

# **Analisis Faktor-Faktor Internal dalam Pengembangan UMKM Mie Sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti**

**Sunita Ermontika<sup>1</sup>, Lie Othman<sup>2</sup>**

Program studi ilmu administrasi bisnis jurusan administrasi,  
fakultas ilmu sosial dan politik, universitas Riau,  
pekanbaru, kampus bina widya, KM. 12,5 simpang baru, pekanbaru 28293

## **ABSTRACT**

*Internal factors are individual characteristics where these factors can be controlled from within and are factors that support the development of SMEs. UMKM Sago Sago Tohor Lestari Noodles, Meranti Islands Regency. The research approach used is a qualitative approach and this type of research is descriptive. The location of this research was carried out in the SME Sago Mie Usaha Brothers and the UMKM Sago Sago Tohor Lestari in Tebing Tinggi Timur District, Meranti Islands Regency, data collection techniques were carried out by interview and documentation. The results of this study indicate that the internal factors in the development of Sago Noodle SMEs are considered not optimal in terms of internal factors, namely HR aspects, financial aspects, marketing aspects and production aspects that have not been implemented and run properly so that it slows down the development of Sago Noodle SMEs. Brothers and SMEs Mie Sgu Tohor Lestari.*

**keywords: Internal Factors, UMKM**

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang Masalah**

Seiring era globalisasi ini persaingan bisnis tidak terelakan. Pemasar yang akan menjual produknya, berupa barang dan jasa harus mampu memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan para konsumennya, sehingga bisa memberikan nilai yang lebih baik dari pada pesaingnya. Pemasar harus mencoba mempengaruhi konsumen dengan segala cara agar konsumen bersedia membeli produk yang ditawarkannya, bahkan yang semula tidak ingin menjadi ingin membeli. Perusahaan dituntut untuk dapat mendesain dan mengimplementasi strategi pemasaran yang mampu mempertahankan dan meningkatkan kepuasan pelanggan yang pada akhirnya dapat meningkatkan volume penjualan terhadap produk yang ditawarkan yang membuat suatu usaha menjadi luas dan berkembang.

Sejalan dengan pembangunan ekonomi UMKM telah terbukti memberikan kontribusi yang sangat signifikan dalam perekonomian suatu bangsa. UMKM melambangkan kekuatan pembangunan ekonomi sebuah Negara seperti yang diungkapkan oleh John V, Petrof (1986) bahwa secara umum UMKM memberikan kontribusi positif bagi pembangunan ekonomi. Kehadiran UMKM merupakan dasar bagi pertumbuhan banyak Negara di dunia termasuk Indonesia.

UMKM juga mampu bertahan dalam kondisi krisis, hal ini sangat terasa pada saat Indonesia telah mengalami krisis ekonomi yang menyebabkan jatuhnya perekonomian nasional. Banyak usaha-usaha skala besar pada berbagai sektor termasuk industri, perdagangan, dan jasa yang mengalami stagnasi bahkan sampai terhenti aktivitasnya pada tahun 1998. Namun usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat bertahan dan menjadi pemulihan perekonomian di tengah keterpurukan akibat krisis moneter pada bagian ekonomi. Pada dasarnya tujuan dalam mendirikan suatu UMKM adalah mencari laba semaksimal mungkin. Keberhasilan suatu UMKM dalam mencapai tujuan itu sangat dipengaruhi oleh kemampuan dalam memasarkan produknya agar meningkatkan penjualan serta mengakibatkan pengembangan pada suatu usaha.

Faktor yang paling utama yang dapat menunjang perkembangan usaha adalah faktor internal. faktor internal merupakan karakteristik individu dimana faktor-faktor tersebut dari dalam yang dapat dikendalikan. Faktor internal merupakan faktor yang bersumber atau dari dalam diri perusahaan, seperti pentingnya aspek sumberdaya, aspek permodalan, aspek pemasaran, dan aspek produksi. Pemenuhan dalam macam – macam faktor internal ini harus dimiliki dan dilakukan oleh para pebisnis dalam kegiatan bisnis atau usaha yang dilakukannya agar dapat berkembang. Oleh karena itu, sebuah perusahaan perlu

melakukan penyesuaian struktur internal organisasi, pola kerja dan perencanaan yang matang mulai dari pembuat keputusan sampai pelaksana keputusan. Dari proses pengambilan keputusan yang baik, maka sebuah usaha dapat tumbuh dan berkembang.

