

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI KABUPATEN SUMBAWA

Binar Dwiyanto Pamungkas^{1*}, Hasta Rani Stiawati²

^{1,2}Universitas Samawa, Sumbawa Besar, Indonesia

Penulis Korespondensi: binardwiyantopamungkas@gmail.com

| Article Info | Abstrak |
|---|--|
| Article History Received: 02 Februari 2025 Accepted: 04 April 2025 Published: 30 April 2025 | <i>The purpose of this study was to know the development strategy of micro, small and medium enterprises in Sumbawa District. The type of this study was descriptive study. The sources of data in this study were primary and secondary data. The tools used to collect data were observation, questionnaires and documentation. The population and sample were divided into three parts with the criteria of bureaucrat respondents, academic respondents and respondents of MSME actors whom were still active. The number of samples in this study was 30 expert respondents from bureaucrats, academics and MSME actors who were still active. The technique of data analysis was Analytic Hierarchy Process (AHP). The results of the study showed that the priority strategies for developing micro, small and medium enterprises in Sumbawa District namely: 1) Innovation with product development, 2) Selection of strategic sales locations/places, 3) Human resource knowledge in this case reducing risk and using technology, 4) Good coordination and cooperation among MSMEs, 5) Government training programs to improve the competence and brand product of MSME had priority vector. Innovation with product development was in the first position in this study was means that the main aspect or important in the development of micro, small and medium enterprises in Sumbawa District. By having innovative products, MSMEs can differentiate themselves from competitors, introduce products so that can attract new customers and increase competitiveness.</i> |
| Keywords Development Strategic; MSMEs; Analysys Hierarchy Procces. | |

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang memiliki potensi ekonomi tinggi dan mulai diperhatikan dunia internasional. Indonesia kini tengah berpacu dalam pasar global atau disebut dengan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang telah dimulai pada tahun 2015. Tingginya populasi usia produktif di Indonesia tidak berbanding lurus dengan ketersediaan jumlah lapangan pekerjaan, sehingga mendorong masyarakat Indonesia berlomba-lomba menciptakan terobosan untuk meningkatkan daya saing demi memajukan perekonomian. Maka tidak heran, kini mulai bermunculan pelaku usaha sektor industri Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di tengah persaingan perdagangan bebas sangat penting dalam mendorong pembangunan ekonomi bagi kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia (Hamzah, 2022).

Saat ini, UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia. UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UMKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja, akan tetapi sebaliknya UMKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. UMKM juga memanfaatkan berbagai Sumber Daya Alam yang berpotensi di suatu daerah yang belum diolah secara komersial. Peran sektor UMKM

sangat penting karena mampu menciptakan pasar-pasar, mengembangkan perdagangan, mengelola sumber alam, mengurangi kemiskinan, membuka lapangan kerja, membangun masyarakat dan menghidupi keluarga mereka tanpa kontrol dan fasilitas dari pihak pemerintah daerah yang memadai. Bahkan banyak usaha besar yang berawal dari UMKM sehingga UMKM merupakan cikal bakal dari tumbuhnya usaha besar (Susanto *et al.*, 2024).

Secara singkat dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan pilar utama perekonomian Indonesia. Karakteristik utama UMKM adalah kemampuannya mengembangkan proses bisnis yang fleksibel dengan menanggung biaya yang relatif rendah. Kehadiran UMKM bukan saja dalam rangka peningkatan pendapatan, tapi juga dalam rangka pemerataan pendapatan. Hal ini bisa dimengerti karena sektor UMKM melibatkan banyak orang dengan beragam usaha. Oleh karena itu, pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menopang dan menggerakkan perekonomian nasional. Mengingat kegiatan usahanya mencakup semua lapangan usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar pengaruhnya untuk meningkatkan pendapatan bagi kelompok masyarakat yang berpendapatan rendah (Hapsari *et al.*, 2024).

Meskipun UMKM telah terbukti tangguh dalam menghadapi berbagai krisis global, pada kenyataannya masalah yang mereka hadapi jauh lebih serius. UMKM di berbagai daerah di Indonesia secara umum masih menghadapi beberapa tantangan, seperti keterbatasan modal dan akses permodalan, kapasitas sumber daya manusia (SDM) yang rendah, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, iklim usaha yang belum kondusif, masih terbatasnya sarana dan prasarana usaha, implikasi otonomi daerah, implikasi perdagangan bebas, sifat produk dengan *lifetime* pendek dan masih terbatasnya akses pasar (Abdurohim, 2020).

Menyadari pentingnya peranan UMKM, maka untuk mengatasi berbagai tantangan tersebut UMKM membutuhkan perhatian dan dukungan semua pihak dalam mengembangkan usahanya. Pengembangan UMKM sangatlah penting mengingat perannya yang begitu penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional. Oleh karena itu, diperlukan strategi, sinergi dan peran dari berbagai pihak terkait, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, pelaku bisnis dan masyarakat. Upaya bersama ini dapat membantu memperkuat sektor UMKM sebagai salah satu penggerak utama pertumbuhan ekonomi Indonesia. Melalui dukungan yang tepat dan upaya kolaboratif, UMKM dapat terus berkembang dan berperan penting dalam membangun perekonomian yang lebih kuat, inklusif dan berkelanjutan.

