

## PEMETAAN POTENSI DAN ZONASI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) BERBASIS SISTEM INFORMASI GEOGRAFIS (SIG) DI KAWASAN PERKOTAAN KABUPATEN SUMBAWA

M. Aries Zuhri Angkasa<sup>1\*</sup>, M Anugerah Puji Sakti<sup>2</sup>, Alia Wartiningsih<sup>1</sup>, Agazy Prasetya<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Pertanian, Universitas Samawa, Sumbawa, NTB, Indonesia

<sup>2</sup>Fakultas Hukum, Universitas Samawa, Sumbawa, NTB, Indonesia

<sup>3</sup>Dinas PUPR Kabupaten Sumbawa, Sumbawa, NTB, Indonesia

Penulis Korespondensi : [aries.muhammad2021@gmail.com](mailto:aries.muhammad2021@gmail.com)

Article Info	Abstrak
<b>Article History</b> <i>Received: 05 Juni 2026</i> <i>Revised: 09 Juni 2026</i> <i>Published: 30 Juni 2026</i>	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi kemiskinan. Namun, pengembangan UMKM sering terkendala oleh keterbatasan data spasial mengenai sebaran, karakteristik usaha, dan potensi wilayah. Penelitian ini bertujuan memetakan potensi dan zonasi UMKM berbasis Sistem Informasi Geografis (SIG) di Kecamatan Sumbawa dan Kecamatan Labuhan Badas, Kabupaten Sumbawa. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan spasial dengan teknik purposive sampling untuk penentuan lokasi penelitian serta accidental sampling terhadap 500 pelaku usaha mikro. Data primer diperoleh melalui wawancara terstruktur dan pengambilan koordinat lokasi usaha menggunakan Global Positioning System (GPS), sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai informasi terkait. Analisis dilakukan menggunakan statistik deskriptif, analisis spasial berbasis ArcGIS, serta analisis SWOT (menggunakan matrik TOWS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM terkonsentrasi di wilayah perkotaan dengan jumlah terbesar berada di Kelurahan Labuhan Sumbawa (16,4%), Seketeng (15%), dan Bugis (13,6%). Sebanyak 65% pelaku UMKM adalah perempuan dan 41,5% berada pada kelompok usia produktif (30–45 tahun). Mayoritas usaha memiliki modal awal di bawah Rp5 juta (62%) dan omzet kurang dari Rp5 juta per bulan (57,8%). Nilai Korelasi Person ( $r = 0,951$ ) menunjukkan bahwa modal awal berkorelasi positif dengan omzet bulanan. Sebanyak 56% UMKM belum memiliki legalitas usaha dan 92% masih menggunakan pemasaran konvensional. Analisis spasial menunjukkan pola persebaran UMKM mengikuti koridor jalan utama dan pusat aktivitas ekonomi. Strategi pengembangan yang direkomendasikan meliputi peningkatan akses permodalan, digitalisasi pemasaran, penguatan legalitas usaha, dan pembentukan sentra UMKM berbasis potensi wilayah. Hasil penelitian ini dapat menjadi dasar penyusunan kebijakan pemberdayaan UMKM yang lebih tepat sasaran dan berkelanjutan.
<b>Keywords</b> UMKM; Sistem Informasi Geografis; Pemetaan Spasial; Zonasi; Kabupaten Sumbawa;	

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor strategis yang berperan sebagai penggerak utama perekonomian nasional. Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mencapai lebih dari 60 persen serta mampu menyerap sekitar 97 persen tenaga kerja nasional. Selain berfungsi sebagai penopang pertumbuhan ekonomi, UMKM juga berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan memperkuat ketahanan ekonomi daerah. Oleh karena itu, pengembangan

UMKM menjadi salah satu prioritas dalam agenda pembangunan ekonomi berkelanjutan di Indonesia (Kemenko Perekonomian, 2025).

Di tingkat daerah, keberadaan UMKM memiliki arti yang sangat penting karena mampu mendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan aktivitas perdagangan. Kabupaten Sumbawa merupakan salah satu daerah yang menunjukkan perkembangan UMKM yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Data menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Kabupaten Sumbawa terus mengalami peningkatan dari sekitar 47.000 unit usaha pada tahun 2018 menjadi sekitar 53.500 unit usaha pada tahun 2024. Meskipun sempat mengalami perlambatan akibat pandemi Covid-19 pada tahun 2020, sektor UMKM mampu bangkit kembali seiring dengan pemulihan ekonomi pascapandemi. Kondisi ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki daya tahan yang relatif kuat terhadap berbagai dinamika ekonomi (Sumbawa dalam Angka tahun, 2024)

Namun demikian, pertumbuhan jumlah UMKM belum sepenuhnya diikuti dengan ketersediaan data yang akurat, terintegrasi, dan terkini. Masih banyak pelaku UMKM yang belum terdata secara sistematis sehingga menyulitkan pemerintah daerah dan pemangku kepentingan lainnya dalam merumuskan kebijakan, program pembinaan, maupun penyaluran bantuan yang tepat sasaran. Keterbatasan data tersebut berpotensi menyebabkan ketidakefektifan intervensi pemerintah, baik dalam aspek permodalan, peningkatan kapasitas usaha, legalitas usaha, maupun pengembangan pasar.