Sebagai negara yang terletak di daerah tropik basah, Indonesia kaya akan tanaman penghasil karbohidrat. Pada umumnya karbohidrat itu diperoleh dari biji-bijian seperti beras, gandum, jagung, dan sejenisnya dari jenis umbi-umbian seperti ubi kayu, ubi jalar, talas dan lainnya, juga pada tanaman yang menyimpan karbohidrat atau pati pada batang sagu.

Meranti merupakan kabupaten di provinsi Riau penghasil sagu terbesar kedua di Indonesia. Berdasarkan data *Dinas Perdagangan Perindustrian Koperasi Dan UMKM* kabupaten Kepulauan Meranti terdapat 10.148 UMKM, 588 UMKM bergerak dalam pengolahan sagu. Proses batang sagu yang sudah diolah dan diambil patinya bisa dibuat berbagai olahan makanan seperti, sagu lemak, sagu telur, tepung hunkwe, ongol-ongol, cendol, mie sagu dan lain-lain. Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki banyak olahan didasari bahan dasar sagu salah satunya produk mie sagu. Mie sagu merupakan produk olahan sagu yang pertama kali di ekspor atau dipublikasikan keluar dari daerah meranti berdasarkan *Dinas Perdagangan Perindustrian Koperasi Dan UMKM Kabupaten Kepulauan Meranti, 2021*.

Ada 73 UMKM di Kepulauan Meranti yang memproduksi mie sagu, dan kecamatan tebing tinggi timur merupakan kecamatan yang paling sedikit memiliki UMKM Mie sagu yang berjumlah dua UMKM yaitu UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dan UMKM Mie Sagu Tohor Tohor Lestari. UMKM mie sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan usaha yang bergerak dibidang produksi mie sagu ini tentu tidak luput dari dalam persaingan. Di Meranti ada banyak UMKM mie sagu yang bersaing memperebut pasar. Hal ini, tentu mendorong terjadinya persaingan diantara UMKM mie sagu. Walau beberapa UMKM mie sagu Kabupaten Kepulauan Meranti telah lama memenuhi permintaan pasar dan melayani para konsumen tetapi UMKM ini harus tetap bersaing agar dapat merebut pelanggan walaupun semakin banyak UMKM mie sagu yang baru berdiri.

Meski banyak permintaan konsumen terhadap mie sagu namun UMKM Mie di kecamatan tebing tinggi timur ini masih memiliki permasalahan dimana produk mie sagu masih menggunakan cara tradisional untuk memproduksinya sehingga produk yang diproduksi belum tergolong higienis, permodalan dalam memproduksi terbatas dan sebagian UMKM uang usaha dicampur dengan uang pribadi sehingga usaha terhambat atau bahkan bisa tutup/bangkrut, kemasan mie sagu ini masih menggunakan plastik kaca bening dan tipis, tidak memiliki desain kemasan untuk menarik pelanggan, mie sagu ini tidak memiliki label yang mencantumkan bahan-bahan apa saja yang mereka gunakan dalam memproduksi, dan tidak ada keterangan batas waktu konsumsi, sehingga konsumen tidak tahu apakah mie sagu tersebut masih layak dikonsumsi atau tidak.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul: **Analisis Faktor-Faktor Internal Dalam Pengembangan UMKM Mie Sagu Di Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti**

**Rumusan Masalah**

Mie sagu cukup banyak diminati oleh masyarakat hanya saja masih terkendala pada produksi, permodalan dan pemasaran seperti kemasan, label, promosi, maka permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

Bagaimana faktor-faktor internal dalam pengembangan UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari Di Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti?

### **Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian adalah:

Untuk melihat dan menganalisis faktor-faktor internal dalam pengembangan UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari di Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.

## **KERANGKA TEORI**

### **UMKM**

Usaha mikro dan menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat.

