanjung selor masih bisa kami jangkau pak, tapi kalau pemasaran skala nasional belum kami lakukan pak. Saya sudah memiliki lapak di Blanja.com dan Jarvis Store, ini pun saya punya lapak waktu ikut kegiatan pelatihan internet marketing di PLUT pak, cuman untuk saat ini kami belum menggunakan lapak itu karna belum ada produk kami yang masa ketahanan produknya cukup lama pak, apalagi harus menjangkau daerah lain yang membutuhkan waktu yang cukup lama, ntar sampai di tangan konsumen produknya sudah expired pula pak. hehe
- T : Apa saja kendala yang dihadapi dalam usahanya ni mas ?
- J : Kalau untuk kendala si banyak pak, cuman yang paling berpengaruh itu bahan baku pak, karna bahan baku kami gunakan itu kami pesan dari pulau jawa, untuk sampai disini kan harganya kumayan tinggi, otomatis menambah biaya produksi pak, kalau sudah kepepet ya kami beli dari Kota Tarakan dan harganya juga tambah tinggi pak, mau tidak mau harus kita beli sambil menunggu bahan baku yang kami pesan dari jawa itu sampai.
- T : Menurut mas andre, adakah regulasi pemerintah yang mendukung UMKM termasuk usahanya mas ?
- J : Menurut saya belum ada pak, seharusnya regulasi yang berpihak kepada UMKM harus ada pak, itu kan bisa mendukung proses promosi dan pemasarannya UMKM pak.
- T : Menurut mas andre, dari sisi kebijakan pemerintah, adakah dukungan untuk UMKM ?
- J : Kalau dari sisi kebijakan tentu ada pak, bantuan peralatan dan bantuan pendanaan kn juga dukungan untuk UMKM pak, saya juga termasuk pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah pak.
- T : Bantuan seperti apa mas ?
- J : Sebagian produk saya sudah mendapatkan sertifikasi halal, dan itu merupakan bantuan dari pemerintah daerah lewat Dinas Perindagkop & UKM Kabupaten Bulungan, karna saat ini untuk mendapatkan sertifikat halal itu prosesnya cukup lama dan biaya yang tidak murah, tapi pemerintah daerah memberikan subsidi bagi UMKM untuk mendapatkan sertifikasi halal. Selain itu pak, keberadaan PLUT-KUMKM juga merupakan dukungan pemerintah daerah untuk mengembangkan UMKM, lewat PLUT-KUMKM ini UMKM bisa berkonsultasi terkait usaha secara gratis, mendapatkan pendampingan bahkan mendapatkan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan daya saing UMKM Kabupaten Bulungan pak.
- T : Baik mas, selanjutnya ni. Peluang apa yang mas andre lirik untuk usaha masa andre kedepannya ?
- J : Begini pak, Kabupaten Bulungan yang saat ini merupakan ibu kota Provinsi Kalimantan Utara, daerah ini akan terus maju dan jumlah penduduk juga akan bertambah pak, melihat perkembangan itu adalah peluang bagi usaha kami pak. Kedepannya kami berencana ini mengembangkan usaha ini menjadi usaha waralaba/franchise, karna produk kami tidak bisa tahan dalam waktu yang lama makanya agar produk ini bisa di nikmati secara nasional kami berencana akan menjadikan usaha ini menjadi usaha waralaba/franchise pak.
- T : Menurut mas andre adakah ancaman untuk UMKM khususnya untuk usaha mas andre ?
- J : Begini pak, usaha cake dan bakery seperti kami ini semakin bertambah di Bulungan pak, namun ini tidak menjadi ancaman serius bagi usaha kami, yang penting kami akan terus mempertahankan kualitas produk kami, pasti usaha kami bisa bertahan di persaingan pasar. Justru yang menjadi ancaman bagi kami itu adalah pasar MEA pak, harus bersaing produk

dengan negara tetangga lainnya itu cukup sulit kalau melihat produk mereka yang jauh lebih menarik daripada produk Bulungan sendiri pak. Maka dari itu penting keberadaan PLUT-KUMKM ini untuk meningkatkan daya saing UMKM di Kabupaten Bulungan Pak.

- T :Baik mas andre, saya rasa untuk sementara ini cukup dulu, terima kasih atas waktunya mas andre untuk menjawab pertanyaan saya, nanti kalau masih ada yang saya ingin tanyakan mohon kesediaannya saya berkunjung lagi.
- J :Iya sama-sama pak irfan, silahkan berkunjung kembali kalau masih ada informasi yang dibutuhkan



TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Nurul Azhar
 Jabatan : Owner Nurul's Cake

Pertemuan dan wawancara dilakukan pada hari Senin tanggal 08 Maret 2017 di Nurul's Cake pada pukul 08.40 Wita.