Selain itu, persebaran UMKM yang cenderung terkonsentrasi di wilayah perkotaan, khususnya kawasan Sumbawa Besar sebagai pusat pemerintahan dan pusat kegiatan ekonomi, menunjukkan adanya keterkaitan erat antara perkembangan UMKM dengan karakteristik tata ruang wilayah. Dalam perspektif perencanaan wilayah, kawasan perkotaan umumnya ditetapkan sebagai pusat perdagangan dan jasa yang didukung oleh ketersediaan infrastruktur, akses pasar, serta jaringan distribusi yang lebih baik dibandingkan wilayah lainnya. Oleh karena itu, analisis mengenai distribusi spasial UMKM dan kesesuaiannya dengan rencana tata ruang menjadi penting untuk memastikan perkembangan usaha yang berkelanjutan dan terarah.

Pemetaan UMKM berbasis Sistem Informasi Geografis (SIG) menjadi salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi sebaran usaha, karakteristik pelaku usaha, potensi wilayah, serta hambatan yang dihadapi. Informasi spasial yang dihasilkan dapat mendukung proses perencanaan pembangunan ekonomi daerah secara lebih efektif dan berbasis bukti (evidence-based policy). Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk memetakan persebaran dan potensi UMKM di kawasan perkotaan Kabupaten Sumbawa serta merumuskan strategi pengembangannya.

Tujuan pemetaan UMKM adalah : (1) Mengidentifikasi jumlah, jenis usaha, dan lokasi UMKM secara detail, (2) Memetakan skala produksi dan potensi pasar yang dapat dikembangkan oleh pelaku UMKM, (3) Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi UMKM, (4) membandingkan sebaran UMKM dan Rencana Detail Tata Ruang

(RDTR) Kota Sumbawa Besar dan (5) Menyusun rekomendasi strategi pemberdayaan UMKM berbasis data.

Beberapa penelitian terdahulu, seperti Hakim dkk. (2021) melakukan penelitian mengenai pemetaan potensi UMKM di Desa Panenjoan, Kabupaten Bandung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan sebagai produk unggulan desa. Namun demikian, penelitian tersebut menemukan berbagai kendala, terutama terkait legalitas usaha dan pengelolaan bisnis yang masih sederhana. Penelitian ini memberikan gambaran bahwa potensi UMKM perlu didukung oleh penguatan kapasitas pelaku usaha agar mampu meningkatkan daya saing dan memperluas akses pasar. Selanjutnya, Herdiana (2021) menganalisis potensi UMKM keripik pisang menggunakan pendekatan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan utama UMKM terletak pada kualitas produk dan ketersediaan bahan baku, sedangkan tantangan utama berasal dari persaingan pasar dan keterbatasan modal. Penelitian tersebut menegaskan bahwa analisis potensi UMKM tidak hanya berkaitan dengan kondisi internal usaha, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor eksternal yang berkembang di lingkungan bisnis.

Penelitian yang dilakukan oleh Melati dkk. (2024) mengidentifikasi potensi dan tantangan UMKM di Kabupaten Konawe. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sektor pertanian, perkebunan, perikanan, dan industri kreatif merupakan sektor yang memiliki prospek pengembangan yang tinggi. Di sisi lain, keterbatasan akses modal, rendahnya kualitas sumber daya manusia, dan lemahnya pemasaran masih menjadi hambatan utama bagi perkembangan UMKM. Meskipun penelitian tersebut mampu menggambarkan kondisi UMKM secara komprehensif, analisis yang dilakukan masih bersifat deskriptif dan belum mengintegrasikan aspek spasial dalam mengidentifikasi persebaran potensi usaha. Demikian pula penelitian yang dilakukan oleh Putra, dkk (2024) Putra dkk. (2024) yang mengembangkan sistem pemetaan UMKM berbasis Web GIS di Desa Glesungrejo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemanfaatan Sistem Informasi Geografis mampu memvisualisasikan persebaran UMKM secara lebih efektif serta mendukung pengambilan keputusan dalam pengembangan ekonomi lokal. Namun, penelitian tersebut masih berfokus pada visualisasi lokasi usaha dan belum melakukan analisis potensi ekonomi maupun analisis spasial yang lebih mendalam. Oleh karena itu, penelitian ini mengembangkan pendekatan SIG untuk menganalisis persebaran sekaligus potensi UMKM di Kabupaten Sumbawa sehingga dapat menghasilkan informasi yang lebih komprehensif bagi perencanaan pembangunan daerah.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Sumbawa dan Kecamatan Labuhan Badas, Kabupaten Sumbawa. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode purposive sampling, yaitu pemilihan lokasi secara sengaja berdasarkan pertimbangan tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Kedua kecamatan tersebut dipilih karena memiliki jumlah UMKM yang relatif tinggi dan merupakan pusat aktivitas ekonomi masyarakat, sehingga dianggap mampu

merepresentasikan kondisi perkembangan usaha mikro di Kabupaten Sumbawa. Responden penelitian adalah pelaku usaha mikro yang beroperasi di wilayah penelitian. Pengambilan sampel dilakukan menggunakan teknik accidental sampling, yaitu responden dipilih berdasarkan kemudahan akses peneliti di lapangan, dengan syarat responden merupakan pelaku usaha mikro yang bersedia memberikan informasi yang diperlukan. Teknik ini termasuk dalam kategori non-probability sampling karena peluang setiap anggota populasi untuk terpilih sebagai sampel tidak diketahui secara pasti.

Data yang digunakan dalam penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara terstruktur menggunakan kuesioner kepada pelaku usaha mikro serta pengambilan koordinat geografis lokasi usaha. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai karakteristik usaha, permodalan, legalitas, pemasaran, pembinaan, dan berbagai kendala yang dihadapi pelaku UMKM. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari instansi terkait, seperti Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sumbawa, Badan Pusat Statistik (BPS), dokumen perencanaan daerah, serta berbagai literatur dan hasil penelitian terdahulu yang relevan.

