



LAPORAN AKHIR

STRATEGI PENINGKATAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI OPTIMALISASI INDUSTRI KECIL MENENGAH (IKM) DI KABUPATEN MUARA ENIM



KERJASAMA
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH KABUPATEN MUARA ENIM
DENGAN
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2024

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah memberikan kesempatan dan kemudahan kepada Tim Penyusun sehingga Laporan Akhir dari kegiatan penyusunan dokumen Strategi Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim dapat diselesaikan pada waktunya.

Laporan akhir ini berisikan tentang gambaran kondisi dan potensi IKM di Kabupaten Muara Enim, hasil penilaian terhadap kinerja IKM, beserta rumusan strategi untuk pengembangan IKM ke depan berbasis pada kekuatan dan peluang yang dimiliki, serta kelemahan dan ancaman yang harus diatasi. Pengukuran kinerja dan rumusan strategi yang diberikan disusun per kelompok IKM yang eksis dan berpotensi untuk dikembangkan di Kabupaten Muara Enim.

Dalam penyusunan hasil kajian ini, tim penyusun didukung oleh beberapa unsur tenaga ahli sesuai bidangnya dari Universitas Sriwijaya. Dengan demikian informasi dan masukan yang diperoleh menjadi lebih komprehensif dan lebih tepat sasaran. Untuk kolaborasi yang baik itu kami ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya. Terima kasih dan penghargaan yang tinggi diucapkan kepada Kepala Bappeda Kabupaten Muara Enim atas kepercayaannya kepada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya untuk menyusun hasil kajian ini. Semoga kerjasama yang baik seperti ini dapat dilanjutkan pada masa mendatang. Akhirnya, kami berharap laporan ini dapat dijadikan sebagai salah satu acuan untuk pelaksanaan pengembangan IKM di Kabupaten Muara Enim ke depan.

Palembang, Oktober 2024

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

Halaman

Kata Pengantar	2
Daftar Isi.....	3
Daftar Tabel.....	4
Daftar Gambar.....	6
I. PENDAHULUAN	9
1.1. Latar Belakang	9
1.2. Tujuan Kegiatan.....	11
1.3. Sasaran Kegiatan	11
1.4. Output Kegiatan.....	11
1.5. Dasar Hukum.....	12
II. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN	14
2.1. Tempat dan Waktu Pelaksanaan Kegiatan.....	14
2.2. Metode Penelitian	15
2.3. Metode Penarikan Contoh	15
2.4. Metode Pengumpulan Data	16
2.5. Metode Pengolahan Data	17
III. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	20
3.1. Gambaran Umum Daerah	20
3.2. Karakteristik Pelaku IKM Di Kabupaten Muara Enim.....	59
3.3. Kondisi Eksisting IKM Di Kabupaten Muara Enim	91
3.4. Tingkat Kinerja IKM Di Kabupaten Muara Enim	123
3.5. Faktor-Faktor Pendorong dan Penghambat Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim	129
3.6. Strategi Optimalisasi IKM Di Kabupaten Muara Enim Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat	141
IV. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	164
4.1. Kesimpulan.....	164
4.2. Rekomendasi.....	166

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3. 1. Luas Wilayah per Kecamatan di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022.....	22
Tabel 3. 2. Tinggi Rata-Rata dari Permukaan Laut untuk Wilayah Kabupaten Muara Enim	24
Tabel 3. 3. Luas Wilayah, Jumlah Penduduk, Jumlah KK dan Kepadatan Penduduk di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022	27
Tabel 3. 4. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin serta Laju Pertumbuhan Penduduk di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022.....	29
Tabel 3. 5. Jumlah Penduduk Kabupaten Muara Enim Menurut Usia dan Jenis Kelamin, 2022.....	30
Tabel 3. 6. Jumlah Penduduk Berumur 15 Tahun Keatas Menurut Kegiatan Utama di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022	31
Tabel 3. 7. Pertumbuhan Ekonomi Sektoral Kabupaten Muara Enim Tahun 2015-2022..	33
Tabel 3. 8. Sepuluh Indikator Kemiskinan Kabupaten Muara Enim Tahun 2018-2022.....	36
Tabel 3. 9. Penempatan Tenaga Kerja di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022.....	39
Tabel 3. 10. Produktivitas Tanaman Pangan dan Palawija di Kabupaten Muara Enim (kuintal/hektar), 2018-2022.....	43
Tabel 3. 11. Produksi Tanaman Pangan dan Palawija di Kabupaten Muara Enim (Ton) .	44
Tabel 3. 12. Perkembangan PDRB Harga Berlaku & Harga Konstan 2010 di Kabupaten Muara Enim.....	48
Tabel 3. 13. PDRB Atas Dasar Harga Berlaku menurut Lapangan Usaha di Kabupaten Muara Enim Tahun 2020-2022	48
Tabel 3. 14. Struktur Ekonomi Kabupaten Muara Enim Tahun 2015-2022	49
Tabel 3. 15. PDRB ADHK 2010 Kabupaten Muara Enim Tahun 2011-2022	49
Tabel 3. 16. Struktur Ketenagakerjaan (Persentase Total Tenaga Kerja)	51
Tabel 3. 17. Karakteristik Responden IKM di Kabupaten Muara Enim	60
Tabel 3. 18. Kategori Skala Usaha IKM dan UKM	62
Tabel 3. 19. Pengukuran Tingkat Kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim.....	124
Tabel 3. 20. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Penjualan/Omset Penjualan IKM.....	125
Tabel 3. 21. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Modal/Finansial IKM.....	126
Tabel 3. 22. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Tenaga Kerja IKM	127
Tabel 3. 23. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Pasar IKM	128