UMKM adalah kelompok usaha yang memiliki usaha yang paling besar, menurut rudjito UMKM sangat penting selain menciptakan lapangan pekerjaan juga menciptakan usaha yang lebih banyak. (Karin A, 2012)

Dari pengertian UMKM diatas bahwa UMKM merupakan usaha yang didirikan oleh perseorangan yang mampu memberikan banyak lapangan pekerjaan dan membantu penambahan pendapatan masyarakat. Selain itu juga Mampu menciptakan kreatifitas yang sejalan dengan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan unsur-unsur tradisi dan kebudayaan masyarakat setempat.

#### **Kriteria UMKM**

Menurut pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dari segi permodalan adalah sebagai berikut:

- 1) Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan per tahun paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
- 2) Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

#### **Lingkungan Internal**

Menurut Arif dalam Hanum (2014:23) faktor internal merupakan karakteristik individu dimana faktor-faktor tersebut dari dalam yang dapat dikendalikan. Faktor internal adalah faktor yang mendukung kewirausahaan dalam suatu perusahaan yang masih dapat dikendalikan.

##### **Dimensi lingkungan internal**

Adapun penelitian ini menggunakan pengukuran untuk faktor internal menurut (Subroto, 2016) yakni dengan 4 indikator, yaitu:

##### **1. Aspek sumber daya manusia**

Sumber daya manusia merupakan salah satu faktor penting saat menjalankan usaha. Hal ini karena tanpa adanya sumber daya manusia, maka suatu usaha tidak dapat beroperasi atau dengan kata lain usaha tersebut tidak dapat mencapai tujuannya. Sumber daya manusia meliputi tenaga kerja, pekerja, karyawan, serta potensi manusiawi yang dapat menggerakkan organisasi untuk mewujudkan eksistensinya. Sumber daya manusia juga dapat dikatakan sebagai aset dan berfungsi sebagai modal non material dalam organisasi bisnis, yang dapat menjadi potensi nyata secara fisik dan non fisik guna mewujudkan eksistensi organisasi (Nawawi, 2006).

##### **2. Aspek keuangan**

Aspek keuangan terkait dengan cara pengelolaan keuangan yang baik dan benar menurut pribadi maupun bersama yang bertujuan untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Laba yang diperoleh diperuntukkan untuk membiayai UKM itu sendiri, maupun mengalokasi laba untuk perkembangan usahanya. Aspek keuangan juga terkait dengan proses transfer yang seperti lembaga, pasar, dan belanja modal (Nawawi, 2006). Menurut Suliyanto(2010), analisis aspek keuangan digunakan untuk menjawab pertanyaan bagaimana kesiapan permodalan yang akan digunakan untuk menjalankan bisnis agar menguntungkan. Ide bisnis dinyatakan layak dari aspek

keuangan ketika sumber dana untuk membiayai bisnis mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan dengan asumsi-asumsi yang logis. Sehingga, guna meningkatkan kinerja UKM dibutuhkan ketersediaan dana (Pamungkas & Hidayatulloh, 2019)