Data hasil survei diolah menggunakan perangkat lunak SPSS untuk menghasilkan statistik deskriptif yang menggambarkan kondisi UMKM pada wilayah penelitian. Selanjutnya, data koordinat lokasi usaha diolah menggunakan ArcGIS untuk menghasilkan peta sebaran dan zonasi UMKM. Analisis data dilakukan secara deskriptif untuk menggambarkan kondisi aktual UMKM berdasarkan aspek permodalan, pemasaran, legalitas, pembinaan, dan kendala usaha. Selain itu, analisis spasial digunakan untuk mengidentifikasi pola persebaran UMKM dan keterkaitannya dengan tata ruang wilayah melalui overlay terhadap peta Rencana Detail Tata Ruang (RDTR). Untuk merumuskan strategi pengembangan dan pemberdayaan UMKM, penelitian ini juga menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi perkembangan UMKM di Kabupaten Sumbawa.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaku UMKM di kawasan Perkotaan Sumbawa Besar didominasi oleh perempuan sebesar 65%, sedangkan laki-laki hanya 35%. Dominasi perempuan sebagai pelaku usaha mengindikasikan bahwa UMKM tidak hanya berfungsi sebagai sumber pendapatan rumah tangga, tetapi juga menjadi sarana pemberdayaan ekonomi perempuan. Kondisi ini sejalan dengan berbagai penelitian yang menyatakan bahwa sektor UMKM merupakan ruang ekonomi yang relatif mudah diakses oleh perempuan karena fleksibilitas waktu dan kebutuhan modal yang relatif rendah.

Berdasarkan kelompok umur, mayoritas pelaku UMKM berada pada rentang usia 30–45 tahun (41,5%) dan 46–61 tahun (36,2%). Dominasi kelompok usia produktif menunjukkan bahwa aktivitas UMKM ditopang oleh sumber daya manusia yang memiliki pengalaman usaha sekaligus kemampuan adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis. Kelompok usia ini

berpotensi menjadi penggerak utama transformasi UMKM karena memiliki kemampuan mengadopsi inovasi dan teknologi yang lebih baik dibandingkan kelompok usia lanjut.

Dari aspek pendidikan, sebagian besar pelaku UMKM memiliki tingkat pendidikan SMA/ sederajat (53%). Kondisi ini menunjukkan bahwa pendidikan menengah telah menjadi modal dasar yang cukup untuk menjalankan usaha mikro dan kecil. Namun demikian, rendahnya proporsi pelaku usaha dengan pendidikan tinggi mengindikasikan masih terbatasnya pemanfaatan teknologi, inovasi produk, maupun manajemen usaha yang berbasis pengetahuan.

Analisis tenaga kerja menunjukkan bahwa 64% UMKM hanya mempekerjakan 0–1 orang tenaga kerja. Temuan ini menegaskan bahwa struktur UMKM di wilayah penelitian masih didominasi oleh usaha mikro dengan karakteristik usaha keluarga atau usaha yang dikelola secara mandiri. Rendahnya penyerapan tenaga kerja mengindikasikan bahwa kontribusi UMKM terhadap penciptaan lapangan kerja masih dapat ditingkatkan melalui penguatan kapasitas usaha dan akses permodalan.

Dari sisi modal usaha, mayoritas responden memulai usaha dengan modal kurang dari Rp5 juta (62%). Kondisi ini memperlihatkan bahwa UMKM berkembang dengan keterbatasan sumber daya finansial. Keterbatasan modal berdampak pada rendahnya kapasitas produksi, kemampuan inovasi, serta perluasan pasar. Temuan ini diperkuat oleh data omzet bulanan yang menunjukkan bahwa 57,8% UMKM masih memperoleh omzet di bawah Rp5 juta per bulan.

Hubungan antara modal awal dan omzet menunjukkan korelasi positif yang sangat kuat. Berdasarkan hasil uji korelasi Pearson, terdapat hubungan yang sangat kuat dan positif antara modal awal usaha dengan omzet per bulan, yang ditunjukkan oleh nilai koefisien korelasi sebesar 0,951. Nilai ini mendekati angka 1, yang berarti semakin besar modal awal yang dimiliki pelaku usaha, maka cenderung semakin besar pula omzet yang diperoleh setiap bulan. Hubungan yang sangat kuat ini mengindikasikan bahwa ketersediaan modal merupakan faktor penting dalam mendukung kapasitas produksi, pengadaan stok, perluasan pemasaran, serta pengembangan usaha yang pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan. Nilai signifikansi (Sig. 2-tailed) sebesar 0,000 menunjukkan bahwa hubungan tersebut signifikan secara statistik pada tingkat kepercayaan 99% ( $\alpha = 0,01$ ). Hasil ini memperkuat temuan bahwa akses terhadap permodalan menjadi salah satu aspek strategis dalam pengembangan UMKM. Oleh karena itu, program dukungan permodalan, baik melalui lembaga keuangan, koperasi, maupun bantuan pemerintah, berpotensi memberikan dampak positif yang besar terhadap peningkatan kinerja dan keberlanjutan usaha mikro dan kecil.

Artinya, semakin besar modal awal yang dimiliki pelaku UMKM, maka cenderung semakin besar pula omzet yang diperoleh setiap bulan. Sebanyak 92,54% UMKM dengan modal awal di atas Rp10 juta mampu menghasilkan omzet lebih dari Rp10 juta per bulan. Temuan ini mengindikasikan bahwa akses terhadap pembiayaan merupakan faktor strategis dalam meningkatkan skala usaha dan produktivitas UMKM.

Tingkat kepemilikan legalitas usaha masih tergolong rendah. Sebanyak 56% pelaku UMKM belum memiliki legalitas usaha, sedangkan hanya 44% yang telah memiliki izin resmi.

Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM masih beroperasi pada sektor informal sehingga berpotensi mengalami keterbatasan dalam mengakses pembiayaan formal, program bantuan pemerintah, maupun peluang pasar yang lebih luas.

Jenis legalitas yang paling banyak dimiliki adalah Nomor Induk Berusaha (NIB), diikuti kombinasi NIB dan sertifikasi halal. Tingginya kepemilikan NIB menunjukkan bahwa sistem perizinan berbasis Online Single Submission (OSS) telah memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam mengurus legalitas usaha. Sementara itu, meningkatnya kepemilikan sertifikasi halal mencerminkan tingginya kesadaran pelaku usaha terhadap kebutuhan pasar dan kepercayaan konsumen di daerah yang mayoritas penduduknya beragama Islam.

**Tabel 1.** Kepemilikan Izin per Kelurahan

Kelurahan	Persentase
Brang Bara	48,1%
Bugis	17,3%
Labuan Sumbawa	14,4%
Lempeh	14,4%
Pekat	12,5%
Labuhan Badas	11,5%
Brang Biji	6,7%
Samapuin	6,7%
Uma Sima	6,7%
Seketeng	1,9%

**Comment [R11]:** Perbaiki penomoran tabel sesuai ketentuan jurnal

Berdasarkan data kepemilikan izin usaha UMKM di Kecamatan Sumbawa dan Labuhan Badas, terlihat bahwa tingkat legalitas usaha masih terkonsentrasi pada beberapa kelurahan tertentu. Kelurahan Brang Bara memiliki jumlah kepemilikan izin tertinggi dengan total 50 izin atau sekitar 48,1% dari seluruh izin yang tercatat. Tingginya angka tersebut terutama didorong oleh kepemilikan NIB serta kombinasi NIB dan sertifikasi halal yang relatif lebih banyak dibandingkan kelurahan lainnya. Sementara itu, Kelurahan Bugis menempati posisi berikutnya dengan 18 izin (17,3%), yang didominasi oleh kepemilikan sertifikasi halal. Kelurahan Labuan Sumbawa dan Lempeh masing-masing memiliki 15 izin (14,4%), menunjukkan tingkat kesadaran legalitas usaha yang cukup baik dibandingkan wilayah lainnya.

Beberapa kelurahan masih menunjukkan tingkat kepemilikan izin yang relatif rendah. Labuhan Badas memiliki 12 izin (11,5%), Pekat 13 izin (12,5%), sedangkan Brang Biji, Samapuin, dan Uma Sima masing-masing hanya memiliki 7 izin (6,7%). Kelurahan Seketeng menjadi wilayah dengan jumlah izin terendah, yaitu hanya 2 izin atau sekitar 1,9% dari total izin

yang tercatat. Kondisi ini menunjukkan bahwa proses legalisasi usaha belum merata di seluruh wilayah penelitian. Rendahnya kepemilikan izin pada beberapa Kelurahan mengindikasikan perlunya peningkatan sosialisasi, pendampingan perizinan, serta kemudahan akses pengurusan legalitas usaha agar seluruh pelaku UMKM dapat memperoleh manfaat berupa akses pembiayaan, perlindungan usaha, dan peluang pengembangan pasar yang lebih luas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pemasaran offline masih sangat dominan dengan persentase mencapai 92%, campuran (offline dan online) 6%, sedangkan pemasaran online hanya 2%. Temuan ini mengindikasikan bahwa transformasi digital pada sektor UMKM masih berlangsung sangat lambat. Rendahnya pemanfaatan pemasaran digital dapat disebabkan oleh keterbatasan literasi digital, akses teknologi, maupun minimnya keterampilan dalam memanfaatkan platform digital sebagai sarana promosi dan penjualan.

Pada kategori offline, mayoritas pelaku usaha berasal dari kelompok usia 30–45 tahun (Milennial) sebesar 39,45%, diikuti oleh usia 46–61 tahun (Gen X) sebesar 37,34%. Sementara itu, kelompok usia 14–29 tahun (Gen Z) hanya mencapai 18,35%, dan 62–80 tahun (Baby Boomers) sebesar 4,85%. Temuan ini menunjukkan bahwa pelaku usaha yang lebih matang cenderung masih mengandalkan metode pemasaran dan transaksi secara langsung dibandingkan kelompok usia yang lebih muda.

Pada kategori online, dominasi tetap berada pada kelompok usia 30–45 tahun dengan persentase 42,86%, namun kontribusi Gen Z dan Baby Boomers relatif seimbang yaitu masing-masing 14,29%. Menariknya, pada kategori campuran (offline dan online), kelompok Milennial menjadi kelompok yang paling dominan dengan 47,37%, diikuti Gen Z sebesar 31,58%, sedangkan tidak terdapat responden dari kelompok Baby Boomers yang menggunakan model campuran. Kondisi ini mengindikasikan bahwa kelompok usia produktif, khususnya Milennial, memiliki kemampuan adaptasi yang lebih tinggi dalam memanfaatkan berbagai saluran pemasaran sekaligus, sementara kelompok usia yang lebih tua cenderung tetap menggunakan pola usaha yang lebih konvensional.