Pengembangan UMKM merupakan upaya yang dilakukan pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan UMKM melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta daya saing UMKM. Dalam konteks pasar yang kompetitif, inovasi menjadi kunci dalam meningkatkan daya saing produk UMKM. Inovasi tidak hanya terbatas pada pengembangan produk baru, tetapi juga mencakup pembaruan desain tampilan kemasan, peningkatan kualitas dan rasa, peningkatan efisien proses produksi dan strategi pemasaran yang kreatif (Andrianata dan Sudarmiati, 2024).

Arus perdagangan bebas yang masih baik di tingkat nasional maupun internasional meningkatkan persaingan perdagangan yang menjadi semakin kompleks, semakin kompetitif, dan kemajuan teknologi telah membuat perubahan menjadi sangat cepat dan dinamis. Bisnis yang sukses adalah bisnis yang mampu beradaptasi dengan zaman yang menghadirkan inovasi yang terus berkembang. Oleh karena itu, penting untuk terus meningkatkan kapasitas pelaku UMKM melalui pendidikan, pelatihan dan bantuan fasilitas yang diperlukan agar mereka mampu beradaptasi dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang terus berubah (Abdulloh *et al.*, 2024).

Dalam pengembangan UMKM, maka perlu adanya suatu strategi yang harus diterapkan, dengan tujuan untuk memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat. Strategi dalam dunia bisnis atau usaha sangatlah dibutuhkan guna mencapai visi dan misi yang sudah ditetapkan, maupun untuk mencapai sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek ataupun tujuan jangka panjang. Strategi pengembangan UMKM harus tersusun secara terencana, terstruktur dan berkelanjutan untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing serta menumbuhkan wirausaha baru yang lebih berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan sebuah pendekatan sistematis untuk membantu UMKM dalam memilih strategi pemasaran yang paling sesuai dengan kondisi dan kebutuhan UMKM. Kajian tentang *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dengan bantuan aplikasi *expert choice* (EC) adalah cara yang tepat dalam merumuskan strategi yang tepat untuk memecahkan masalah pemasaran produk UMKM.

Teori *Analisis Hierarki Proses* (AHP) adalah metode pengambilan keputusan multi-kriteria yang kompleks dan tidak terstruktur, dikembangkan oleh Thomas L. Saaty, yang menguraikan masalah menjadi struktur hierarki, lalu mengevaluasi faktor-faktor dengan perbandingan berpasangan untuk menentukan prioritas alternatif terbaik berdasarkan penilaian ahli. Metode ini mengubah persepsi kualitatif menjadi nilai kuantitatif untuk mendukung keputusan dalam berbagai bidang seperti bisnis, industri, kesehatan, dan pemerintahan (Linawati *et al.*, 2022).

Melalui metode AHP ini, suatu masalah yang kompleks dapat diuraikan menjadi komponen yang lebih kecil yang kemudian diatur menjadi suatu bentuk hirarki sehingga permasalahan akan tampak lebih terstruktur dan sistematis. AHP adalah metode yang sangat berguna untuk pengambilan keputusan dalam situasi yang kompleks, di mana banyak faktor yang harus dipertimbangkan. Dengan menggunakan struktur hirarki, AHP memecah masalah yang besar menjadi komponen-komponen yang lebih kecil dan lebih mudah dikelola, serta memungkinkan perbandingan berpasangan untuk menentukan prioritas yang rasional. Meskipun metode ini memiliki beberapa kekurangan, keunggulannya dalam mengatasi masalah yang melibatkan banyak kriteria membuat AHP tetap menjadi metode yang paling efektif dalam pengambilan keputusan strategis (Siregar, 2025).