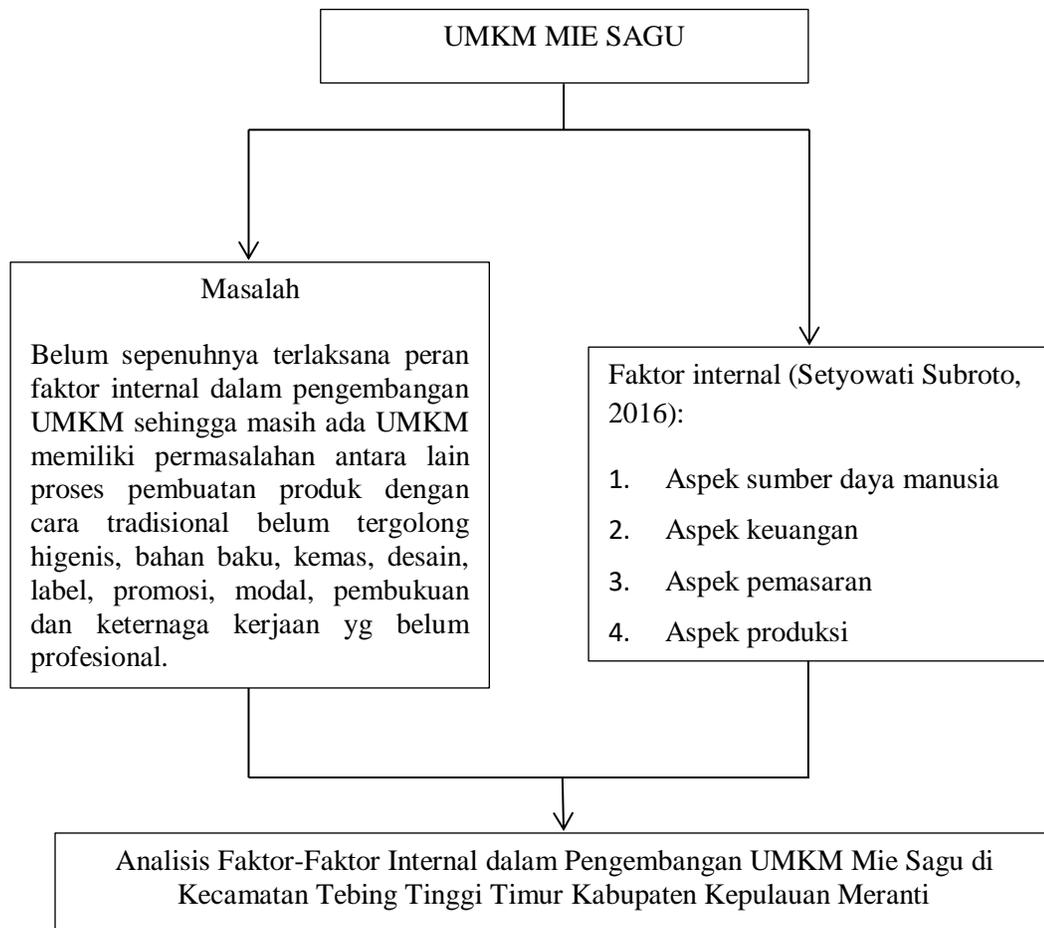
### 3. Aspek pemasaran

Menurut Dewanti dan Retno (2008), aspek pasar dan pemasaran merupakan suatu komponen yang saling berhubungan dengan tujuan yang sama, yaitu berfokus pada keinginan dan kebutuhan konsumen. Hal ini karena tolak ukur dari sebuah usaha adalah kepuasan konsumen. Pasar sendiri didefinisikan sebagai tempat terjadinya transaksi antara pembeli dan penjual

### 4. Aspek produksi

Aspek produksi terkait dengan penentuan lokasi, luas produksi, penyusunan peralatan usaha, serta pemilihan teknologi yang dibutuhkan UKM. Sehingga, sebelum memulai usaha para pelaku UKM harus mempertimbangkan aspek ini terlebih dahulu. Oleh karena itu, dengan adanya aspek teknis dan operasi membuat pemilik UKM dapat menentukan lokasi usaha yang baik dan benar sebelum menjalankan suatu usaha.

## Kerangka Pemikiran



## METODE PENELITIAN

### 1. Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan rencana atau rancangan yang dibuat oleh peneliti sebagai ancar-ancar kegiatan yang akan dilaksanakan (Arikunto, 2010:51).

2. **Informan**  
Menurut (Moleong, 2006) Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Jadi informasi harus mempunyai banyak pengetahuan dan pengalaman tentang obyek penelitian.
3. **Konsep Operasional**  
Dalam penelitian ini menggunakan operasional konsep dan operasional variabel
4. **Jenis Dan Sumber Data**  
Data yang dikumpulkan terdiri dari dua jenis yaitu Data Primer dan data sekunder
5. **Teknik Pengumpulan Data**  
Teknik dalam pengumpulan data serta keterangan yang digunakan oleh penulis dalam upaya menyusun penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data melalui Observasi, Wawancara dan dokumentasi.
6. **Tahapan Dan Prosedur Pengumpulan Data**  
Tahapan penelitian yang dilakukan sebagai berikut Tahap pra lapangan dan Tahap ke lapangan
7. **Pengujian Validitas Dan Reliabilitas**  
Pengujian validitas dilakukan dengan cara triangulasi. Menurut Creswell (2013), triangulasi dilakukan dengan memeriksa bukti-bukti dari berbagai sumber dan menggunakannya untuk membangun sebuah pembenaran yang koheren.
8. **Teknik Analisis Data**  
Data yang telah didapat kemudian disusun berdasarkan kategori dan berurutan serta ditinjau berulang-ulang dan terus dikodekan. Hasil rekaman wawancara, catatan, dan temuan di lapangan diteliti dengan analisis secara seksama.