Tabel 3. 24. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Laba/Keuntungan IKM.....	129
Tabel 3. 25. Faktor-Faktor Internal UMKM di Kabupaten Muara Enim.....	141
Tabel 3. 26. Faktor-Faktor Strategis Eksternal IKM di Kabupaten Muara Enim.....	148
Tabel 3. 27. Hasil Analisis Matriks SWOT Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim	153

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3. 1. Peta Administrasi Kabupaten Muara Enim	21
Gambar 3. 2. Tinggi Rata-Rata dan Permukaan Laut	26
Gambar 3. 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur dan Rasio Jenis Kelamin di Kabupaten Muara Enim	28
Gambar 3. 4. Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Muara Enim Tahun 2008-2022	32
Gambar 3. 5. Indikator Indeks Gini Kabupaten Muara Enim Tahun 2013-2022 ...	34
Gambar 3. 6. Perkembangan Tingkat Kemiskinan Kabupaten Muara Enim dan Provinsi Sumatera Selatan Tahun 2007-2022	35
Gambar 3. 7. Perkembangan Tingkat Pengangguran Terbuka Kabupaten Muara Enim dan Provinsi Sumatera Selatan Tahun 2007-2022	37
Gambar 3. 8. Target dan Capaian Indikator Angka Partisipasi Angkatan Kerja dalam RPJPD	38
Gambar 3. 9. Target dan Capaian Indikator Koperasi Aktif dalam RPJPD	40
Gambar 3. 10. Target dan Capain Indikator UKM non BPR/LKM Aktif dalam RPJPD Kabupaten Muara Enim Tahun 2005-2025	42
Gambar 3. 11. Jumlah Restoran di Kabupaten Muara Enim Tahun 2017-2022 ...	46
Gambar 3. 12. Pendapatan Perkapita Kabupaten Muara Enim Tahun 2008-2022	47
Gambar 3. 13. Target dan Capaian Indikator Rasio Ketergantungan dalam RPJPD	50
Gambar 3. 14. Perkembangan TPAK Laki-laki dan Perempuan di Kabupaten Muara Enim	52
Gambar 3. 15. KK teraliri Listrik di Kabupaten Muara Enim Tahun 2013-2022.....	54
Gambar 3. 16. Cakupan Layanan Telekomunikasi di Kabupaten Muara Enim Tahun 2013-2022	57
Gambar 3. 17. Persentase Desa Yang Memiliki Akses Internet di Kabupaten Muara Enim	58
Gambar 3. 18. Distribusi IKM Berdasarkan Kluster Industri Kecil Menengah	61
Gambar 3. 19. Distribusi Berdasarkan Skala Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah	63

Gambar 3. 20. Distribusi Berdasarkan Bentuk Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah	65
Gambar 3. 21. Distribusi Berdasarkan Modal Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah	66
Gambar 3. 22. Distribusi Berdasarkan Status Kepemilikan Tempat Usaha IKM...	67
Gambar 3. 23. Distribusi Berdasarkan Tahun Mulai Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah	68
Gambar 3. 24. Distribusi Berdasarkan Omset Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah	69
Gambar 3. 25. Distribusi Berdasarkan Jumlah Pegawai Pelaku Industri Kecil Menengah	70
Gambar 3. 26. Distribusi Berdasarkan Sistem Upah Pelaku Industri Kecil Menengah	71
Gambar 3. 27. Distribusi Berdasarkan Informasi Pekerjaan Terakhir Pelaku Industri Kecil Menengah.....	72
Gambar 3. 28. Usaha Lain yang sedang dijalani	73
Gambar 3. 29. Alasan Melakukan Usaha	75
Gambar 3. 30. Keinginan Pindah Usaha	77
Gambar 3. 31. Sumber Pendapatan Utama	79
Gambar 3. 32. Kebutuhan Keluarga	81
Gambar 3. 33. Pelatihan yang di Perlukan	83
Gambar 3. 34. Organisasi yang diikuti.....	85
Gambar 3. 35. Pertimbangan Memutuskan Strategi Usaha	87
Gambar 3. 36. Keamanan Melakukan Usaha	89
Gambar 3. 37. Perizinan Berusaha Berdasarkan NIB terbit dan Status Penanaman Modal	93
Gambar 3. 38. Perizinan Berusaha Berdasarkan Resiko	95
Gambar 3. 39. Perizinan Berusaha per Kecamatan	96
Gambar 3. 40. Perizinan Berusaha Berdasarkan KBLI.....	97
Gambar 3. 41. Perizinan Berusaha Berdasarkan Jenis	98
Gambar 3. 42. Perizinan Berusaha Berdasarkan Status Respon	100