- T : Apa kabar Ibu ?
 J : Alhamdulillah, baik pak irfan.
 T : Gimana usahanya Ibu ?
 J : Alhamdulillah pak, usaha saya masih bisa bertahan. hehe
 T : Kenapa bisa seperti itu bu ?
 J : Iya pak, usaha saya ini kan masih skala mikro pak, penjualan saya juga masih sekitar wilayah Tanjung Selor saja pak, itu pun saya produksi by order pak, apabila ada yang pesan baru saya produksi pak. Tapi saya tetap bersyukur pak karna masih cukup banyak juga yang memesan cake dengan saya makanya usaha saya tetap bisa bertahan pak.
 T : Menurut Ibu, apa yang bisa membuat usaha Ibu tetap bisa bertahan dan tetap menerima pesanan dari konsumen ?
 J : Bukannya sombong ni pak irfan, usaha saya memiliki 2 produk yang saya unggulkan, pertama itu cake pondan dan yang kedua itu black forest pak, yang membedakan kedua produk saya ini dengan produk yang sama di Bulungan itu adalah rasa dan texture dari produk saya pak.
 T : Kenapa bisa seperti itu bu ?
 J : Begini pak irfan, saya fokus pada kedua produk ini pak. Jadi selama produksi saya terus belajar agar rasa dan texture produk saya enak dan lembut, sampai saya memahami betul karakteristik produk saya, itu yang menjadi pembeda produk saya dengan produk lain yang

sejenisnya pak. Kalau blackforest ini yang cukup laris pak, karna produk ini jumlah pemesannya cukup banyak pak, nah kalau untuk cake pondan pak, karna di Bulungan belum banyak yang bisa memproduksi jenis cake seperti ini makanya saya memanfaatkan peluang ini untuk memproduksi cake pondan, dan bahan baku yang saya gunakan untuk cake pondan ini juga kualitasnya sangat bagus makanya produk cake pondan saya ini berbeda dengan cake lainnya pak irfan.

- T : Menurut ibu apa kendala yang ibu hadapi selama menjalankan usaha ini ?
- J : Kalau saya sih pak irfan itu di bahan baku, karna sebagian bahan baku saya itu semuanya saya beli dari jawa pak, ini sangat berpengaruh juga dengan harga jual produk saya pak. Contohnya untuk cake pondan saya pak, pondannya itu saya harus membeli di jawa pak, karna di Tanjung Selor maupun di daerah tetangga tidak ada yang menjual jenis pondan yang saya gunakan pak, karna jenis pondan yang saya gunakan itu jenis yang terbaik pak, ada yang menjual tapi bukan jenis yang saya gunakan artinya kualitasnya tidak terlalu baik pak. Nah untuk mendatangkan sebagian bahan baku dana yang harus saya keluarkan cukup tinggi pak dan mempengaruhi harga produk saya juga pak.
- T : Menurut ibu, seperti apa teknologi saat ini dalam mendukung proses promosi pemasaran produk ibu ?
- J : Teknologi saat ini sangat mendukung sekali proses promosi dan pemasaran produk saya pak, kan sekarang banyak tu media sosial, bisa saya manfaatkan untuk mempromosikan produk saya pak. Dan kebetulan kna saat ini saya memasarkan produk saya lewat media sosial facebook pak, karna saya memproduksi cake saya dirumah pak, makanya satu-satunya cara saya memasarkan produk saya lewat facebook saja pak. Konsumen saya yang sudah pernah membeli produk saya juga sangat membantu dalam mempromosikan usaha saya, ketika saya bertanya darimana mereka mendapatkan informasi soal produk saya, kebanyakan konsumen saya yang baru menjawab mendapatkan informasi soal usaha saya lewat konsumen saya sebelumnya.
- T : Sudah ada rencana untuk mengembangkan usahanya kah bu ?
- J : Untuk mengembangkan usaha jelas ada pak, namum saat ini saya masih terkendala modal pak, namum pelan-pelan saya akan terus mengembangkan usaha saya, paling tidak saya bisa membuka toko penjualan saja dulu pak, untuk mendukung pemasaran produk saya.
- T : Pengembangan seperti apa yang ibu inginkan untuk usaha ibi ?
- J : Saya memiliki rencana untuk membuat produk saya dengan ukuran yang lebih kecil dan diberi kemasan menarik untuk menunjang proses pemasaran, mungkin lebih tepatnya itu seperti Brownies Amanda pak. Saat ini saja saya sudah pelan-pelan memproduksi brownies jagung yang kedepannya ini yang akan saya jadikan produk seperti Brownies Amanda
- T : Baik bu, selanjutnya ni bu. Menurut ibu sudah ada kh regulasi pemerintah daerah yang mendukung UMKM ?
- J : Kalau regulasi pemerintah daerah saya rasa belum ada ya pak, padahal regulasi seperti itu sangat membantu UMKM dalam mempromosikan dan memasarkan produk UMKM pak.
- T : Menurut ibu bagaimana peran pemerintah daerah dalam mendukung umkm dalam hal ini usaha ibu ?
- J : Saya rasa pemerintah daerah cukup mendukung UMKM yang ada di Kabupaten Bulungan, adanya PLUT juga kan bentuk dukungan pemerintah daerah pak dalam mendukung perkembangan UMKM, lewat PLUT kan UMKM bisa mendapatkan pendampingan usaha, bisa mendapatkan layanan usaha gratis, bahkan mendapatkan pelatihan-pelatihan secara gratis. Selain itu juga ada program bantuan baik peralatan dan dana yang difasilitasi oleh pemerintah daerah
- T : Menurut ibu adakah ancaman untuk UMKM kedepannya khususnya untuk usaha ibu ?