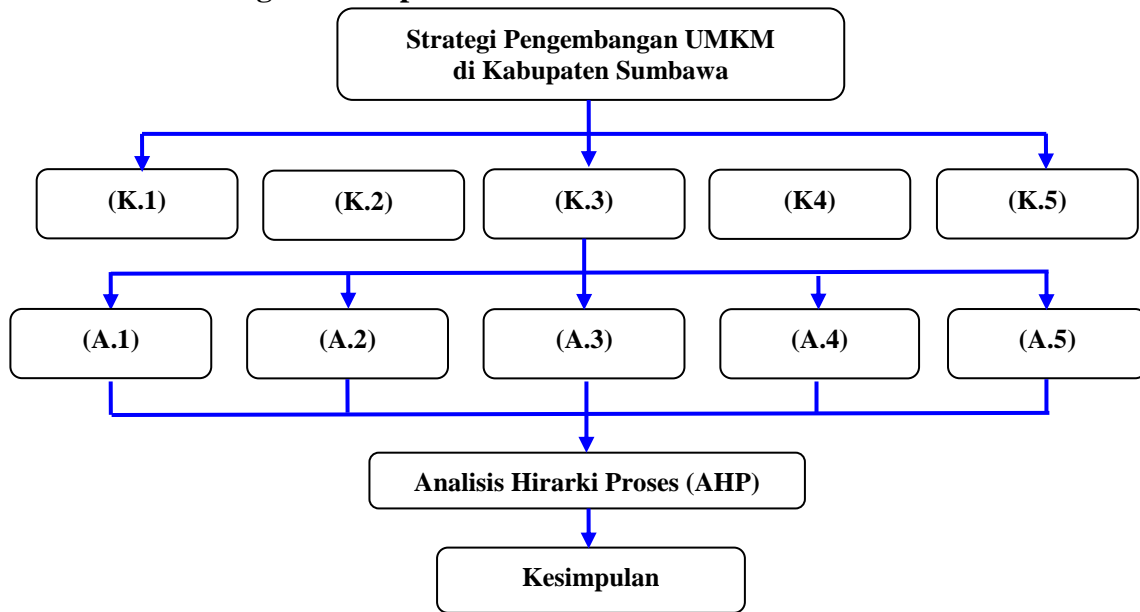
Dengan demikian, melalui pendekatan AHP ini diharapkan dapat diperoleh prioritas strategi yang terbaik dan tepat untuk membantu pengembangan UMKM dalam meningkatkan kinerja pemasarannya secara optimal sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Sumbawa secara keseluruhan dan inklusif. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi UMKM dalam memilih strategi pengembangan yang efektif sehingga dapat meningkatkan peran dan kontribusi UMKM bagi kemajuan perekonomian di Kabupaten Sumbawa.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Menurut Sumadinata (2017), penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia. Tujuannya adalah untuk memberikan gambaran secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tepat. Dalam penelitian ini, peneliti ingin mendeskripsikan gejala yang terjadi dari data yang diperoleh dan menganalisis untuk mendapatkan gambaran tentang strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa. Berdasarkan tujuan tersebut, maka alur penelitian ini dapat digambarkan dalam kerangka konseptual penelitian berikut ini.

Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian



Keterangan:

- | | |
|---------------------------------|---|
| K = Kriteria | A = Alternatif |
| K.1 = Ketersediaan bahan baku | A.1 = Memanfaatkan program pelatihan pemerintah |
| K.2 = Modal | A.2 = Pemilihan lokasi yang strategis |
| K.3 = Sumber Daya Manusia (SDM) | A.3 = Inovasi produk |
| K.4 = Pemasaran | A.4 = Penguatan kapasitas SDM |
| K.5 = Sarana dan Prasarana | A.5 = Membangun kerjasama antar UMKM |

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Menurut Sugiyono (2021), data kualitatif merupakan data yang disajikan dalam bentuk kata-kata, skema, dan gambar, bukan dalam bentuk angka. Data kualitatif pada penelitian ini merupakan persepsi informan penelitian mengenai strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa.

Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari sumber primer. Menurut Sugiyono (2021), data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh secara langsung oleh peneliti dari informan penelitian menggunakan pedoman wawancara.

Informan Penelitian

Informan penelitian merupakan individu yang bersedia memberikan informasi mengenai situasi dan kondisi yang berkaitan dengan permasalahan penelitian. Menurut Meleong (2021), informan adalah individu atau orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi mengenai situasi dan kondisi latar belakang penelitian. Melalui informan, peneliti dapat mengetahui segala sumber informasi mengenai hal yang menjadi objek penelitian. Berdasarkan definisi tersebut, maka informan dalam penelitian ini adalah seluruh pihak yang terlibat dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Sumbawa yang terdiri atas pelaku UMKM yang aktif, birokrat (Diskoperindag, Bappeda Bagian Ekonomi), serta akademisi Universitas Samawa yang dipilih secara sengaja untuk mewakili sektor UMKM di Kabupaten Sumbawa. Informan-informan tersebut diharapkan dapat memberikan informasi yang berharga

mengenai gambaran UMKM di Kabupaten Sumbawa secara komprehensif sehingga dapat dirumuskan strategi yang tepat dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, khususnya pelaku UMKM di Kabupaten Sumbawa.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data primer yang akan digunakan pada peneliti ini menggunakan instrument penelitian berupa kuesioner. Menurut Sujarweni (2022), kuesioner merupakan suatu instrumen pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan beberapa pernyataan atau pertanyaan tertulis kepada para responden untuk mereka jawab. Penyusunan kuisoner AHP pada penelitian ini bertujuan untuk menjangring pesepsi responden sebagai *expert* untuk menghasilkan data primer dalam proses indentifikasi dan menentukan prioritas kebijakan berdasarkan tujuan yang ingin dicapai, pengetahuan yang dimiliki, dan pengalaman yang mereka miliki untuk masing-masing masalah yang dihadapi.