Gambar 3. 43.	Perizinan Berusaha Per Bulan	101
Gambar 3. 44.	Rekapitulasi Perizinan Berusaha Kabupaten Muara Enim.....	102
Gambar 3. 45.	Perizinan Berusaha Berdasarkan Skala Usaha Detail Proyek	103
Gambar 3. 46.	Perbengkelan.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3. 47.	Peternakan di Kabupaten Muaraenim.....	105
Gambar 3. 48.	Distribusi Usaha Sektor Jasa Di Kabupaten Muara Enim	106
Gambar 3. 49.	Pertanian di Kabupaten Muara Enim	108
Gambar 3. 50.	Kuliner di Kabupaten Muara Enim	110
Gambar 3. 51.	Industri di Kabupaten Muara Enim.....	112
Gambar 3. 52.	Perdagangan di Kabupaten Muara Enim	114
Gambar 3. 53.	Kerajinan di Kab Muaraenim.....	115
Gambar 3. 54.	Konveksi di Kabupaten Muara Enim	117
Gambar 3. 55.	Agrobisnis Kabupaten Muara Enim.....	119
Gambar 3. 56.	Perkebunan Kabupaten Muara Enim	121
Gambar 3. 57.	Perikanan Kabupaten Muara Enim	122
Gambar 3. 58.	Faktor Pendorong Usaha IKM di Kabupaten Muara Enim	130
Gambar 3. 59.	Faktor Penghambat Usaha IKM di Kabupaten Muara Enim	136
Gambar 3. 60.	Analisis SWOT Strategi Optimalisasi IKM Di Kabupaten Muara Enim	163

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri merupakan seluruh kegiatan yang mengolah bahan baku dan memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang menghasilkan nilai tambah dan manfaat yang lebih tinggi. Kegiatan industri yang dimaksudkan dibagi lagi atas jumlah tenaga kerja dan nilai investasi. Industri kecil mempekerjakan paling banyak 20 orang tenaga kerja dan memiliki nilai investasi kurang dari Rp1 miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha). Sedangkan industri menengah memiliki nilai investasi Rp1 miliar – 15 miliar (termasuk tanah dan bangunan) atau dibawah Rp1 miliar tetapi mempekerjakan 20 orang tenaga kerja atau lebih.

Industri Kecil Menengah atau yang biasa disebut dengan IKM adalah aktivitas produksi berbagai jenis barang yang digunakan dalam kehidupan manusia sehari-hari, yang memiliki skala industri kecil dan menengah. IKM (Industri Kecil Menengah) menurut Undang-Undang No 3 tahun 2014 dan Permenperin No 64/M-IND/PER/7/2016 adalah perusahaan / kelompok usaha yang menghasilkan produk berupa kebutuhan yang diperlukan oleh makhluk hidup seperti manusia, hewan, dan tumbuhan. IKM memproduksi barang-barang yang dijual oleh UKM (Usaha Kecil Menengah) Sehingga UKM bertugas untuk memasarkan produk yang dihasilkan oleh IKM. Pelaku IKM dapat juga melakukan aktivitas UKM sekaligus. Setiap pelaku IKM juga bisa langsung memasarkan produknya sendiri dengan bantuan UKM atau tanpa bantuan UKM lainnya

Perkembangan industri yang terus meningkat membawa dampak positif bagi pertumbuhan perekonomian suatu daerah. Kabupaten Muara Enim merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Sumatera Selatan dengan pertumbuhan ekonomi yang positif. Pada tahun 2022, pertumbuhan ekonomi di kabupaten Muara Enim sebesar 8,39 persen. Pertumbuhan ekonomi tahun 2022 ini meningkat dibandingkan tahun 2021 yang tercatat sebesar 6,40 persen. Sektor perindustrian, khususnya industri kecil dan menengah (IKM) di Kabupaten Muara Enim menunjukkan kinerja positif terhadap peningkatan pendapatan dan kesejahteraan

masyarakat yang secara umum mempunyai peranan sangat strategis bagi perekonomian Kabupaten Muara Enim. Pertumbuhan IKM di Kabupaten Muara Enim setiap tahunnya cukup tinggi. Pelaku IKM di Kabupaten Muara Enim terus tumbuh dan berkembang, setidaknya mengalami peningkatan sebesar 64,93 persen dari 1.370 usaha di tahun 2015 menjadi 2.110 di tahun 2021. Pemerintah Kabupaten Muara Enim konsisten memberikan stimulus kepada para pelaku usaha, melalui alokasi dana bantuan peralatan usaha, pelatihan diversifikasi usaha maupun produk dan pembinaan terkait jenis usahanya.

Peningkatan ekonomi masyarakat melalui UMKM lebih khusus lagi industri kecil dan menengah (IKM) cukup strategis untuk dikembangkan, selain mengatasi angka pengangguran juga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Optimalisasi IKM menghadapi beberapa kendala, salah satu kelemahan IKM adalah kurangnya pemahaman teknologi. Selain itu berdasarkan beberapa hasil kajian terdahulu menemukan bahwa hampir semua IKM memiliki masalah yang serupa meliputi kurang kuatnya di bidang manajemen permodalan, manajemen sumberdaya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen akuntansi.