- J : Kalau menurut saya ancaman untuk UMKM khususnya di Kabupaten Bulungan itu adalah tebukanya pasar global Masyarakat Ekonomi Asean pak, lihat aja sekarang pak banyak produk dari negara tetangga yang di perjual belikan di daerah kita, sementara produk kita sendiri aja tidak selaris produk dari negara tetangga. Maka dari tu UMKM harus terus berinovasi dan tetap menjaga kualitas agar bisa bertahan di pasar MEA pak.
- T : Baik bu , saya rasa untuk sementara ini cukup dulu, terima kasih banyak ni bu sudah mau meluangkan waktunya. Kalau misalnya ada yang masih mau saya tanyakan saya mohon ijin untuk berkunjung kembali.
- J : Iya silahkan pak, sama-sama juga pak.



DOKUMEN PELAKSANAAN ANGGARAN SATUAN KERJA PERANGKAT DAERAH		FORMULIR DPA - SKPD 2.2.1			
KABUPATEN BULUNGAN TAHUN ANGGARAN 2017					
Urusan Pemerintahan	: 1. 15.	Urusan Koperasi			
Organisasi	: 1. 15. 01.	Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi & UMKM			
Program	: 1. 15. 01. 11	Pusat Layanan Usaha Terpadu - KUMKM			
Kegiatan	: 1. 15. 01. 11.02	Fasilitasi Pendampingan dan Pembinaan UMKM			
Lokasi Kegiatan	: Kabupaten Bulungan				
Jumlah Tahun n-1	: Rp				
Jumlah Tahun n	: Rp 211.300.000				
Jumlah Tahun n+1	: Rp				
Indikator & Tolak Ukur Kinerja Belanja Langsung					
Indikator	Telok Ukur Kinerja		Target Kinerja		
Capaian Program	Tersedianya tenaga pendamping dan pembinaan umkm		KUMKM		
Masukan	Dana yang Tersedia		Rp 211.300.000		
Keluaran	Meningkatnya kuantitas, kualitas dan daya saing produk umkm				
Hasil	Terciptanya umkm naik kelas dan berdaya saing				
Kelompok Sasaran Kegiatan	Konsultan Pendamping PLUT dan UMKM				
RINCIAN ANGGARAN BELANJA LANGSUNG MENURUT PROGRAM DAN PER KEGIATAN SATUAN KERJA PERANGKAT DAERAH					
KODE REKENING	URAIAN	RINCIAN PERHITUNGAN			JUMLAH (Rp)
		Volume	Satuan	Harga Satuan	
1	2	3	4	5	6 = (3x5)
5 2	BELANJA LANGSUNG				211.300.000
5 2 1	BELANJA PEGAWAI				10.000.000
5 2 1 01	Honorarium PNS				10.000.000
5 2 1 01 01	Honorarium PPTK	10	ob	1.000.000	10.000.000
5 2 2 03 16	BELANJA JASA PENDUKUNG KEGIATAN				141.300.000
	- Petugas Administrasi PLUT-KUMKM Kab.Bulungan 2 org	24	ot	2.000.000	48.000.000
	- Petugas Administrasi Website PLUT-KUMKM Kab.Bulungan 1 org	12	ot	2.000.000	24.000.000
	- Petugas Pengolah Data PLUT-KUMKM Kab.Bulungan 1 org	12	ot	2.000.000	24.000.000
	- Iuran BPJS 9 org x 12 bln	1	ob	4.800.000	4.800.000
	- Pemeliharaan Website PLUT	1	pkt	15.500.000	15.500.000
	- Penambahan Daya Listrik PLUT	1	pkt	25.000.000	25.000.000
5 2 2 15	BELANJA PERJALANAN DINAS				60.000.000
5 2 2 15 01	BELANJA PERJALANAN DINAS DALAM DAERAH				
	Perjalanan dinas dalam daerah (pendampingan & pembinaan UMKM)	1	paket	40.000.000	40.000.000
5 2 2 15 02	BELANJA PERJALANAN DINAS LUAR DAERAH				
	Perjalanan dinas luar daerah	1	paket	20.000.000	20.000.000
Triwulan I	Rp 10.000.000,00	Tanjung Selor, 12 Desember 2016			
Triwulan II	Rp 27.330.000,00	Pengguna Anggaran,			
Triwulan III	Rp 26.820.000,00	Drs. H. Agus Nurdiansyah			
Triwulan IV	Rp 17.130.000,00	Nip. 19620801 198203 1 007			