Dengan kuesioner yang ada, reponden diharapkan dapat mengisi sesuai interaksi faktor-faktor yang berkesinambungan didalam situasi yang kompleks, karena AHP dapat digunakan untuk memecahkan masalah *multiobjectives* dan *multicriterias* menjadi suatu hirarki sehingga permasalahan akan tampak lebih terstruktur dan sistematis. Pengukuran masing-masing faktor APH yang digunakan pada penelitian ini untuk menemukan skala rasio perbandingan berpasangan secara kontinyu dengan bobot penilaian yang dipilih antara 1-9, mulai dari kriteria sama penting hingga elemen satu mutlak lebih penting dari pada elemen lainnya.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data pada penelitian ini dilakukan menggunakan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dengan bantuan aplikasi *Expert Choice* (EC). Konsep dari AHP pada dasarnya adalah mengubah nilai-nilai kualitatif menjadi nilai-nilai kuantitatif. Metode AHP awalnya dikembangkan oleh Thomas L. Saaty, dengan kegunaan utamanya adalah memecahkan masalah dan pengambilan keputusan di lingkungan multikriteria. AHP menetapkan bobot prioritas sebagai alternatif dengan mengatur tujuan, kriteria, dan subkriteria dalam struktur hirarki. Dengan hirarki, suatu masalah yang kompleks dapat diuraikan ke dalam kelompok-kelompoknya yang kemudian diatur menjadi suatu bentuk hirarki sehingga permasalahan akan tampak lebih terstruktur dan sistematis (Wobowo, *et al.*, 2022).

Metode AHP ini membantu memecahkan persoalan yang kompleks dengan menstruktur suatu hirarki kriteria, pihak yang berkepentingan, hasil dan dengan menarik berbagai pertimbangan guna mengembangkan bobot atau prioritas. Proses pengambilan keputusan pada dasarnya adalah memilih suatu alternatif yang terbaik. Seperti melakukan penstrukturan persoalan, penentuan alternatif-alternatif, penetapan nilai kemungkinan untuk variabel aleatori, penempat nilai, persyaratan preferensi terhadap waktu, dan spesifikasi atas resiko. Menentukan nilai kriteria menggunakan perbandingan berpasangan berdasarkan skala perbandingan 1-9. Data ini menjadi data matrix dengan menjumlahkan nilai pada setiap kolom matrix yang dibuat sebelumnya (Parhusipa, 2019).

Analisis AHP pada penelitian ini digunakan untuk menentukan prioritas prioritas strategi pada pengelolaan pasar tradisional Seketeng Sumbawa Besar. Metode AHP dipilih karena dapat menyeleksi alternatif terbaik dari beberapa alternatif berdasarkan kriteria pemilihan variabel yang telah ditentukan sehingga dapat ditentukan strategi yang paling tepat pada pengelolaan pasar tradisional Seketeng Sumbawa Besar dalam meningkatkan kepuasan pelanggan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyajian Data Hasil Penelitian

AHP adalah metode yang bisa digunakan untuk pengambilan keputusan dengan beberapa tujuan atau kriteria untuk memilih keputusan tertentu. AHP dikembangkan oleh Thomas L. Saaty, metode ini mempunyai teknik pengambilan keputusan yang melihat aspek kualitatif dan kuantitatif yang digunakan sebagai dasar dalam memecahkan masalah dan pengambil keputusan. AHP menetapkan bobot prioritas sebagai alternatif dengan mengatur tujuan, kriteria, dan subkriteria dalam struktur hirarki. Faktor-faktor yang diperhatikan dalam metode AHP adalah faktor persepsi, pengalaman dan intuisi.

Dalam penelitian ini, metode AHP digunakan peneliti untuk menentukan prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa melalui kriteria dan alternatif kriteria. Analisis AHP pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan aplikasi *Expert Choice* (EC).

1. Penentuan Prioritas Kriteria

Elemen kriteria pada penelitian ini terdiri dari model pengelolaan partisipasi, model pengelolaan terpusat, dan model pengelolaan gabungan. Berikut ini disajikan hasil perhitungan bobot kriteria AHP dari matrix perbandingan berpasangan dalam menentukan strategi prioritas pada pengelolaan pasar tradisional Seketeng Sumbawa Besar.

Tabel 1. Hasil Perhitungan Bobot Kriteria

| No | Kriteria | Priority Vector |
|-------------------------------|-------------------------|-----------------|
| 1 | Ketersediaan bahan baku | 0.234 |
| 2 | Ketersediaan Modal | 0.254 |
| 3 | Sumber Daya Manusia | 0.158 |
| 4 | Pemasaran | 0.193 |
| 5 | Sarana dan Prasarana | 0.161 |
| Consistency Ratio (CR) | | 0.000 |

Sumber: Data primer (diolah), 2025.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa ketersediaan modal memiliki nilai *priority vector* paling tinggi dibandingkan dengan kriteria lainnya, yaitu sebesar 0.254 (25,4%). Hasil ini menunjukkan bahwa ketersediaan modal menjadi priotitas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa. Ketersediaan modal sangat penting bagi pelaku usaha untuk menjalankan berbagai aktivitas bisnisnya. Tanpa modal yang cukup, pelaku usaha akan kesulitan dalam menjalankan kegiatan operasional dan mencapai tujuan bisnisnya.

2. Penentuan Prioritas Alternatif Kriteria

Perhitungan ini dilakukan untuk mengetahui bobot nilai alternatif kriteria dari setiap kriteria yang ada pada model AHP. Elemen alternatif kriteria pada penelitian ini terdiri dari memanfaatkan program pelatihan pemerintah, pemilihan lokasi yang strategis, inovasi produk, penguatan kapasitas SDM, dan membangun kerjasama antar UMKM.