Kabupaten Muara Enim sebagai salah satu wilayah kabupaten di Sumatera Selatan yang memiliki potensi di bidang industri yang cukup tinggi sudah selayaknya harus melakukan optimalisasi potensi IKM yang ada agar dapat berkontribusi lebih tinggi dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi wilayahnya dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Untuk mendukung optimalisasi IKM di Kabupaten Muara tentu diperlukan beberapa langkah atau strategi agar IKM bisa bersaing dan berkembang dengan baik sehingga bisa meningkatkan ekonomi masyarakat.

Berbasis pada latar belakang tersebut, maka Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Muara Enim melakukan kegiatan untuk mengidentifikasi dan merumuskan “Strategi Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim”, dengan tujuan akan didapat output berupa rumusan strategi untuk peningkatan ekonomi masyarakat melalui optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim berbasis pada kondisi eksisting, permasalahan yang dihadapi IKM dan potensi yang dapat diberdayakan dalam

upaya pengembangan IKM yang ideal. Dari kegiatan ini diharapkan akan didapat dokumen hasil rumusan yang dapat menjadi acuan Pemerintah Kabupaten Muara Enim dalam mengoptimalkan IKM di wilayahnya.

1.2. Tujuan Kegiatan

Tujuan dari Kegiatan Perumusan Strategi Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim ini adalah:

1. Mendeskripsikan kondisi eksisting IKM di Kabupaten Muara Enim dari berbagai aspek yang relevan.
2. Mengukur tingkat kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim.
3. Mengidentifikasi faktor-faktor pendorong dan penghambat optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim berupa lingkungan internal yang terdiri dari variabel kekuatan dan kelemahan, serta lingkungan eksternal yang terdiri dari variabel peluang dan ancaman.
4. Merumuskan rekomendasi strategi optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim untuk peningkatan ekonomi masyarakat.

1.3. Sasaran Kegiatan

Sasaran yang ingin dicapai dari kegiatan perumusan Strategi Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim ini adalah:

1. Terdeskripsinya kondisi eksisting dari IKM di Kabupaten Muara Enim.
2. Terukurnya tingkat kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim.
3. Teridentifikasinya faktor-faktor pendorong dan penghambat optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim berupa lingkungan internal yang terdiri dari variabel kekuatan dan kelemahan, serta lingkungan eksternal yang terdiri dari variabel peluang dan ancaman.
4. Tersusunnya rumusan rekomendasi strategi optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim untuk peningkatan ekonomi masyarakat.

1.4. Output Kegiatan

Dari hasil kegiatan ini diharapkan dapat memberikan output berupa dokumen gambaran kondisi eksisting, kinerja, dan faktor-faktor pendorong dan penghambat

optimalisasi IKM beserta rekomendasi strategi yang dapat dijadikan pedoman acuan Pemerintah Kabupaten Muara Enim dalam mengoptimalisasikan IKM di wilayahnya untuk peningkatan ekonomi masyarakat Kabupaten Muara Enim.

1.5. Dasar Hukum

Dasar hukum penyusunan Dokumen Perencanaan Pembangunan Daerah Bidang Sumber Daya Alam melalui penyusunan Strategi Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Optimalisasi IKM Di Kabupaten Muara Enim adalah:

1. Undang-Undang No.28 Tahun 1959 tentang Pembentukan Daerah Tingkat II dan Kotapraja di Sumatera Selatan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1959 Nomor 73, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 1821)
2. Undang-Undang RI Nomor 25 Tahun 2004 Tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional (Lembaran Negara RI Tahun 2004 Nomor 104, Tambahan Lembaran Negara RI Nomor 4421);
3. Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 244, Tambahan Lembaran Negara Republik Nomor 5587), Sebagaimana Telah Diubah Beberapa Kali Terakhir Dengan Undang - Undang Nomor 9 Tahun 2015 Tentang Perubahan Kedua Atas Undang-undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 58, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5679);
4. Peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 2019 tentang Pengelolaan Keuangan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 42, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 6322);
5. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 77 Tahun 2020 Tentang Pedoman Teknis Pengelolaan Keuangan Daerah (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2020 Nomor 1781);
6. Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor 050-3708 Tahun 2020 tentang Hasil Verifikasi dan Validasi Pemutakhiran Klasifikasi, Kodifikasi dan Nomenklatur Perencanaan Pembangunan Daerah.

7. Peraturan Daerah Nomor 2 Tahun 2024 tentang Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah Tahun Anggaran 2024 (Lembaran Daerah Kabupaten Muara Enim Tahun 2024 Nomor 2)
8. Keputusan Bupati Nomor 353/KPTS/BPKAD/2023 tentang Standar Harga Satuan Barang dan Jasa Pemerintah Kabupaten Muara Enim Pedoman Penyusunan Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah Tahun 2024

II. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1. Tempat dan Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan ini dilaksanakan di Kabupaten Muara Enim meliputi seluruh kecamatan yang terdapat IKM di Kabupaten Muara Enim, namun dengan prioritas pada kecamatan yang memiliki IKM dengan produk unggulan Kabupaten Muara Enim. Wilayah kecamatan yang terpilih menjadi wilayah pelaksanaan kegiatan :

1. Kecamatan Muara Enim
2. Kecamatan Lawang Kidul
3. Kecamatan Ujan Mas
4. Kecamatan Gelumbang
5. Kecamatan Sungai Rotan

Waktu pelaksanaan kegiatan dimulai dari Bulan Juli 2024 sampai dengan Oktober 2024 (4 bulan), dengan jadwal pelaksanaan kegiatan disajikan secara rinci pada Tabel 2.1 berikut ini