DOKUMEN PELAKSANAAN ANGGARAN SATUAN KERJA PERANGKAT DAERAH		FORMULIR DPA - SKPD 2.2.1			
KABUPATEN BULUNGAN TAHUN ANGGARAN 2016					
Urusan Pemerintahan	1. 15.	Urusan Koperasi			
Organisasi	1. 15. 01.	Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi & UMKM			
Program	1. 15. 01. 11	Pusat Layanan Usaha Terpadu - KUMKM			
Kegiatan	1. 15. 01. 11.02	Fasilitasi Pendampingan dan Pembinaan UMKM			
Lokasi Kegiatan	Kabupaten Bulungan				
Jumlah Tahun n-1	Rp -				
Jumlah Tahun n	Rp 125.000.000				
Jumlah Tahun n+1	Rp -				
Indikator & Tolak Ukur Kinerja Belanja Langsung					
Indikator	Tolak Ukur Kinerja		Target Kinerja		
Capaian Program	Tersedianya biaya pendamping dan pembinaan UMKM		KUMKM		
Masukan	Dana yang Tersedia		Rp 125.000.000		
Keluaran	Meningkatnya kuantitas, kualitas dan daya saing produk UMKM		-		
Hasil	Terciptanya UMKM naik kelas dan berdaya saing		-		
Kelompok Sasaran Kegiatan	Konsultan Pendamping PLUT dan UMKH				
RINCIAN ANGGARAN BELANJA LANGSUNG MENURUT PROGRAM DAN PER KEGIATAN SATUAN KERJA PERANGKAT DAERAH					
KODE REKENING	URAIAN	RINCIAN PERHITUNGAN			JUMLAH (Rp)
		Volume	Satuan	Harga Satuan	
1	2	3	4	5	6 = (3x5)
5 2	BELANJA LANGSUNG				125.000.000
5 2 1	BELANJA PEGAWAI				10.000.000
5 2 1 01	Honorarium PNS				10.000.000
5 2 1 01 01	Honorarium PPTK	10	ob	1.000.000	10.000.000
5 2 2 03 18	BELANJA JASA PENDUKUNG KEGIATAN - Petugas Administrasi PLUT-KUMKM Kab.Bulungan 1 org x 12 bln	12	or	1.875.000	22.500.000
5 2 2 15	BELANJA PERJALANAN DINAS				92.500.000
5 2 2 16 01	BELANJA PERJALANAN DINAS DALAM DAERAH Perjalanan dinas dalam daerah (pendampingan & pembinaan UMKH)	1	paket	89.320.000	89.320.000
5 2 2 15 02	BELANJA PERJALANAN DINAS LUAR DAERAH Perjalanan dinas luar daerah	1	paket	23.180.000	23.180.000
Triwulan I	Rp 17.500.000,00	Tanjung Selor, 16 Nopember 2015			
Triwulan II	Rp 24.500.000,00	Pengguna Anggaran,			
Triwulan III	Rp 23.000.000,00	Drs. H. Agus Nurdiansyah			
Triwulan IV	Rp 19.500.000,00	Nip. 19620801 198203 1 007			