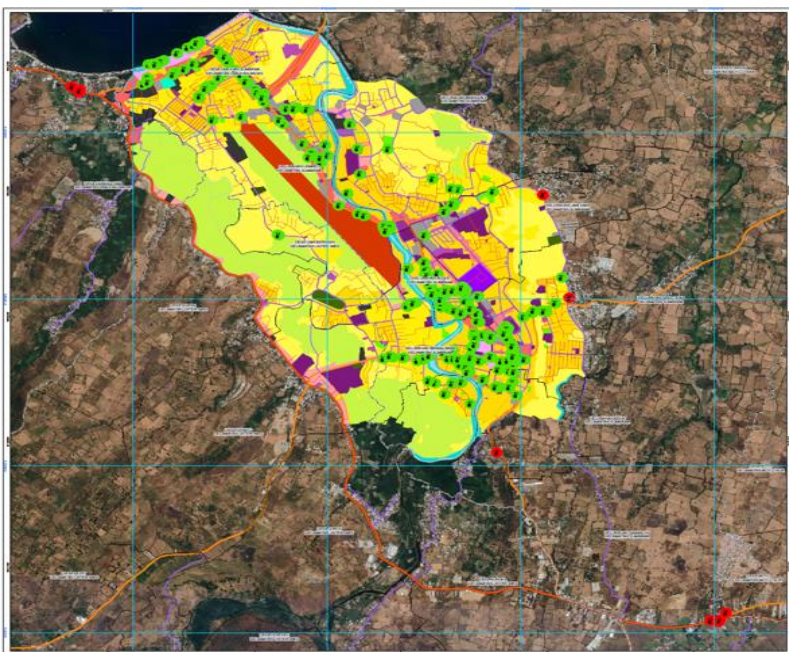
Kondisi serupa juga terlihat pada metode pembayaran. Transaksi tunai masih menjadi metode pembayaran utama, sementara penggunaan QRIS dan transfer bank masih relatif rendah. Rendahnya adopsi sistem pembayaran digital menunjukkan bahwa inklusi keuangan dan digitalisasi transaksi belum berkembang secara optimal pada UMKM di wilayah penelitian.

Kendala utama yang dihadapi pelaku UMKM adalah keterbatasan modal dengan persentase mencapai 44,6%, diikuti masalah bahan baku (19,2%) dan pemasaran (10,8%). Temuan ini menunjukkan bahwa permasalahan permodalan masih menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha. Keterbatasan modal berdampak langsung terhadap kemampuan pelaku usaha dalam meningkatkan kapasitas produksi, melakukan inovasi produk, maupun memperluas jaringan pemasaran.

Sejalan dengan kendala tersebut, kebutuhan pelatihan yang paling banyak diharapkan oleh pelaku UMKM adalah pelatihan pembiayaan, diikuti pemasaran digital dan manajemen usaha.

Temuan ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM menyadari pentingnya peningkatan kapasitas dalam aspek pengelolaan keuangan dan pemasaran untuk meningkatkan daya saing usaha.

Secara umum, hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM di Perkotaan Sumbawa Besar memiliki potensi yang besar untuk berkembang karena didukung oleh dominasi pelaku usaha usia produktif, penggunaan bahan baku lokal yang mencapai 96%, serta tingginya partisipasi perempuan dalam kegiatan usaha. Namun demikian, potensi tersebut masih menghadapi berbagai kendala seperti keterbatasan modal, rendahnya legalitas usaha, minimnya digitalisasi pemasaran, dan rendahnya inklusi keuangan.



**Gambar 1.** Peta Sebaran UMKM pada Zona RDTR

Berdasarkan hasil Analisis Overlay antara sebaran UMKM dengan zonasi Rencana Detail Tata Ruang (RDTR), terlihat bahwa sebagian besar UMKM terkonsentrasi pada koridor perkotaan Sumbawa Besar yang didominasi oleh kawasan perdagangan dan jasa, permukiman perkotaan, serta jaringan jalan kolektor dan arteri. Pola sebaran ini menunjukkan bahwa lokasi usaha cenderung memilih area dengan aksesibilitas tinggi, kedekatan dengan pasar, serta ketersediaan infrastruktur pendukung. Konsentrasi UMKM yang tinggi pada zona-zona tersebut mengindikasikan bahwa kawasan pusat kota masih menjadi pusat pertumbuhan ekonomi dan memiliki daya tarik investasi yang kuat bagi pelaku usaha mikro dan kecil.

1. Zona Prioritas Utama Pengembangan UMKM

Zona perdagangan dan jasa yang berada di pusat Kota Sumbawa Besar memiliki potensi tertinggi untuk pengembangan UMKM. Kawasan ini telah memiliki aglomerasi aktivitas ekonomi, akses transportasi yang baik, kepadatan penduduk yang tinggi, serta kedekatan dengan pusat pemerintahan dan layanan publik. Pengembangan UMKM pada zona ini dapat difokuskan pada sektor perdagangan, kuliner, jasa, ekonomi kreatif, dan usaha berbasis digital. Selain itu, kawasan ini berpotensi menjadi pusat inkubasi bisnis dan sentra pemasaran produk UMKM.

2. Zona Potensial Pengembangan UMKM Berbasis Permukiman

Sebaran UMKM juga banyak ditemukan pada kawasan permukiman perkotaan yang mengelilingi pusat perdagangan. Kawasan ini memiliki potensi untuk pengembangan usaha rumah tangga, industri kecil, jasa personal, dan usaha berbasis komunitas. Tingginya jumlah penduduk di kawasan permukiman menciptakan pasar lokal yang cukup besar sehingga mendukung keberlanjutan usaha mikro. Pengembangan pada zona ini dapat diarahkan melalui pembentukan kluster usaha dan penguatan pemasaran digital.

3. Zona Potensial Agroindustri dan Pengolahan Hasil Pertanian

Pada bagian pinggiran kota yang berbatasan dengan kawasan pertanian, terdapat peluang pengembangan UMKM berbasis agroindustri. Zona ini dapat diarahkan untuk pengolahan hasil pertanian, peternakan, dan perikanan yang menjadi sektor unggulan Kabupaten Sumbawa. Ketersediaan bahan baku lokal yang melimpah memberikan peluang bagi tumbuhnya usaha pengolahan pangan, produk olahan hasil ternak, dan industri kreatif berbasis sumber daya lokal.