Tabel 2. 1. Jadwal Kegiatan Penyusunan Strategi Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim, 2024

NO.	KEGIATAN	BULAN/MINGGU KE															
		Juli				Agustus				Sept.				Oktober			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	PERSIAPAN (PERENCANAAN) :																
	a. Persiapan Administrasi	■	■	■													
	b. Penyusunan KAK			■	■												
	c. Pelaksanaan Koordinasi dan Konsultasi				■	■	■	■	■								
2.	PELAKSANAAN KEGIATAN																
	a. Pengumpulan data				■	■	■	■									
	b. Pembahasan awal					■	■	■	■								
	c. Studi pustaka			■	■	■	■	■									
	d. Analisis dan sinkronisasi data					■	■	■	■								
	e. Melaksanakan FGD						■	■	■								
	i. Penyusunan Draft Final									■	■	■	■				
	j. Paparan Final										■	■	■	■			
	k. Penyusunan Laporan Akhir											■	■	■	■		
	l. Penyerahan laporan akhir																■

2.2. Metode Penelitian

Mengacu pada tujuan kajian yang berusaha mendeskripsikan kondisi eksisting secara detil dan memproyeksi potensi pengembangan ke depan melalui analisis dari berbagai variabel yang akan diuji, maka kajian ini menggunakan desain deskriptif analitis. Untuk itu, kajian ini dilaksanakan dengan metode survei. Penelitian survei dapat memberikan gambaran yang lebih mendalam tentang gejala-gejala sosial tertentu atau aspek kehidupan tertentu pada masyarakat yang diteliti dan dapat mengungkapkan secara jelas kaitan antar berbagai gejala sosial (Singarimbun dan Effendi, 1995).

Dalam metode survei juga dikerjakan evaluasi serta perbandingan-perbandingan terhadap hal-hal yang telah dikerjakan orang dalam menangani situasi atau masalah yang serupa dan hasilnya dapat digunakan dalam pembuatan rencana dan pengambilan keputusan di masa mendatang.

2.3. Metode Penarikan Contoh

Metode penarikan contoh dalam kajian ini menggunakan metode *purposive* (sengaja) dengan kriteria yang diharapkan sesuai tujuan kajian adalah :

1. UKM yang mewakili jenis usaha dalam pengelompokkan IKM dengan lama usaha telah berjalan minimal 3 tahun
2. Skala usaha komersial (bukan untuk kebutuhan sendiri saja)
3. Menggunakan tenaga kerja luar keluarga
4. Memproduksi sendiri produknya dan menjualnya dilakukan sendiri atau melalui UMKM lain
5. Memiliki prospek untuk berkembang dan berkelanjutan serta menjadi produk unggulan di Kabupaten Muara Enim dilihat dari aspek pasar, bahan baku dan sumberdaya lain yang dimiliki.

Dari kriteria tersebut maka terpilih 25 responden secara proporsional dari 5 wilayah kecamatan yang menjadi lokasi kegiatan. Sebaran responden dari 5 wilayah kajian disajikan pada Tabel 2.1 berikut ini :

Tabel 2. 2. Jumlah dan sebaran responden yang digunakan dalam kajian

No	Kecamatan	IKM Pangan	IKM Sandang	IKM Kimia dan Bahan Bangunan	IKM Logam dan Elektronik	IKM Kerajinan
1	Muara Enim					
2	Lawang Kidul					
3	Ujan Mas					
4	Gelumbang					
5	Sungai Rotan					
Total Responden		5	5	5	5	5

2.4. Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan pada kajian ini meliputi data primer dan data sekunder, yaitu :

- 1) Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari objek penelitian dilapangan yang diperoleh melalui empat kegiatan :
 - Pertama kegiatan survey melalui wawancara menggunakan kuesioner terstruktur kepada rumah UMKM sample.
 - Kedua kegiatan diskusi terfokus (focus group discussion) yang pesertanya adalah OPD-OPD terkait di Kabupaten Muara Enim dan pelaku IKM.
 - Ketiga adalah observasi lapangan, yang dilakukan pada wilayah- wilayah kajian dalam kawasan Kabupaten Muara Enim untuk mencocokkan data yang ada dengan kondisi di masyarakat dan diolah untuk mendapatkan sebuah kesimpulan.
 - Ke empat adalah wawancara dengan OPD terkait di lingkungan Kabupaten Muara Enim serta beberapa key informan yang menjadi praktisi dalam kegiatan UMKM di Kabupaten Muara Enim dimintai keterangan terkait kondisi eksisting perusahaan UMKM di wilayah ini.
- 2) Data sekunder merupakan data yang terkait dengan kajian, yang didapat dari berbagai sumber meliputi : OPD terkait seperti BPS Kabupaten Muara Enim, Bappeda, Dinas Perindustrian, Dinas Koperasi dan UKM, Balitbang Kabupaten

Muara Enim, dan kajian literatur yang relevan dengan penelitian. Penelaahan literatur dan dokumen sebagai data sekunder ini dilakukan untuk memperjelas konteks permasalahan yang ada. Kajian dokumen dilakukan terhadap catatan-catatan, arsip-arsip, dan laporan-laporan yang relevan dengan fokus kajian.