Tahap pertama, perhitungan dilakukan untuk menentukan tingkat kepentingan alternatif kriteria berkaitan dengan ketersediaan bahan baku. Berikut ini disajikan hasil perhitungan bobot alternatif kriteria AHP dari matrix perbandingan berpasangan berkaitan dengan ketersediaan bahan baku.

Tabel 2. Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Kriteria Ketersediaan Bahan Baku

| No | Alternatif Kriteria | Priority Vector |
|-------------------------------|---|-----------------|
| 1 | Memanfaatkan program pelatihan pemerintah | 0.133 |
| 2 | Pemilihan lokasi yang strategis | 0.218 |
| 3 | Inovasi produk | 0.277 |
| 4 | Penguatan kapasitas SDM | 0.187 |
| 5 | Membangun kerjasama antar UMKM | 0.186 |
| Consistency Ratio (CR) | | 0.007 |

Sumber: Data primer (diolah), 2025.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa inovasi produk memiliki nilai *priority vector* paling tinggi dibandingkan dengan alternatif kriteria lainnya, yaitu sebesar 0.277 (27,7%). Hasil ini menunjukkan bahwa berkaitan dengan ketersediaan bahan baku, inovasi produk menjadi prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa. Dengan ketersediaan bahan baku yang berkualitas, pelaku UMKM dapat menciptakan produk inovatif yang baru dan berbeda sehingga dapat memberikan keunggulan kompetitif dan meningkatkan daya saing produk di mata konsumen. Hal ini dapat mendorong pertumbuhan bisnis sehingga akan memberikan dampak positif bagi peningkatkan perekonomian pelaku usaha.

Selanjutnya, perhitungan dilakukan untuk menentukan tingkat kepentingan alternatif kriteria berkaitan dengan ketersediaan modal. Berikut ini disajikan hasil perhitungan bobot alternatif kriteria AHP dari matrix perbandingan berpasangan berkaitan dengan ketersediaan modal.

Tabel 3. Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Kriteria Ketersediaan Modal

| No | Alternatif Kriteria | Priority Vector |
|-------------------------------|---|-----------------|
| 1 | Memanfaatkan program pelatihan pemerintah | 0.130 |
| 2 | Pemilihan lokasi yang strategis | 0.221 |
| 3 | Inovasi produk | 0.301 |
| 4 | Penguatan kapasitas SDM | 0.173 |
| 5 | Membangun kerjasama antar UMKM | 0.175 |
| Consistency Ratio (CR) | | 0.009 |

Sumber: Data primer (diolah), 2025.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa inovasi produk memiliki nilai *priority vector* paling tinggi dibandingkan dengan alternatif kriteria lainnya, yaitu sebesar 0.301 (30.1%). Hasil ini menunjukkan bahwa berkaitan dengan ketersediaan modal, inovasi produk menjadi prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa. Ketersediaan modal sangat diperlukan dalam proses inovasi. Dengan ketersediaan modal secara memadai, pelaku UMKM dapat mengimplementasikan ide-ide baru menjadi produk yang inovatif sehingga memberikan peluang bagi perkembangan usaha dan peningkatan perekonomian pelaku usaha.

Tahap berikutnya, perhitungan dilakukan untuk menentukan tingkat kepentingan alternatif kriteria berkaitan dengan Sumber Daya Manusia. Berikut ini disajikan hasil perhitungan bobot alternatif kriteria AHP dari matrix perbandingan berpasangan berkaitan dengan Sumber Daya Manusia.

Tabel 4. Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Kriteria Sumber Daya Manusia

| No | Alternatif Kriteria | Priority Vector |
|-------------------------------|---|-----------------|
| 1 | Memanfaatkan program pelatihan pemerintah | 0.124 |
| 2 | Pemilihan lokasi yang strategis | 0.241 |
| 3 | Inovasi produk | 0.300 |
| 4 | Penguatan kapasitas SDM | 0.166 |
| 5 | Membangun kerjasama antar UMKM | 0.168 |
| Consistency Ratio (CR) | | 0.002 |

Sumber: Data primer (diolah), 2025.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa inovasi produk memiliki nilai *priority vector* paling tinggi dibandingkan dengan alternatif kriteria lainnya, yaitu sebesar 0.300 (30%). Hasil ini menunjukkan bahwa berkaitan dengan Sumber Daya Manusia, inovasi produk menjadi prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa. SDM yang berkualitas adalah kunci untuk menghasilkan produk yang inovatif untuk memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis. SDM yang memiliki ide-ide kreatif akan mampu menciptakan produk baru dan berbeda sehingga memberikan keunggulan kompetitif dan nilai tambah produk di mata konsumen.

Berikutnya, perhitungan dilakukan untuk menentukan tingkat kepentingan alternatif kriteria berkaitan dengan pemasaran. Berikut ini disajikan hasil perhitungan bobot alternatif kriteria AHP dari matrix perbandingan berpasangan berkaitan dengan pemasaran.