4. Zona Pengembangan UMKM Berbasis Koridor Jalan

Sebaran UMKM yang mengikuti jaringan jalan utama menunjukkan bahwa koridor transportasi memiliki potensi besar sebagai kawasan pertumbuhan ekonomi baru. Lokasi-lokasi yang berada di sepanjang jalan kolektor dan arteri dapat dikembangkan sebagai pusat perdagangan lokal, sentra kuliner, pusat oleh-oleh, serta kawasan pelayanan jasa. Aksesibilitas yang tinggi memungkinkan produk UMKM menjangkau konsumen lebih luas dibandingkan kawasan yang relatif terisolasi.

5. Zona yang Memerlukan Pengendalian

Hasil overlay juga menunjukkan adanya beberapa UMKM yang berada di luar zona perdagangan dan jasa atau berada pada kawasan dengan fungsi ruang tertentu yang memerlukan pengendalian pemanfaatan ruang. Pada zona ini diperlukan strategi penataan, relokasi bertahap, atau penyesuaian jenis usaha agar sesuai dengan ketentuan RDTR.

Langkah ini penting untuk menjaga keberlanjutan usaha sekaligus memastikan kesesuaian pemanfaatan ruang dalam jangka panjang.

Berdasarkan peta sebaran UMKM pada zonasi RDTR Kabupaten Sumbawa di atas, juga terlihat bahwa sebagian besar UMKM terkonsentrasi di kawasan perkotaan Sumbawa Besar yang merupakan pusat perdagangan, jasa, pemerintahan, dan permukiman. Pola sebaran yang mengelompok pada koridor jalan utama menunjukkan bahwa UMKM memanfaatkan lokasi dengan tingkat aksesibilitas dan mobilitas masyarakat yang tinggi. Kondisi ini mengindikasikan adanya potensi pasar yang kuat karena kawasan tersebut memiliki konsentrasi penduduk, aktivitas ekonomi, dan arus barang serta jasa yang lebih besar dibandingkan wilayah pinggiran. Keberadaan pusat pemerintahan, fasilitas pendidikan, perkantoran, dan pusat layanan publik juga menciptakan permintaan yang berkelanjutan terhadap berbagai produk dan jasa yang dihasilkan UMKM.

Selain terkonsentrasi di pusat kota, sebaran UMKM juga mengikuti perkembangan kawasan permukiman dan koridor transportasi yang menghubungkan pusat kota dengan wilayah sekitarnya. Pola ini menunjukkan bahwa pasar UMKM tidak hanya bergantung pada aktivitas perdagangan di pusat kota, tetapi juga didukung oleh kebutuhan masyarakat di kawasan permukiman yang terus berkembang. Tingginya interaksi ekonomi di sepanjang jaringan jalan utama memberikan peluang bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan jumlah pelanggan, dan mengembangkan usaha berbasis layanan harian, kuliner, perdagangan eceran, serta jasa lainnya. Dengan demikian, koridor jalan dan kawasan permukiman dapat menjadi lokasi strategis untuk pengembangan sentra-sentra UMKM baru.

Di sisi lain, keberadaan beberapa UMKM pada kawasan pinggiran yang berdekatan dengan lahan pertanian, peternakan, dan perikanan menunjukkan adanya potensi pasar berbasis sumber daya lokal. Kawasan ini berpeluang dikembangkan sebagai pusat agroindustri dan pengolahan hasil pertanian yang dapat menghasilkan nilai tambah lebih tinggi dibandingkan penjualan bahan mentah. Apabila didukung oleh akses permodalan, teknologi pengolahan, serta jaringan distribusi yang memadai, UMKM di kawasan tersebut dapat memperluas pasar hingga tingkat regional bahkan nasional. Oleh karena itu, peta sebaran UMKM menunjukkan bahwa Kabupaten Sumbawa memiliki potensi pasar yang beragam, baik yang berbasis perdagangan dan jasa perkotaan maupun yang berbasis pengolahan komoditas unggulan daerah, sehingga menjadi modal penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

Oleh karena itu, strategi pengembangan UMKM perlu difokuskan pada peningkatan akses pembiayaan, percepatan legalisasi usaha, penguatan kapasitas digital, serta pengembangan pemasaran berbasis teknologi. Intervensi tersebut diharapkan mampu mendorong UMKM naik kelas dari usaha mikro menuju usaha kecil dan menengah yang lebih produktif, berdaya saing, dan berkelanjutan.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa UMKM di Kabupaten Sumbawa memiliki sejumlah kekuatan (strengths) yang dapat menjadi modal utama dalam pengembangan usaha.

Sebagian besar pelaku UMKM memanfaatkan bahan baku lokal (96%), sehingga memiliki keunggulan dalam efisiensi biaya produksi serta keberlanjutan pasokan bahan baku. Selain itu, pelaku usaha didominasi oleh kelompok usia produktif yang memiliki potensi tinggi dalam menerima inovasi dan mengembangkan usaha. Tingginya keterlibatan perempuan dalam aktivitas UMKM juga menjadi kekuatan tersendiri karena menunjukkan peran UMKM sebagai sarana pemberdayaan ekonomi masyarakat. Di samping itu, sebagian UMKM telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen serta memperluas akses pasar. Kekuatan-kekuatan tersebut memberikan fondasi yang cukup baik bagi peningkatan daya saing UMKM di masa mendatang.