2.5. Metode Pengolahan Data

Data yang diperoleh di lapangan kemudian dikelompokkan sesuai kebutuhan dengan menggunakan teknik tabulasi terstruktur, untuk selanjutnya dilakukan kegiatan analisis. Pelaksanaan analisis yang dilakukan berpedoman pada teknik analisis data menurut Miles dan Huberman (2008), yaitu pelaksanaan kegiatan analisis yang terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi dan rumusan rekomendasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam kajian ini mencakup transkrip hasil wawancara, reduksi data, analisis, interpretasi data dan triangulasi. Dari hasil analisis data yang dilakukan melalui ketiga teknis tersebut, maka selanjutnya dapat ditarik kesimpulan dan rumusan rekomendasi.

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Reduksi data dalam kegiatan ini dilakukan untuk menyeleksi data- data dan dokumen yang diperlukan dan berkaitan dengan kegiatan UMKM pada masing-masing jenis dan skala usaha, permasalahan yang terjadi dan dampak yang ditimbulkan.

Selain menggunakan reduksi data, tim peneliti juga menggunakan teknik triangulasi sebagai teknik untuk mengecek keabsahan data. Dimana dalam pengertiannya triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain dalam membandingkan hasil wawancara terhadap objek penelitian (Moloeng, 2004). Triangulasi dapat dilakukan dengan menggunakan teknik yang berbeda (Nasution, 2003) yaitu wawancara, observasi dan dokumen. Triangulasi ini selain digunakan untuk mengecek kebenaran data juga dilakukan untuk memperkaya data.

Selanjutnya data-data yang sudah diolah tersebut dianalisis dengan menggunakan beberapa metode olah data yang relevan,

1. Untuk mendeskripsikan kondisi eksisting dari IKM di Kabupaten Muara Enim dilakukan dengan statistik deskriptif berdasarkan data primer dan data sekunder yang dikumpulkan dari berbagai sumber.
2. Untuk mengukur tingkat kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim menggunakan metode Skala Likert atau perhitungan skor sesuai dengan indikator yang ditentukan dengan 3 kriteria yaitu: rendah, sedang dan tinggi, melalui implementasi rumus skoring dengan interval kelas berikut :

$$NR = NST - NSR$$

$$PI = NR : JIK$$

Dimana :

NR = Nilai Range (Jarak)

NST = Nilai Skor Tertinggi

NSR = Nilai Skor Terendah

JIK = Jumlah Interval Kelas

PI = Panjang Interval

3. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor pendorong dan penghambat optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim dilakukan FGD untuk menentukan faktor pendorong dan penghambat berupa lingkungan internal yang terdiri dari variabel kekuatan dan kelemahan, serta lingkungan eksternal yang terdiri dari variabel peluang dan ancaman.
4. Untuk menyusun rumusan rekomendasi strategi optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim untuk peningkatan ekonomi masyarakat dilakukan berdasarkan hasil identifikasi faktor pendorong dan penghambat tersebut, dilanjutkan dengan menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threats*). Matriks SWOT merupakan alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) yang dirumuskan berdasarkan analisis matriks SWOT.

Tabel 2. 3. Matrik SWOT

Faktor internal Faktor eksternal	Strengths (S)	Weakness (W)
	Temukan faktor-faktor kekuatan internal	Temukan faktor-faktor kelemahan internal
Opportunity (O)	Strategi SO	Strategi WO
Tentukan faktor-faktor peluang eksternal	Menggunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada	Mengatasi semua kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada
Threats (T)	Strategi ST	Strategi WT
Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal	Menggunakan semua kekuatan untuk menghindari ancaman	Menekan semua kelemahan dan mencegah semua ancaman

Berdasarkan Tabel 2.3., matrik tersebut membagi empat sel alternatif strategi, yaitu:

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang secara optimal.

2. Strategi ST

Strategi ini dilakukan dengan menggunakan seluruh kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada.

3. Strategi WO

Strategi ini berdasarkan pemanfaatan peluang yang dimiliki dalam meminimalkan kelemahan yang ada.

4. Strategi WT

Strategi ini diterapkan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman yang ada sehingga tidak mengalami kerugian yang besar.

Selanjutnya data-data yang sudah diolah tersebut diinterpretasikan maknanya secara sistematis, kemudian dilanjutkan pembahasan secara deskriptif, terstruktur dan sistematis. Hasil analisis dan pembahasan pada akhirnya akan digunakan untuk merumuskan rekomendasi strategi optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim untuk peningkatan ekonomi masyarakat.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