Tabel 5. Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Kriteria Pemasaran

| No | Alternatif Kriteria | Priority Vector |
|-------------------------------|---|-----------------|
| 1 | Memanfaatkan program pelatihan pemerintah | 0.134 |
| 2 | Pemilihan lokasi yang strategis | 0.254 |
| 3 | Inovasi produk | 0.286 |
| 4 | Penguatan kapasitas SDM | 0.163 |
| 5 | Membangun kerjasama antar UMKM | 0.164 |
| Consistency Ratio (CR) | | 0.002 |

Sumber: Data primer (diolah), 2025.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa inovasi produk memiliki nilai *priority vector* paling tinggi dibandingkan dengan alternatif kriteria lainnya, yaitu sebesar 0.286 (28.6%). Hasil ini menunjukkan bahwa berkaitan dengan pemasaran, inovasi produk menjadi prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa. Strategi pemasaran memiliki peran krusial dalam memperkenalkan produk inovatif ke pasar. Dengan strategi pemasaran yang efektif, produk inovatif dapat disampaikan kepada konsumen sehingga dapat membuka peluang pasar baru, meningkatkan daya saing, dan memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berubah.

Selanjutnya, perhitungan dilakukan untuk menentukan tingkat kepentingan alternatif kriteria berkaitan dengan sarana dan prasarana. Berikut ini disajikan hasil perhitungan bobot alternatif kriteria AHP dari matrix perbandingan berpasangan berkaitan dengan sarana dan prasarana.

Tabel 6. Hasil Perhitungan Bobot Alternatif Kriteria Sarana dan Prasarana

| No | Alternatif Kriteria | Priority Vector |
|-------------------------------|---|-----------------|
| 1 | Memanfaatkan program pelatihan pemerintah | 0.157 |
| 2 | Pemilihan lokasi yang strategis | 0.204 |
| 3 | Inovasi produk | 0.315 |
| 4 | Penguatan kapasitas SDM | 0.165 |
| 5 | Membangun kerjasama antar UMKM | 0.159 |
| Consistency Ratio (CR) | | 0.001 |

Sumber: Data primer (diolah), 2025.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa inovasi produk memiliki nilai *priority vector* paling tinggi dibandingkan dengan alternatif kriteria lainnya, yaitu sebesar 0.315 (31.5%). Hasil ini menunjukkan bahwa berkaitan dengan sarana dan prasarana, inovasi produk menjadi prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa. Sarana dan prasarana, termasuk infrastruktur fisik dan teknologi, menjadi fondasi penting dalam mendorong inovasi. Dengan adanya fasilitas pendukung yang memadai, pelaku UMKM dapat menciptakan produk yang lebih baik, efisien, dan berbeda dari yang sudah ada di pasaran, sehingga meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis.

3. Penentuan Prioritas Strategi Pengelolaan

Langkah selanjutnya adalah menentukan prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa. Tingkat kepentingan ini diputuskan berdasarkan angka yang didapat dari rata-rata *priority vector* tiap kriteria dan juga alternatif kriteria. Hasil dari masing-masing rata-rata *priority vector* alternatif kriteria tersebut kemudian dikali dengan rata-rata *priority vector* kriteria menggunakan perkalian matriks perbandingan berpasangan. Hasil akhir perhitungan model struktur hirarki penelitian ini disajikan dalam tabel berikut ini :

Tabel 7. Hasil Perhitungan Akhir Bobot Kriteria dan Alternatif Kriteria

| No | Alternatif Kriteria | Priority Vector |
|-------------------------------|---|-----------------|
| 1 | Inovasi produk | 0.294 |
| 2 | Pemilihan lokasi yang strategis | 0.227 |
| 3 | Penguatan kapasitas SDM | 0.172 |
| 4 | Membangun kerjasama antar UMKM | 0.172 |
| 5 | Memanfaatkan program pelatihan pemerintah | 0.135 |
| Consistency Ratio (CR) | | 0.000 |

Sumber: Data primer (diolah), 2025.

Hasil perhitungan diatas menunjukkan tingkat kepentingan dari masing-masing alternatif kriteria yang terdapat pada model struktur hirarki penelitian ini. Berdasarkan hasil tersebut, dapat diketahui bahwa inovasi produk memiliki nilai tingkat kepentingan paling tinggi dibandingkan dengan alternatif kriteria lainnya, yaitu sebesar 0.294 (29.4%). Selanjutnya diikuti oleh pemilihan lokasi yang strategis, penguatan kapasitas SDM, membangun kerjasama antar UMKM, dan memanfaatkan program pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah. Inovasi produk merupakan kunci untuk menciptakan keunggulan daya saing produk UMKM. Dengan menciptakan produk inovatif yang baru dan berbeda dapat memberikan keunggulan

kompetitif dan nilai tambah produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan yang terus berubah dan berkembang, sehingga dapat mendorong pertumbuhan bisnis dengan membuka peluang pasar baru yang pada akhirnya akan memberikan dampak positif bagi peningkatan perekonomian pelaku usaha.

Pembahasan

Dalam rangka meningkatkan keunggulan daya saing produk UMKM di Kabupaten Sumbawa, maka diperlukan strategi pengembangan yang tepat untuk menciptakan keunggulan komparatif dan nilai tambah produk UMKM di mata konsumen sehingga pendapatan pelaku UMKM dan pada akhirnya dapat meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa secara keseluruhan.