Namun UMKM Kabupaten Sumbawa masih menghadapi beberapa kelemahan (weaknesses) yang dapat menghambat perkembangan usaha. Sebagian besar pelaku usaha masih memiliki keterbatasan modal sehingga kapasitas produksi dan kemampuan ekspansi usaha relatif rendah. Skala usaha yang didominasi oleh usaha mikro juga berdampak pada rendahnya produktivitas dan efisiensi operasional. Selain itu, tingkat adopsi teknologi digital masih belum optimal, baik dalam aspek pemasaran maupun pengelolaan usaha. Kelemahan lainnya adalah masih rendahnya kepemilikan legalitas usaha dan akses terhadap layanan keuangan formal, yang menyebabkan sebagian pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam memperoleh pembiayaan dan dukungan pengembangan usaha.

Dari aspek eksternal, terdapat berbagai peluang (opportunities) yang dapat dimanfaatkan untuk mempercepat pertumbuhan UMKM. Perkembangan teknologi digital dan e-commerce membuka akses pasar yang lebih luas tanpa batas geografis. Selain itu, berbagai program pemerintah yang mencakup bantuan modal, pelatihan, pendampingan, dan fasilitasi legalitas usaha memberikan dukungan yang signifikan bagi peningkatan kapasitas UMKM. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap produk halal juga menciptakan peluang pasar yang semakin besar bagi pelaku usaha yang telah memiliki sertifikasi halal. Di samping itu, pengembangan kawasan perdagangan dan jasa yang telah direncanakan dalam RDTR Kabupaten Sumbawa berpotensi menciptakan pusat-pusat ekonomi baru yang dapat mendorong pertumbuhan UMKM secara lebih merata.

Meskipun demikian, UMKM juga dihadapkan pada sejumlah ancaman (threats) yang perlu diantisipasi. Keterbatasan akses pembiayaan masih menjadi tantangan utama yang dapat menghambat pengembangan usaha. Kenaikan harga bahan baku dan ketidakstabilan ekonomi berpotensi meningkatkan biaya produksi serta menurunkan keuntungan usaha. Persaingan usaha yang semakin ketat, baik dari pelaku usaha lokal maupun produk dari luar daerah, juga menuntut UMKM untuk terus meningkatkan kualitas dan inovasi produknya. Selain itu, keterbatasan penguasaan teknologi serta kemungkinan ketidaksesuaian lokasi usaha dengan rencana tata ruang dapat menjadi hambatan dalam pengembangan usaha jangka panjang. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang mampu memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman agar UMKM di Kabupaten Sumbawa dapat berkembang secara berkelanjutan.

**Tabel 2.** Matriks TOWS

	<b>Opportunities (O)</b> 1.Transformasi digital dan e-commerce. 2.Dukungan program pemerintah (modal, pelatihan, legalitas). 3. Peningkatan permintaan produk halal. 4.Pengembangan kawasan perdagangan dan jasa sesuai RDTR.	<b>Threats (T)</b> 1. Keterbatasan akses pembiayaan. 2. Kenaikan harga bahan baku dan ketidakstabilan ekonomi. 3. Persaingan usaha yang semakin ketat. 4. Keterbatasan teknologi dan ketidaksesuaian tata ruang usaha.
<b>Strengths (S)</b> 1. Penggunaan bahan baku lokal 96%. 2. Pelaku usaha didominasi usia produktif. 3. Tingginya keterlibatan perempuan (65%). 4. Sebagian UMKM telah memiliki NIB dan sertifikasi halal.	<b>Strategi SO (Memanfaatkan Kekuatan untuk Meraih Peluang)</b> SO1. Mengembangkan pemasaran digital produk berbasis bahan baku lokal melalui marketplace dan media sosial. SO2. Membangun branding "Produk Lokal Halal Sumbawa" untuk memperluas pasar regional dan nasional. SO3. Mengembangkan program pemberdayaan perempuan UMKM berbasis kewirausahaan dan digitalisasi usaha. SO4. Mengintegrasikan UMKM ke dalam sentra perdagangan, kuliner, dan ekonomi kreatif yang direncanakan dalam RDTR.	<b>Strategi ST (Memanfaatkan Kekuatan untuk Mengatasi Ancaman)</b> ST1. Memperkuat rantai pasok lokal guna mengurangi dampak kenaikan harga bahan baku dan gangguan distribusi. ST2. Mendorong diversifikasi produk dan pasar berbasis potensi lokal untuk menghadapi persaingan usaha. ST3. Membentuk koperasi atau kelompok usaha bersama guna meningkatkan daya tawar terhadap pasar dan lembaga keuangan. ST4. Memanfaatkan legalitas usaha dan sertifikasi halal untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan daya saing produk.
<b>Weaknesses (W)</b> 1. Modal usaha terbatas. 2. Skala usaha masih mikro dan produktivitas rendah. 3. Rendahnya adopsi teknologi digital. 4. Rendahnya legalitas usaha dan inklusi keuangan.	<b>Strategi WO (Mengurangi Kelemahan dengan Memanfaatkan Peluang)</b> WO1. Menyelenggarakan pelatihan pemasaran digital, penggunaan marketplace, dan media sosial secara berkelanjutan. WO2. Memperluas akses pembiayaan melalui KUR, koperasi, pembiayaan syariah, dan program inklusi keuangan. WO3. Melaksanakan pendampingan legalitas usaha (NIB, PIRT, Sertifikasi Halal) secara massal. WO4. Meningkatkan kapasitas usaha melalui pelatihan manajemen, pembukuan sederhana, dan inovasi produk.	<b>Strategi WT (Meminimalkan Kelemahan dan Menghindari Ancaman)</b> WT1.Menyediakan program pendampingan UMKM berkelanjutan untuk meningkatkan kapasitas manajemen usaha. WT2. Memberikan bantuan alat produksi, subsidi bunga kredit, dan dukungan ketahanan usaha mikro saat krisis ekonomi. WT3. Menata dan merelokasi usaha yang tidak sesuai dengan peruntukan tata ruang menuju kawasan yang legal dan produktif. WT4. Meningkatkan literasi teknologi dan penggunaan sistem pembayaran digital secara bertahap agar mampu bersaing dengan usaha modern.