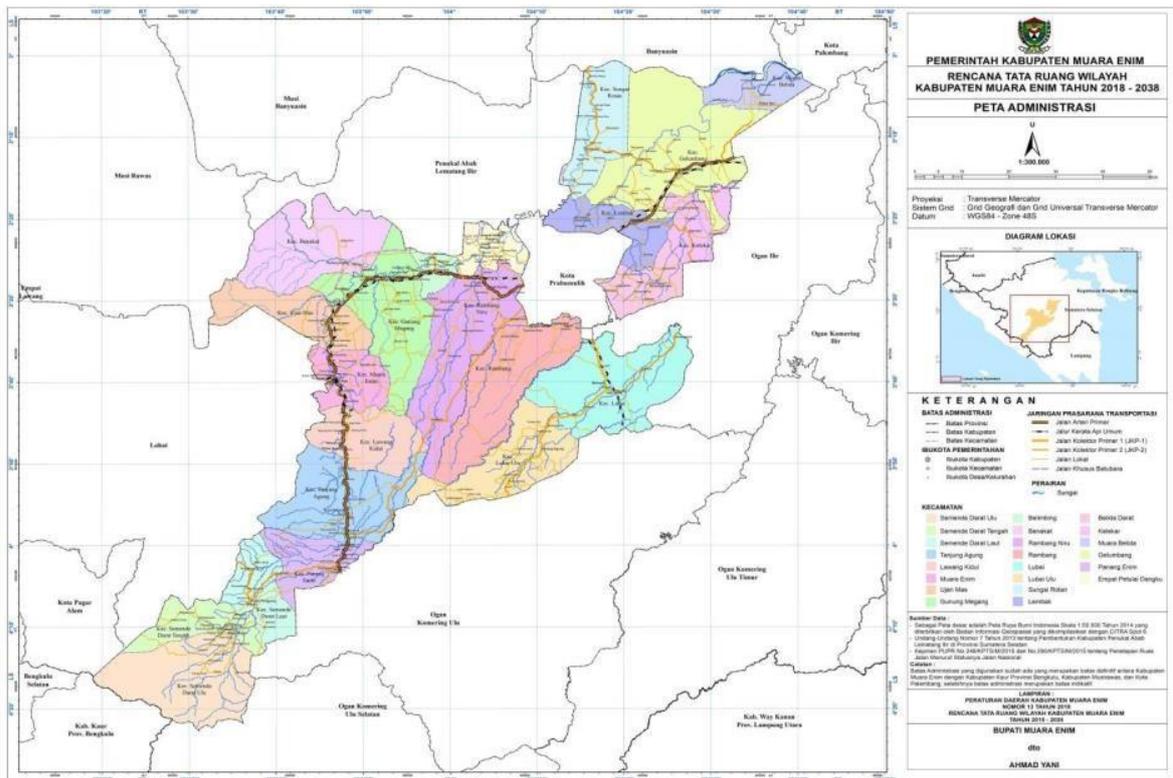
3.1. Gambaran Umum Daerah

3.1.1. Letak Geografis dan Topografi

Kabupaten Muara Enim terletak di tengah-tengah Provinsi Sumatera Selatan, sehingga tergolong wilayah yang tergolong strategis, dan menjadi wilayah perlintasan antar kabupaten dan antar provinsi yang selalu ramai dilalui. Secara geografis, Kabupaten Muara Enim terletak antara 3°0'40"-4°22'39" Lintang Selatan dan 103°18'57"-104°40'37" Bujur Timur. Kabupaten Muara Enim memiliki wilayah seluas 7.483,06 Km², yang secara administratif tersebar di 22 kecamatan dan 256 desa/kelurahan, dengan sebaran luas wilayah pada masing-masing kecamatan yang ada tergolong bervariasi. Ibukota Kabupaten Muara Enim yang menjadi pusat pemerintahan dan pusat kegiatan ekonomi di kabupaten berada di Kecamatan Muara Enim.

Batas-batas wilayah Kabupaten Muara Enim berdasarkan posisi geografis adalah berbatasan dengan:

- Sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir, Kota Palembang, Kabupaten Banyuasin, dan Kota Prabumulih.
- Sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Ogan Ilir, Kabupaten Ogan Komering Ulu, Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan, dan Kota Prabumulih.
- Sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan, Kota Prabumulih, dan Kabupaten Kaur Provinsi Bengkulu.
- Sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten PALI, Kabupaten Muara Enim, Kabupaten Lahat, Kota Pagar Alam, dan Kota Prabumulih.



Sumber: RTRW Kabupaten Muara Enim 2018-2038

Gambar 3. 1. Peta Administrasi Kabupaten Muara Enim

Secara administratif Kabupaten Muara Enim terdiri dari 22 kecamatan, 246 desa definitif dan 10 kelurahan. Ibukota Kabupaten Muara Enim terletak di Kecamatan Muara Enim yang memiliki luas 187,08 Km². Terdapat tiga kecamatan yang memiliki luas wilayah terbesar di Kabupaten Muara Enim yaitu: Kecamatan Gelumbang seluas 705,57 Km² atau sebesar 9,43% dari luas Kabupaten Muara Enim, Kecamatan Rambang Niru seluas 634,98 Km² atau 8,49% dari luas kabupaten, dan Kecamatan Tanjung Agung seluas 517,10 Km² atau 6,91% dari luas Kabupaten Muara Enim. Sedangkan kecamatan dengan luas wilayah terkecil yaitu Kecamatan Lembak dengan luas 101,44 Km² (1,36% dari luas Kabupaten Muara Enim). Lebih rinci luas daerah dan jumlah desa/kelurahan menurut kecamatan di Kabupaten Muara Enim dapat dilihat pada Tabel 3.1.