## **PEMBAHASAN**

### **1. UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara**

#### **A. Aspek Sumber Daya Manusia**

Cara perekrutan tenaga kerja UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara hanya melihat keinginan bekerja tidak menggunakan pedoman cara perekrutan yang baik sehingga berdampak pada kinerjanya, pendidikan juga tidak dipandang oleh pimpinan sebagai landasan perekrutan. Tenaga kerja yang dipilih oleh pimpinan dilatih sendiri oleh pimpinan berdasarkan ilmu yang didapat dari turun temurun. Jumlah tenaga kerja yang bekerja di UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara sebanyak enam orang dengan pembagian kerja yaitu 4 orang sebagai produksi, satu orang penyedia bahan baku serta pengantar pesanan, dan 1 orang/pimpinan bertugas mempres mie, *mempacking* mie sagu. Dari hasil penelitian UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara kekurangan tenaga kerja dalam proses produksi mie sagu, dimana sebagian kerja dikerjakan sendiri oleh pimpinan untuk mengecilkan pengeluaran dan memaksimalkan keuntungan yang didapat. Pekerjaan dalam produksi mie sagu pemilik membentuk dua kelompok dimana masing-masing kelompok terdiri dari dua orang, kelompok ini dibagi dua shift pagi dan siang. Dan sistem pengupahan dihitung dari banyaknya memproduksi mie sagu biasanya dihitung dengan perkilo, satu kilo produksi mie sagu digaji sebesar Rp.2500, banyak produksi mie sagu ini dicatat setiap harinya dan akan dihitung 2 minggu sekali untuk pembagian gaji tenaga kerja.

#### **B. Aspek Keuangan**

Di dalam pengelolaan uang usaha atau modal belum teratur serta pencatatan uang keluar dan uang masuk tidak dimiliki oleh pihak UMKM, sehingga pimpinan tidak mengetahui berapa keuntungan yang didapat dalam setiap periode atau bulannya. Dari hasil penelitian pimpinan mengatakan bahwa keuntungan yang didapat 1 kg sagu bekisar Rp2.000 dan omzet setiap bulannya Rp10.800.000 hal ini berdasarkan perkiraan dari pimpinan, karena pimpinan tidak ada melakukan perhitungan secara manual untuk menghitung keuntungan yang didapat. Apabila tidak ada pencatatan atau pembukuan maka membuat uang usaha tercampur dengan uang pribadi, yang membuat tidak ada perbedaan antara uang

pribadi dan uang usaha sehingga akan menghambat aktivitas proses produksi yang mempengaruhi perkembangan usaha.

### **C. Aspek Pemasaran**

Dari segi produk UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara hanya memproduksi mie sagu tidak ada produk lain yang dihasilkan UMKM. Produk mie sagu yang dihasilkan tidak ada perbedaan dengan produk sejenis, yang bisa membedakan produk mie sagu Usaha Bersaudara hanya konsumen yang mengkonsumsi produk tersebut, produk mie sagu dibedakan hanya dari citarasa. Untuk kemasan yang dipakai oleh UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara hanya menggunakan plastik kaca bening dan tipis, dan kemasan tidak ada label yang mencantumkan bahan-bahan yang digunakan serta berapa lama produk yang dihasilkan boleh dikonsumsi. Saat produk rusak ditangan konsumen atau agen maka dari hasil penelitian tidak ada jaminan yang diberikan pihak UMKM terhadap konsumen.

Dari segi harga, harga mie sagu di UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara menetapkan harga mengikuti persaingan produk sejenis. Harga mie sagu UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara perbungkus 3000 dengan berat 4 one. Dalam pembelian mie sagu baik sedikit atau dalam jumlah banyak tidak ada pengurangan atau potongan harga. Dari segi distribusi permasalahan dalam penyebaran mie sagu pimpinan mengatakan permasalahannya adalah transportasi, mahalnya harga transportasi membuat keuntungan yang didapat tidak sesuai dengan pengeluaran, hal ini karena sistem pimpinan UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dengan agen, uang transportasi dibagi dua dengan pimpinan. Dalam sistem pembayaran mie sagu di UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dimana barang sampai langsung bayar, yang biasa disebut bayar dimuka.