Tabel 4.1
Tujuan dan Sasaran Jangka Menengah Pelayanan SKPD

No	Tujuan	Sasaran	Indikator	Langkah Kerja Sasaran Pada Tahun				
				2016	2017	2018	2019	2020
1	Pengembangan kewirausahaan & Kemitraan Pelaku Usaha Kecil Menengah Kompetitif Usaha Kecil Menengah	3 Pelaku usaha (UMKM) & calon pelaku usaha	4 Peningkatan kapasitas & kualitas produk dan perluasan pasar produk UMKM	5 Pendidangan intens & peningkatan daya saing, identifikasi & akses UKM, Pemasal Bimbingan serta Peningkatan pasar (sertifikasi halal 30 UMKM potensi unggulan)	6 Pendidangan intens & penyediaan Riset, Kemitraan, penyiapan produk unggulan serta perluasan pasar (fasilitasi sertifikasi halal)	7 Pendidangan intens & peningkatan daya saing, Penguatan Pasar, Unggulan serta Peningkatan pasar (antara produk unggulan di 10 Kecamatan & fasilitasi sertifikasi halal)	8 Pendidangan intens & peningkatan daya saing, Pengembangan Potensi Unggulan serta Peningkatan pasar (antara produk unggulan di 10 Kecamatan & fasilitasi sertifikasi halal)	9 Pendidangan intens & peningkatan daya saing, Identifikasi Potensi Unggulan serta Peningkatan pasar (antara produk unggulan di 10 Kecamatan & fasilitasi sertifikasi halal)
2	Fasilitasi peningkatan Kemitraan Usaha bagi UMK	3 Pelaku usaha (UMKM) & calon pelaku usaha	4 Peningkatan jaringan, perluasan dan kerjasama UMK	5 Peningkatan kerjasama dengan Lembaga pemerintah, swasta & Lembaga permodalan serta melakukan Marketing Mix	6 Peningkatan Kemitraan dengan Kemitraan Bisnis /Peningkatan, membangun kerjasama dengan stakeholder dan lembaga swasta & permodalan serta melakukan Marketing Mix	7 Peningkatan kerjasama dengan Lembaga pemerintah, swasta & Lembaga permodalan serta melakukan Marketing Mix	8 Peningkatan kerjasama dengan Lembaga pemerintah, swasta & Lembaga permodalan serta melakukan Marketing Mix	9 Peningkatan kerjasama dengan Lembaga pemerintah, swasta & Lembaga permodalan serta melakukan Marketing Mix

No	Tujuan	Sesama	Indikator Sasaran	Tingkat Kinerja Sasana Pada Tahun				
				2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	<p>Fasilitasi pengembangan kewirausahaan melalui Intubator Teknologi & Biznet serta Pengembangan Promosi Produk UMKM</p>	<p>Punuk usaha (unit) & calon peraku usaha</p>	<p>Pengembangan kualitas produk & inovasi berbasis Teknologi</p>	<p>Peningkatan SDM UMKM melalui Kelas Bisnis Bersama Inggris, Manajemen Keuangan dan Pengambilan Teknologi</p>	<p>Peningkatan kemampuan kreatifitas & inovasi bisnis melalui klinik ekonomi kreatif</p>	<p>Peningkatan kemampuan kreatifitas & inovasi bisnis melalui klinik ekonomi kreatif serta pengembangan inovasi usaha potensial (promosi produk)</p>	<p>Peningkatan kemampuan kreatifitas & inovasi bisnis melalui klinik ekonomi kreatif serta pengembangan inovasi usaha potensial (promosi produk)</p>	<p>Peningkatan kemampuan kreatifitas & inovasi bisnis melalui klinik ekonomi kreatif serta pengembangan inovasi usaha potensial (promosi produk)</p>

Tabel 5.1
Rencana Program, Kegiatan Indikator Kinerja, Kelompok Besaran dan Pendanaan Indikatorif

No	Jenis	Sasaran	Indikator Sasaran	Kode	Program & Kegiatan	Bentuk & Unit	2016			2017			2018			2019			Kendali	Dit	LAKS
							Target	Sk. (M)													
1	Program	Maka akan dilaksanakan & tercapai 5 indikator kinerja yang tertera dalam rencana kerja pada tahun 2016	Program Pengembangan Sistem Informasi Manajemen (SIM) dan Sistem Informasi Keuangan (SIK)	LS.0103	Program Pengembangan Sistem Informasi Manajemen (SIM) dan Sistem Informasi Keuangan (SIK)	LS.0103	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
				LS.0103	Program Pengembangan Sistem Informasi Manajemen (SIM) dan Sistem Informasi Keuangan (SIK)	LS.0103	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
				LS.0103	Program Pengembangan Sistem Informasi Manajemen (SIM) dan Sistem Informasi Keuangan (SIK)	LS.0103	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
				LS.0103	Program Pengembangan Sistem Informasi Manajemen (SIM) dan Sistem Informasi Keuangan (SIK)	LS.0103	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

No	Mata Kuliah	Semester	Materi	Program & Kegiatan	Materi & Bahan	Dapam dan Perencanaan	Tingkat Dasar: Sarjana (S1) - S1					Tingkat Lanjut: Magister (S2) - S2					Sifat	Kelas																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
							Tarjil	Uj. (Jab)	Tarjil	Uj. (Jab)	Tarjil	Uj. (Jab)	Tarjil	Uj. (Jab)	Tarjil	Uj. (Jab)			Tarjil	Uj. (Jab)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
1	Metode Penelitian Kualitatif	3	1.5.2018	Kejelasan Penelitian Kualitatif	Kejelasan Penelitian Kualitatif	Kejelasan Penelitian Kualitatif	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000