Pada penelitian ini, penentuan strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa dilakukan dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Hasil dari perhitungan dengan metode AHP ini adalah berupa tabel peringkat prioritas strategi pengembangan berdasarkan tingkat kepentingannya. Berikut diuraikan secara berurutan prioritas strategi pengembangan berdasarkan tingkat kepentingannya.

1. Inovasi produk

Melakukan inovasi dengan pengembangan produk pada penelitian ini maksudnya adalah aspek utama atau penting dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di Kabupaten Sumbawa. Dengan memiliki produk yang inovatif, UMKM dapat membedakan diri dari pesaing, memperkenalkan produk sehingga menarik minat pelanggan baru dan meningkatkan daya saing.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Fitri *et al.* (2022), yang menyatakan bahwa dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif menuntut pelaku usaha untuk mencari solusi baru dalam mengembangkan usahanya. Khususnya dalam hal pengembangan produk, strategi inovasi perlu dikembangkan dan dilakukan. Tanpa inovasi pelaku usaha akan mati, sebaliknya pelaku usaha yang melakukan inovasi secara terus menerus akan dapat mendominasi pasar, dengan kreatifitas, model dan penampilan produk yang baru.

2. Pemilihan lokasi yang strategis

Melakukan pemilihan Lokasi/tempat penjualan yang strategis juga penting untuk meningkatkan aksesibilitas produk UMKM Kabupaten Sumbawa. banyak pelaku UMKM mengalami persaingan yang ketat dikarenakan produk-produk yang dijual Sebagian besar sama dan Lokasi penjualan berdekatan. Hal ini menjadi tantangan besar untuk memilih Lokasi penjualan yang strategic.

Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sihombing *et al.* (2022), yang menyatakan bahwa maraknya penikmat roti (bakery) memberikan peluang bagi perusahaan yang bergerak dalam menjual bakery untuk mengembangkan usaha mereka. Salah satu cara pengembangan yang dilakukan adalah dengan membuka cabang-cabang penjualan. Pemilihan lokasi sering kali dianggap sebagai hal yang sepele, padahal lokasi usaha sangat menentukan keberlangsungan dari usaha yang dilakukan. Proses pemilihan lokasi terbaik dilakukan berdasarkan kriteria-kriteria oleh Habibi Bakery yaitu aksesibilitas (kemudahan untuk diakses), visibilitas (kemudahan untuk dilihat), lingkungan sekitar dan persaingan.

3. Penguatan kapasitas SDM

Kurangnya pengetahuan dan keterampilan manajemen yang terbatas sehingga banyak pengusaha UMKM kurang memiliki keterampilan manajemen yang memadai, termasuk dalam hal keuangan, pemasaran, dan operasional. Selain itu, sebagian pelaku UMKM kurang pengetahuan tentang teknologi terbaru dan cara mengimplementasikannya dalam proses bisnis seringkali kurang.

Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Atmojo & Al-Hamdi (2021), peningkatan kualitas SDM dalam pengelolaan media sosial pada sektor UMKM bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan pengalaman bagi pengelola, terutama dalam hal pemanfaatan teknologi informasi. Banyak pelaku UMKM yang belum optimal dalam penggunaan teknologi. Dalam konteks pengembangan SDM di organisasi, pelatihan dan pengembangan karyawan menjadi hal yang sangat penting untuk meningkatkan kualitas SDM.

4. Membangun kerjasama antar UMKM

Membangun koordinasi dan Kerjasama yang baik antar UMKM merupakan suatu hal yang positif. Namun, sebagian pelaku UMKM sering melihat satu sama lain sebagai pesaing daripada sebagai mitra sehingga menghambat kerjasama. Menurut Kartasmita (dalam Dewi *et al.*, 2024), kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis dan telah terbukti berhasil bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat.

Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh Marselina *et al.* (2024), yang menyatakan bahwa jaringan usaha dapat menjadi solusi pada permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dalam menghadapi ekonomi yang tumbuh. Jaringan usaha adalah proses membangun hubungan saling menguntungkan dengan pengusaha lain dan klien potensial atau pelanggan. Tujuan dari membangun jaringan bisnis ini adalah untuk meningkatkan pendapatan bisnis. Kelompok jaringan bisnis merupakan sebuah wadah dalam pertukaran informasi bisnis, ide, dan dukungan.

5. Memanfaatkan program pelatihan pemerintah

Memanfaatkan program pelatihan pemerintah untuk meningkatkan kompetensi dan brand produk UMKM bagi sebagian pelaku usaha kecil tidak terlalu memanfaatkan program tersebut. Namun, kurangnya kesadaran dalam mengikuti program pemerintah membuat pelaku usaha kurang mengalami perkembangan yang mengakibatkan persaingan antar pelaku UMKM semakin banyak.