Berdasarkan hasil matriks TOWS, program yang menjadi fokus utama pengembangan UMKM adalah digitalisasi UMKM dan pemasaran online yang merupakan kombinasi strategi SO1 dan WO1. Prioritas ini dipilih karena digitalisasi mampu memanfaatkan kekuatan internal sekaligus mengatasi kelemahan UMKM dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Prioritas kedua adalah peningkatan akses pembiayaan dan percepatan legalitas usaha melalui strategi WO2 dan WO3 guna memperkuat kapasitas usaha serta meningkatkan akses terhadap berbagai program pemerintah dan lembaga keuangan. Selanjutnya, prioritas ketiga diarahkan pada branding Produk Lokal Halal Sumbawa melalui strategi SO2 dan ST4 untuk meningkatkan daya

saing dan nilai tambah produk daerah. Prioritas keempat berfokus pada pengembangan sentra UMKM berbasis RDTR melalui strategi SO4 dan WT3 sebagai upaya menciptakan kawasan usaha yang terintegrasi dan terarah sesuai tata ruang wilayah. Prioritas kelima adalah penguatan kelembagaan UMKM melalui koperasi dan pendampingan usaha dengan strategi ST3 dan WT1 untuk meningkatkan kapasitas organisasi, kolaborasi antar pelaku usaha, serta keberlanjutan pengembangan UMKM di Kabupaten Sumbawa.

## KESIMPULAN

UMKM tidak hanya menjadi sumber penghidupan keluarga, tetapi juga menjadi wadah pemberdayaan ekonomi masyarakat. Sebagian besar UMKM memanfaatkan bahan baku lokal sehingga memiliki potensi besar dalam mendukung ekonomi daerah dan menjaga efisiensi produksi. Adanya kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya legalitas dan peningkatan kepercayaan pasar.

Mayoritas UMKM masih berada pada skala usaha mikro dengan keterbatasan modal, omzet usaha yang relatif rendah, dan jumlah tenaga kerja yang masih terbatas. Sistem pemasaran juga masih didominasi metode offline, sedangkan penggunaan pemasaran digital dan transaksi non-tunai masih rendah. Rendahnya kepemilikan rekening, akses pembiayaan formal, serta legalitas usaha menjadi tantangan utama yang menghambat pengembangan kapasitas usaha dan daya saing UMKM.

Sebaran UMKM yang cukup tinggi pada kawasan perkotaan menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan dan jasa berkembang cukup pesat, khususnya pada wilayah-wilayah yang memiliki aksesibilitas dan pusat kegiatan ekonomi yang baik.

UMKM Kabupaten Sumbawa memiliki peluang besar untuk berkembang melalui penguatan akses pembiayaan, transformasi digital, peningkatan legalitas usaha, dan pengembangan produk berbasis potensi lokal. Integrasi UMKM dengan arahan tata ruang RDTR juga menunjukkan bahwa sebagian besar usaha telah berkembang pada zona yang mendukung aktivitas perdagangan dan jasa.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumbawa. (2024). *Kabupaten Sumbawa dalam angka 2024*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumbawa. <https://sumbawakab.bps.go.id>
- David, F. R. (2011). *Manajemen strategis: Konsep* (Edisi ke-12). Salemba Empat.
- Hakim, R. M. A. (2021). Pemetaan potensi UMKM di Desa Panenjoan, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat*, 10(3), 193–197. <https://doi.org/10.24198/dharmakarya.v10i3.26490>
- Herdiana, N. S. (2021). Analisis potensi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) kripik pisang dalam perspektif ekonomi Islam (Studi pada sentra UMKM kripik pisang Jalan ZA. Pagar Alam Kota Bandar Lampung) [Skripsi sarjana, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung]. Repository UIN Raden Intan Lampung.

- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2025, Januari 30). Pemerintah dorong UMKM naik kelas, tingkatkan kontribusi terhadap ekspor Indonesia (Siaran Pers No. HM.4.6/27/SET.M.EKON.3/01/2025). <https://www.ekon.go.id>
- Kuncoro, M. (2010). *Ekonomika Pembangunan*. Jakarta: Erlangga.
- Melati, M., Misnawati, M., Haris, T. S., Rahmadani, J., & Mutmaina, M. (2024). Analisis potensi dan tantangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kabupaten Konawe. *Innovative: Journal of Social Science Research*, 4(4), 10557–10565. <https://doi.org/10.31004/innovative.v4i4.14428>
- Prahasta, E. (2009). *Sistem Informasi Geografis: Konsep-konsep Dasar*. Bandung: Informatika.
- Putra, A. D. T., Agustiantoro, A. N. A., Hidayah, A. N., Ningrum, D. F., Fathin, A. A., Saraswati, A., Siregar, D. M. M., Aliya, N. S., & Wirajaya, A. Y. (2024). Pemetaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Desa Glesungrejo, Baturetno, Wonogiri berbasis web map. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 2(1), 116–123.
- Tambunan, Tulus. (2017). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Tarigan, R. (2012). *Perencanaan Pembangunan Wilayah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. 2008. Jakarta.