Tabel 6.1
Indikator Kinerja yang Mengacu Pada Tujuan dan Sasaran RPJMD

No	Capaian Awal	Tercapainya Sasaran Pada Tahun				Kondisi Kerja pada akhir periode rencana			
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
		TARGET	TARGET	TARGET	TARGET	TARGET	TARGET	TARGET	TARGET
		Rp. (juta)	Rp. (juta)	Rp. (juta)	Rp. (juta)	Rp. (juta)	Rp. (juta)	Rp. (juta)	Rp. (juta)
1	Peningkatan indeks B (identifikasi & akses UMK) Pemasaran Produk (pengujian serta Pemasaran pasar (sertifikasi hasil SP) untuk pabrikan organik)	Rp 0	Rp 900	Rp 250	Rp 300	Rp 350	Rp 400	Rp 450	Rp 500
			Peningkatan indeks B (identifikasi & akses UMK) Pemasaran Produk (pengujian serta Pemasaran pasar (sertifikasi hasil SP) untuk pabrikan organik)	Peningkatan indeks B (identifikasi & akses UMK) Pemasaran Produk (pengujian serta Pemasaran pasar (sertifikasi hasil SP) untuk pabrikan organik)	Peningkatan indeks B (identifikasi & akses UMK) Pemasaran Produk (pengujian serta Pemasaran pasar (sertifikasi hasil SP) untuk pabrikan organik)	Peningkatan indeks B (identifikasi & akses UMK) Pemasaran Produk (pengujian serta Pemasaran pasar (sertifikasi hasil SP) untuk pabrikan organik)	Peningkatan indeks B (identifikasi & akses UMK) Pemasaran Produk (pengujian serta Pemasaran pasar (sertifikasi hasil SP) untuk pabrikan organik)	Peningkatan indeks B (identifikasi & akses UMK) Pemasaran Produk (pengujian serta Pemasaran pasar (sertifikasi hasil SP) untuk pabrikan organik)	Peningkatan indeks B (identifikasi & akses UMK) Pemasaran Produk (pengujian serta Pemasaran pasar (sertifikasi hasil SP) untuk pabrikan organik)
1	Peningkatan kompetensi dengan lembaga pemerintah, swasta & lembaga pendidikan serta melakukan Marketing Mix	Rp 0	Rp 420	Rp 450	Rp 450	Rp 480	Rp 500	Rp 520	Rp 550
			Peningkatan kompetensi dengan lembaga pemerintah, swasta & lembaga pendidikan serta melakukan Marketing Mix	Peningkatan kompetensi dengan lembaga pemerintah, swasta & lembaga pendidikan serta melakukan Marketing Mix	Peningkatan kompetensi dengan lembaga pemerintah, swasta & lembaga pendidikan serta melakukan Marketing Mix	Peningkatan kompetensi dengan lembaga pemerintah, swasta & lembaga pendidikan serta melakukan Marketing Mix	Peningkatan kompetensi dengan lembaga pemerintah, swasta & lembaga pendidikan serta melakukan Marketing Mix	Peningkatan kompetensi dengan lembaga pemerintah, swasta & lembaga pendidikan serta melakukan Marketing Mix	Peningkatan kompetensi dengan lembaga pemerintah, swasta & lembaga pendidikan serta melakukan Marketing Mix

No	Tujuan	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Fasilitasi pengembangan kewirausahaan melalui incubator teknologi B Biers serta Penguatan Prosesi Produk UMKM	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix
		Rp 2.085.000	Rp 5.000	Rp 2.085.000	Rp 7.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000
2	Fasilitasi pengembangan kewirausahaan melalui incubator teknologi B Biers serta Penguatan Prosesi Produk UMKM	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix
		Rp 2.085.000	Rp 5.000	Rp 2.085.000	Rp 7.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000
3	Fasilitasi pengembangan kewirausahaan melalui incubator teknologi B Biers serta Penguatan Prosesi Produk UMKM	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix	Peningkatan kerjasama dengan Lembaga swasta B Lembaga Marketing Mix
		Rp 2.085.000	Rp 5.000	Rp 2.085.000	Rp 7.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000	Rp 2.085.000	Rp 8.000

**Penandatanganan MoU dengan PT. Telkom Witel Kaltara untuk Pembentukan
Kampung UKM Digital
Dan Kegiatan Pelatihan Pemasaran Online bagi Pelaku UMKM**



**Program Pendampingan & Pembinaan UMKM
Kegiatan Kelas Bisnis**

www.plutbuhng.