Hal ini sejalan dengan penelitian Menurut Salam dan Prathama (2022) yang menunjukkan bahwa bimbingan pelatihan bagi para pelaku UMKM merupakan suatu proses yang meliputi serangkaian tindakan atau upaya yang dilaksanakan dengan sengaja dalam bentuk pemberian bantuan kepada pelaku usaha yang dilakukan oleh tenaga profesional kepelatihan dalam waktu tertentu yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan kinerja pelaku usaha dalam bidang tertentu guna meningkatkan efektifitas dan produktifitas usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Ketersediaan modal menjadi prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa, hal ini didasarkan hasil analisis data yang menunjukkan bahwa ketersediaan modal memiliki nilai *priority vector* yang lebih tinggi dibandingkan dengan kriteria lainnya, yaitu sebesar 0,254 atau 25,40%.

2. Inovasi produk menjadi prioritas strategi pengembangan UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat di Kabupaten Sumbawa, hal ini didasarkan hasil analisis data yang menunjukkan bahwa inovasi produk memiliki nilai *priority vector* paling tinggi dibandingkan dengan alternatif kriteria lainnya, yaitu sebesar 0.294 (29.4%).
3. Inovasi produk merupakan kunci untuk menciptakan keunggulan daya saing produk UMKM. Dengan menciptakan produk inovatif yang baru dan berbeda dapat memberikan keunggulan kompetitif dan nilai tambah produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan yang terus berubah dan berkembang, sehingga dapat mendorong pertumbuhan bisnis dengan membuka peluang pasar baru yang pada akhirnya akan memberikan dampak positif bagi peningkatan perekonomian pelaku usaha

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulloh, A., Sudarmiatin, S., & Wardana, L.W. (2024). Product Innovation and Marketing Management of UMKM Food and Beverages amid Global Competition: Surabaya City Case Study. *Nusantara Economics and Entrepreneurships Journals*, 2(3): 243-255.
- Abdurohim, D. (2020). *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM (Edisi Pertama)*. Yogyakarta: CV. Bintang Surya Madani.
- Andrianata, M., & Sudarmiatin, S. (2024). MSME Product Innovation as a Competitiveness Strategy in Local and Global Markets. *Oikonomia: Journal of Management Economics and Accounting*, 2(1): 39-47.
- Atmojo, M.E., & Al-Hamdi, R. (2021). Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dalam Pengelolaan Media Sosial pada Sektor UMKM. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat (2021)*: 525-529.
- Dewi, Maleha, N.Y., & Nopriansyah, W. (2024). Strategi Pengembangan Umkm Kerupuk Kemplang Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah (JIMESHA)*, 4(2): 155-164.
- Fitri, D.A., Refinda, D.S., Sari, M.P., Azary, O.G., Sari, W.R., & Putra, R.B. (2022). Inovasi Produk Pada Umkm Tara Bakery Padang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan)*, 1(2): 96-101.
- Hamzah, A. (2022). Strategi Pengembangan Umkm Desa Cibingbin Menuju Entrepreneurs Village Berbasis Sumberdaya Alam. *Jurnal Pengabdian Dinamika*, 9(2): 36-44.
- Hapsari, Y.A., Apriyanti, P., Hermiyanto, A., & Rozi, F. (2024). Analisa Peran UMKM Terhadap Perkembangan Ekonomi di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Ekonomi Kreatif*, 2(4): 53-62.
- Linawati, S., Fauzi, A., & Zumarniansyah, A. (2022). Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Sebagai Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Karyawan. *Computer Science (CO-SCIENCE)*, 2(1): 75-81.
- Marselina, R.D., Gunawan, A., Ramdani, D., Mulyani, R., & Nursya'ban, R. (2024). Analisis Perkembangan Jaringan Bisnis pada UMKM Rj Family. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8(1): 2249-2252.

- Meleong, L.J. (2021). *Metodologi Penelitian Kualitatif (Cet. 40)*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Parhusipa, J. (2019). Penerapan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Pada Desain Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Calon Penerima Bantuan Pangan Non Tunai (BPNT) di Kota Palangka Raya. *Jurnal Teknologi Informasi*, 13(2): 18-29.
- Salam, M.D., & Prathama, A. (2022). Peran Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan UMKM. *Jurnal Kebijakan Publik*, 13(2): 137-143.
- Sihombing, L.K., Tugiono, & Sari, U.F. (2022). Implementasi Data Mining Dalam Menganalisa Pola Penjualan Roti Menggunakan Algoritma Fp-Growth. *Jurnal Sistem Informasi TGD*, 1(3): 228-238.
- Siregar, G.Y.K.S. (2025). Sistem Pendukung Keputusan Berbasis AHP untuk Pemilihan Strategi Pemasaran Digital bagi UMKM. *JCOSYS: Journal Computer Science & Information System*, 5(1): 1-10.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V.W. (2022). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi: Pendekatan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sukmadinata, N.S. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Susanto, I., Ansari, I., & Mone, A. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Gowa. *KIMAP: Kajian Ilmiah Mahasiswa Administrasi Publik*, 5(2): 433-445.
- Wibowo, F., Khasanah, A.U., Putra, F.I.F.S. (2022). Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Kinerja Pemasaran Pasar Tradisional Berbasis Perspektif Pedagang dan Konsumen di Kabupaten Wonogiri. *Benefit: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 7(1): 53-65.