Dari segi promosi dimana promosi yang dilakukan oleh pihak UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara hanya melalui mulut ke mulut yang dikatakan belum efektif, kekurangan SDM dibagian IT untuk memasarkan atau mempromosikan produk secara efektif dan efisien. hal ini yang menghambat perkembangan UMKM, karena info tentang mie sagu Usaha Bersaudara lambat sampai ketelinga konsumen.

### **D. Aspek Produksi**

Dimana dalam proses produksi mie sagu masih menggunakan cara tradisional yaitu sistem manual, cara pembuatan produksi mie sagu yang pertama sagu basah diambil dikilang sagu langsung dibawa ke tempat pembuatan mie sagu, selanjutnya sagu tersebut dicuci hingga mendapatkan pati sagu murni, selanjutnya baru diproses secara tradisional hingga mie sagu siap di packing. Dalam proses produksi mie sagu alat-alat yang digunakan pun adalah peralatan dapur seperti, baskom, dulang, kuai, pisau, dan lain-lain, adapun alat mesin yang digunakan adalah mesin pres mie, mesin lem, dan ampia. Dalam memproduksi mie sagu bahan utamanya adalah sagu basah sedangkan bahan pendukungnya air dan tepung sagu. Hal yang mendukung dalam produksi mie sagu adalah dimana bahan baku untuk pembuatan mie sagu selalu tersedia, dikarenakan UMKM ini berdiri di daerah yang kaya akan sagu/rumbia.

## **2. UMKM Sagu Sagu Tohor Lestari**

### **A. Aspek Sumber Daya Manusia**

Dimana Sumber daya manusia yang ada di UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari kurang memadai, dimana sebagian pekerjaan dikerjakan sendiri oleh pimpinan. pimpinan melakukan sebuah pelatihan dengan mengundang para ahli dibidang pembuatan mie sagu sebelum melakukan proses produksi. Tenaga kerja yang ada di UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari berjumlah delapan orang yang sebagai pekerja tetap. Tenaga kerja yang bertanggung jawab dalam memproduksi mie sagu berjumlah lima orang, tenaga kerja yang bertanggung jawab untuk kayu bakar berjumlah satu orang, untuk mepres mie dan menimbang berjumlah satu orang dan dibantu oleh pimpinan, dan bagian bahan baku dan mengantarkan pesanan berjumlah satu orang yaitu pimpinan sendiri. Di UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari cara merekrut tenaga kerjanya hanya melihat keinginan bekerja, tidak ada syarat lain sebagai pertimbangan pimpinan dalam memilih tenaga kerjanya termasuk pendidikan. Sistem kerja di UMKM Mie Sagu Tohor Lestari

dimana tenaga kerja bekerja dari jam 08.00-15.00, dan setiap hari minggu tenaga kerja libur. Dan sistem pengupahan dihitung dari banyaknya memproduksi mie sagu biasanya dihitung dengan perkilo, satu kilo produksi mie sagu digaji sebesar Rp.2000, banyak produksi mie sagu ini dicatat setiap harinya dan akan dihitung 15 hari sekali untuk pembagian gaji tenaga kerja. Untuk mendapatkan produk yang baik atau bagus pentingnya memberi kenyamanan dan kesejahteraan tenaga kerja berdasarkan hasil penelitian tidak ada fasilitas atau kesejahteraan yang diberikan dari pihak UMKM kepada tenaga kerjanya, hanya gaji pokok yang diterima oleh tenaga kerjanya..