**PLUT-UMKM
RAJAPATEN SULONGAN
KALIMANTAN UTARA**

Jl. Sangkawi, Gg. Niaga (Belahang Ruko pasar Induk)

GRATIS Kelas Bisnis

Shetilah...

Akuntansi (Senin, 14.00-15.00 WITA)
Manajemen (Selasa, 14.00-15.00 WITA)

TEMPAT : Gedung PLUT-UMKM KALIMANTAN UTARA

CP : - Darwis (0822 1922 2942) - Edj (0852 4759 0007)
- Tika (0822 5153 8158) - Noto (0852 4666 9100)
Eva (0853 3799 0630)



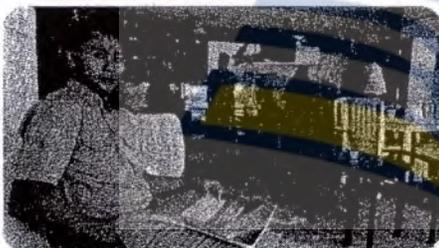
PENGHARGAAN PT. TELKOM WITEL KALTARA
ATAS PROGRAM KAMPUNG UKM DIGITAL
HASIL KERJASAMA
PT. TELKOM WITEL KALTARA DENGAN DISPERINDAGKOP & UKM KAB BULUNGAN
YANG DIWAKILI OLEH PLUT-KUMKM KABUPATEN BULUNGAN



MENERIMA PENGHARGAAN
DARI MENTERI KOPERASI & UKM RI
JAKARTA, 27 FEBRUARI 2017



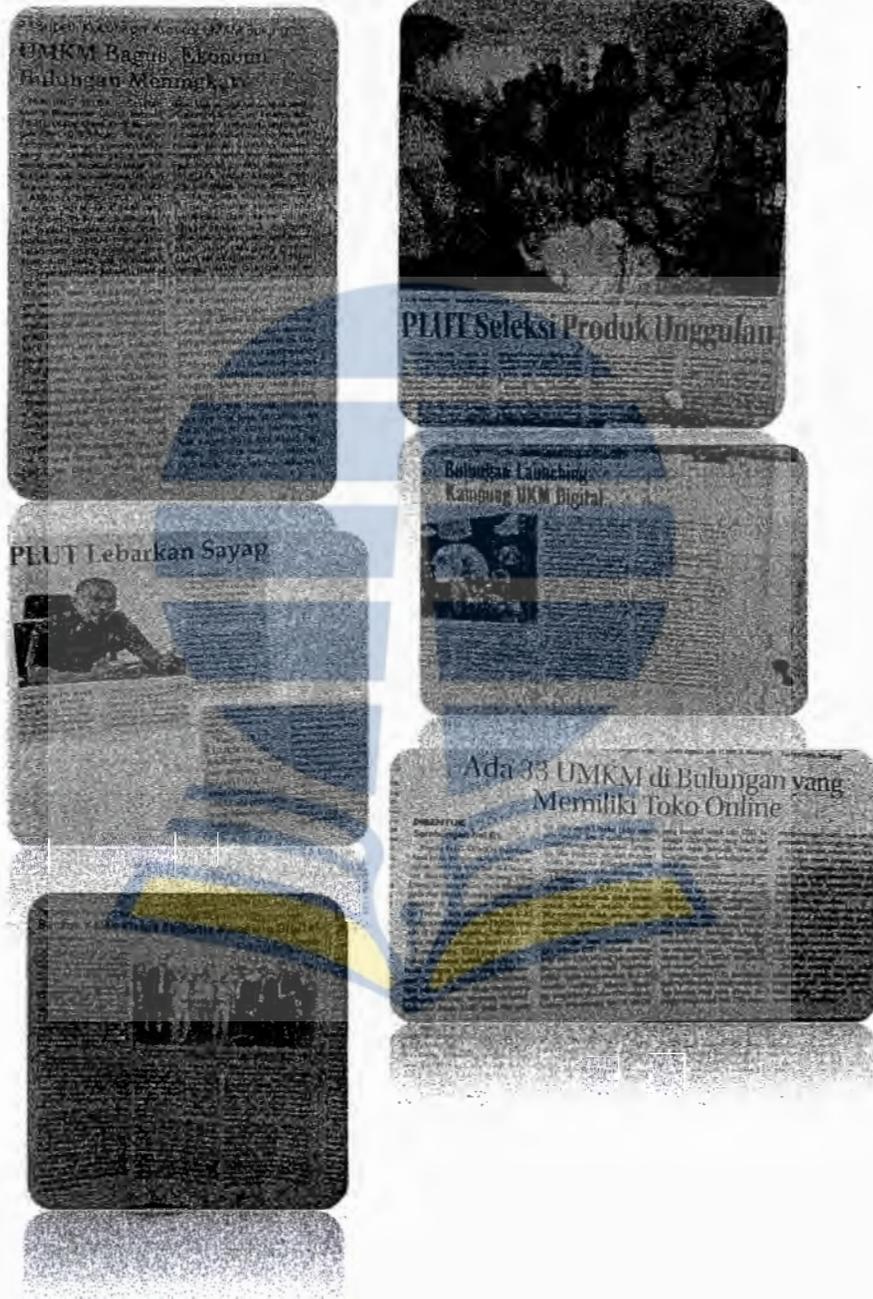
Program Pendampingan & Pembinaan UMKM Oleh Konsultan PLUT-KUMKM KAB. BULUNGAN