#### **B. Aspek Keuangan**

Pendanaan dalam membuka UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari ini berdasarkan modal sendiri yang tidak begitu banyak sebesar RP. 3.000.000. modal awal yang dikeluarkan oleh pimpinan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari sejak tahun 2016. Pengelolaan uang usaha atau modal belum teratur serta pencatatan uang keluar dan uang masuk tidak dimiliki oleh pihak UMKM, sehingga pimpinan tidak mengetahui berapa keuntungan yang didapat dalam setiap priode atau bulannya. pimpinan mengatakan bahwa keuntungan yang didapat satu kilo sagu bekisar Rp.2000 dan omzet  $\leq$  Rp 20.000.000 setiap bulannya hal ini berdasarkan perkiraan dari pimpinan. Dari hasil wawancara pimpinan mengatakan bahwa mereka kekurangan SDM dibidang ilmu akutansi maupun akutansi sederhana sehingga dalam pengelolaan pendanaan usaha tidak teratur dan terarah. Dimana akutansi sederhana merupakan hal yang wajib di pelajari oleh setiap pemilik UMKM agar pengeluar dan pemasukan uang usaha teratur dan terarah sehingga akan mempengaruhi perkembangan usaha.

#### **C. Aspek Pemasaran**

Dari segi produk UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari merupakan UMKM yang memproduksi mie sagu. Tidak ada perbedaan antar produk yang dihasilkan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari dengan produk sejenis. Untuk kemasan yang dipakai oleh UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari hanya menggunakan plastik kaca bening dan tipis, dan kemasan tidak ada label yang mencantumkan bahan-bahan yang digunakan serta berapa lama produk yang dihasilkan boleh dikonsumsi. Saat produk rusak ditangan konsumen atau agen maka dari hasil penelitian tidak ada jaminan yang diberikan pihak UMKM terhadap konsumen.

Dari segi harga, harga mie sagu di UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari ditetapkan menetapkan harga mengikuti persaingan produk ditingkat kabupaten, sehingga harga mie sagu UMKM Mie Sagu Tohor Lestari sama dengan produk sejenis. Harga mie sagu UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara perbungkus 3000 dengan berat 4 one. Dalam pembelian mie sagu baik sedikit atau dalam jumlah banyak tidak ada pengurangan atau potongn harga. Dari segi distribusi penyebaran mie sagu UMKM Mie Sagu Tohor Lestari sudah sampai keluar kabupaten kepulauan meranti seperti pelalawan, tanjung balai karimun, dan guntung. sistem pimpinan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari dengan agen, uang transportasi ditanggung sendiri oleh pihak pemesan dan sistem pembayaran pembelian produk yaitu pembayar dimuka.

Dari segi promosi kekurangan SDM dibagian IT dalam mempromosikan produk menyebabkan promosi yang dilakukan oleh pihak UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara hanya melalui mulut ke mulut yang dikatakan belum efektif, yang berpengaruh dari segi perkembangan UMKM, karena info tentang mie sagu Usaha Bersaudara lambat sampai ketelinga konsumen.

#### **D. Aspek Produksi**

Dalam memproduksi mie sagu UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari menggunakan bahan baku yaitu sagu basah atau bisa disebut dengan pati sagu sedangkan bahan pendukung seperti sagu kering dan air. UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari berdiri atau didirikan didaerah meranti, dimana meranti merupakan penghasil sagu terbesar di Indonesia kedua, membuat pimpinan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari tidak mengkhawatirkan tentang ketersediaan bahan baku. Bahan baku yang dibeli dari pabrik lalu dibawa ke tempat pabrik mie sagu dan diproses secara tradisional. Dalam proses produksi mie sagu UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari alat yang digunakan dalam proses produksi mie sagu ini menggunakan alat-alat dapur, UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari belum menggunakan teknologi tepat

guna, sehingga dalam memproduksi mie sagu membutuhkan tenaga kerja yang telaten dan ulet. Dalam UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari peralatan dijaga oleh setiap pemakainya.

### **KESIMPULAN**

Faktor-faktor internal UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dan UMKM Sagu Tohor Lestari yang mempengaruhi pengembangan usaha adalah:

1. Dapat disimpulkan sumber daya manusia yang dikatakan sebagai aset dan berfungsi sebagai modal non material dalam organisasi bisnis sesuai dengan teori yang ada dinilai belum maksimal. Penerapan SDM dilihat dari cara perekrutan, pelatihan, keahlian bekerja, jumlah tenaga kerja, hasil kerja, dan kesejahteraan tenaga kerja. Di UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara hanya dibagian kesejahteraan tenaga kerja sudah terlaksana dengan baik namun UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari hanya dibagian pelatihan yang sudah terlaksana dengan baik.
2. Penerapan aspek keuangan dilihat penambahan modal, omzet, dan pembukuan UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari belum terlaksana dengan baik.
3. Aspek pemasaran dapat dilihat dari perbedaan antara produk sejenis, kemasan, label, ketahanan produk, jaminan produk, potongan harga, armada dan promosi yang belum terlaksana dengan baik. Dalam pemasaran UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara yang hanya memasarkan di daerah meranti, dalam jejaring persebaran belum terlaksana dengan baik. Sedangkan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari perluasan pemasaran hingga sudah keluar daerah meranti sehingga jejaring pemasaran yang dilakukan sudah terlaksana dengan baik.
4. Dapat disimpulkan bahwa aspek produksi berfungsi agar pemilik UMKM dapat menentukan lokasi usaha yang baik dan benar sebelum menjalankan suatu usaha dinilai belum maksimal. Aspek produksi dilihat dari cara pembuatan dan alat-alat produksi belum terlaksana dengan baik. Hal yang menendukung dalam aspek produksi UMKM mie sagu baik UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari adalah dimana bahan baku untuk pembuatan mie sagu selalu tersedia, dikarenakan UMKM ini berdiri di daerah yang kaya akan sagu/rumbia.

### **SARAN**

Berdasarkan kesimpulan diatas penulis ingin memberikan saran bahwa:

1. UMKM mie sagu baik UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara maupun UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari merubah cara perekrutan dan memperhatikan kesejahteraan pekerja.
2. UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari diharapkan mampu mencatatkan keuangan usaha melalui pembukuan akutansi sederhana.
3. UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara dan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari diharapkan membuat suatu keunggulan dari produk dihasilkan, merubah kemasan, memberi perbedaan konsumen dalam pembelian dalam jumlah banyak dengan jumlah sedikit melalui potongan harga, meningkatkan kegiatan promosi bukan hanya promosi dari mulut ke mulut tetapi menggunakan media sosial, UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara hendaknya memaksimalkan jaring distribusi agar pemasaran dapat lebih luas sedangkan UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari harus mampu mempertahankan kualitas jaring distribusi.
4. UMKM Mie Sagu Usaha Bersaudara maupun UMKM Mie Sagu Sagu Tohor Lestari hendaknya menggunakan alat teknologi yang tepat guna agar proses produksi bisa efektif dan efisien serta kualitas produk terjaga dan tergolong higienis.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Arikunto, Suharsimi. (2010). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Assuari, S. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Azis, F. A. (2012). *Manajemen dalam Perpektif Islam*. Cilacap: Pustaka El Bayan.
- Creswel. (2013). *Metode Peneletian Sosial*. Pekanbaru: Alaf Riau.
- Dewanti dan Retno. (2008). *Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Djunaidi Gbony, F. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar- Ruzz Media.
- Kamsir, J. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

- Karin A, A. (2012). *Ekonomo Mikro Islam*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Moleong, L. J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2006
- Nawawi, H. 2006. *Evaluasi dan Manajemen Kinerja di Lingkungan Perusahaan dan Industri*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Pandji, A. (2010). *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana.
- Sanusi, Anwar. (2011). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, P. D. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tanjung, M. A. (2017). *Koperasi dan UMKM Sebagai Pondasi Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Ulber Silalahi. (2010). *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT Rifka Aditama.

#### **Jurnal**

- Adomako, S , A. (2014). Financial Literacy and Firm performance: The Moderating Role Of Financial Capital Availability And Resource Flexibility. *International Journal of Management & Organizational Studies*, 1-15.
- Fatoki, O. (2014). The Financial Literacy of Micro Entrepreneurs in South Africa. 151–158.
- Pamungkas, H. A., & Hidayatulloh, A. (2019). Faktor Penentu Perkembangan UMKM Gerabah Kasongan Bantul Yogyakarta. *Inovasi Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Manajemen*. Vol 15. No 1. Hal: 65-71.
- Setyowati Subroto, I. Y. (2016). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kabupaten Berebes. *ISSN2089-3590,EISSN 2303-2472*, 337-344. Dan Menengah (UMKM) Kabupaten Berebes. *ISSN2089-3590,EISSN 2303-2472*, 337-344.