Promosi & Penjualan Online & Offline Produk & UMKM Binaan Disperindagkop & UKM dan PLUT-KUMKM



Publikasi Kegiatan Pengembangan UMKM Melalui Media Cetak



PEDOMAN WAWANCARA
UPAYA PENGEMBANGAN UMKM DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING
DI KABUPATEN BULUNGAN

Tanggal Wawancara

Informan

1. Kadis Perindagkop & UMKM Kab.Bul

2. Kabid Koperasi & UMKM

3. Kasi UMKM

4. Kasi UMKM

5. Pelaku UMKM

NO	PERTANYAAN					KET
		1	2	3	4	
1	Menetapkan arah dan misi organisasi dalam pengembangan UMKM					
	a. Kejelasan arah dan misi pemerintah daerah terkait UMKM	~	~	~	x	
	b. Kejelasan target/sasaran yang ingin dicapai	~	~	~	~	
	c. Skala prioritas dalam penetapan kebijakan pemerintah daerah	~	~	~	x	
2	Memahami lingkungan internal dan eksternal					
	a. Strength (Kekuatan)					
	Dukungan anggaran dan modal	~	~	~	~	
	Dukungan SDM yang memiliki skill, tenaga teknis dan manajerial	~	~	~	~	
	Dukungan badan hukum dan legal formal	~	~	~	~	
	Dukungan akses pemasaran	~	~	~	~	
	b. Weakness (Kelemahan)					
	Ketersediaan modal pengembangan usaha	~	~	~	~	
	Inovasi produk dan kemasan	~	~	~	~	
	Ketersediaan akses informasi dan teknologi	~	~	~	~	
	Regulasi pemerintah daerah dalam mendukung peran aktif UMKM	~	~	~	~	
	Ketersediaan akses legal formal	~	~	~	~	
	c. Opportunity (Peluang)					
	Pemanfaatan teknologi dalam mendukung promosi dan perluasan akses pemasaran	~	~	~	~	
	Regulasi pemerintah daerah terhadap promosi potensi produk UMKM unggulan	~	~	~	~	
	Minat dan daya beli masyarakat untuk produk UMKM	~	~	~	~	
	Ketersediaan bahan baku untuk produk UMKM	~	~	~	~	

NO	PERTANYAAN					KET
		2	3	4	5	
	d. <i>Threats (Ancaman)</i>					
	Persaingan MEA	~	~	~	~	
	Fasilitasi suplai bahan baku	~	~	~	~	
	Ketersediaan sarana prasana pendukung pemasaran produk UMKM	~	~	~	~	
	Ketersediaan sarana teknologi produksi	~	~	~	~	
	Pelatihan strategi dan teknologi pemasaran	~	~	~	~	
3	Merumuskan strategi					
	a. Perumusan rencana dukungan terhadap Kekuatan UMKM	~	~	~	x	
	b. Perumusan rencana mengatasi kelemahan UMKM	~	~	~	x	
	c. Perumusan rencana dukungan dan pemanfaatan peluang UMKM	~	~	~	x	
	d. Perumusan rencana mengatasi ancaman UMKM	~	~	~	x	
4	Mengimplementasikan strategi					
	a. Realisasi dukungan dalam meningkatkan Kekuatan UMKM	~	~	~	x	
	b. Realisasi dukungan dalam mengatasi kelemahan UMKM	~	~	~	x	
	c. Realisasi dukungan dan pemanfaatan serta memaksimalkan peluang UMKM	~	~	~	x	
	d. Realisasi dukungan mengatasi ancaman UMKM	~	~	~	x	
5	Mengevaluasi dan mengawasi strategi					
	a. Evaluasi upaya dalam meningkatkan Kekuatan UMKM	~	~	~	~	
	b. Evaluasi upaya dalam mengatasi kelemahan UMKM	~	~	~	~	
	c. Evaluasi upaya dan pemanfaatan serta memaksimalkan peluang UMKM	~	~	~	~	
	d. Evaluasi upaya mengatasi ancaman UMKM	~	~	~	~	