Tabel 3. 1. Luas Wilayah per Kecamatan di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022

No	Kecamatan	Luas Daerah (Km ²)	Persentase (%)	Jumlah Desa/Kelurahan
1	Semende Darat Laut	269,14	3,60	10
2	Semende Darat Ulu	426,64	5,70	10
3	Semende Darat Tengah	302,24	4,04	12
4	Tanjung Agung	517,10	6,91	14
5	Lawang Kidul	287,26	3,84	7
6	Muara Enim	187,08	2,50	16
7	Ujan Mas	311,33	4,16	9
8	Benakat	451,96	6,04	6
9	Gunung Megang	471,36	6,30	13
10	Rambang Niru	634,98	8,49	16
11	Lubai	529,32	7,07	10
12	Rambang	378,07	5,05	13
13	Lembak	101,44	1,36	10
14	Kelekar	138,03	1,84	7
15	Gelumbang	705,57	9,43	23
16	Sungai Rotan	344,14	4,60	19
17	Muara Belida	204,67	2,74	8
18	Belimbing	130,61	1,99	10
19	Belida Darat	264,26	3,53	10
20	Lubai Ulu	478,49	6,39	11
21	Empat Petulai Dangku	138,35	1,85	10
22	Panang Enim	192,94	2,58	12
	Total	7.483,06	100	256

Sumber: BPS Kabupaten Kabupaten Muara Enim, 2023

Dari 22 kecamatan yang ada, terdata bahwa Kecamatan Kelekar merupakan wilayah yang terjauh letaknya dari ibukota Kabupaten Muara Enim yaitu sejauh 250 Km. Selanjutnya adalah Kecamatan Muara Belida yaitu sejauh 168 Km, Kecamatan

Sungai Rotan 150 Km, dan Kecamatan Gelumbang sejauh 149 Km. Sementara kecamatan yang terdekat adalah Kecamatan Muara Enim, dan Ujan Mas.

Kabupaten Muara Enim mempunyai iklim tropis dan basah. Analisis rerata curah hujan bulanan dari Januari 2011 hingga Desember 2022 di Kabupaten Muara Enim menunjukkan perubahan intensitas curah hujan tiap bulannya. Rerata curah hujan bulanan di Kabupaten Muara Enim berkisar antara 103 mm/bulan hingga 331 mm/bulan. Penurunan intensitas curah hujan di Kabupaten Muara Enim terjadi pada Bulan Juni, Juli, Agustus, dan September (JJAS), dimana intensitas terendah terjadi padabulan Agustus (103 mm/bulan). Curah hujan dengan intensitas tinggi di Kabupaten Muara Enim tercatat mulai dari bulan November hingga Maret (NDJFM), dimana intensitas tertinggi terjadi pada Bulan Desember sekitar 331 mm/bulan. Hari hujan paling tinggi berada di bulan November dan Desember dengan jumlah hari hujan mencapai 23 hari.

Keadaan geologi wilayah Kabupaten Muara Enim diklasifikasikan dalam Cekungan Sumatera (Palembang) dan termasuk dalam zona formasi Palembang bagian tengah dalam hal ini adalah meocene pleocene. Berdasarkan hasil pengendapan batuan, dapat dibagi menjadi 2 (dua) bagian yaitu:

1. Wilayah Kabupaten Muara Enim Bagian Bawah
2. Wilayah Kabupaten Muara Enim Bagian Atas.

Jenis formasi batuan di Kabupaten Muara Enim pada umumnya adalah Formasi Kasai (QTK). Sedangkan formasi lainnya berupa Batuan Breksi Gunungapi Tuf (Qhv), Formasi Kikim (Tpok), Batuan Breksi Gunungapi Tuf, Andesit (Qpva), Formasi Air Benakat (Tma), Formasi Gumai (Tmg), Formasi Talangakar (Tomt), Formasi Muaraenim (Tmpm), Aluvial (Qa), dan Aluvium dan Pantai (Qh).

Jenis tanah di Kabupaten Muara Enim sebesar 15,84% dari luas wilayahnya merupakan tanah podzolik kuning-hidro dan sebesar 12,69% berupa latosol coklat & litosol. Jenis tanah podzolik kuning & hidro tersebar di wilayah Kecamatan Gunung Megang, Lawang Kidul, Lubai, Lubai Ulu, Muara Enim, Panang Enim, Rambang, Rambang Niru, Tanjung Agung. Sedangkan Jenis tanah lain yang cukup besar peranannya dalam komposisi struktur tanah adalah podsolik CK & hidromorf sebesar 12,39%, andosol coklat & regosol sebesar 9,07%, pedsolik kuning sebesar 7,88%, dan latosol coklat kemerahan sebesar 7,68%.

Topografi wilayah Kabupaten Muara Enim menunjukkan bahwa sebagian besar wilayah kecamatan berada di daerah dataran rendah dengan ketinggian kurang dari 100 meter di atas permukaan laut yang meliputi 11 (sebelas) kecamatan, dengan cakupan luas mencapai 3.733,25 Km² atau 50,6% dari luas Kabupaten Muara Enim. Sedangkan 11 (sebelas) kecamatan lainnya berada pada ketinggian lebih dari 100 meter di atas permukaan laut (mdpl), dimana daerah dataran tinggi di Kabupaten Muara Enim (hingga 2800 mdpl) berada di Kecamatan Semende Darat Ulu. Tinggi rata-rata dari permukaan laut untuk wilayah Kabupaten Muara Enim (Tabel 3.2.).

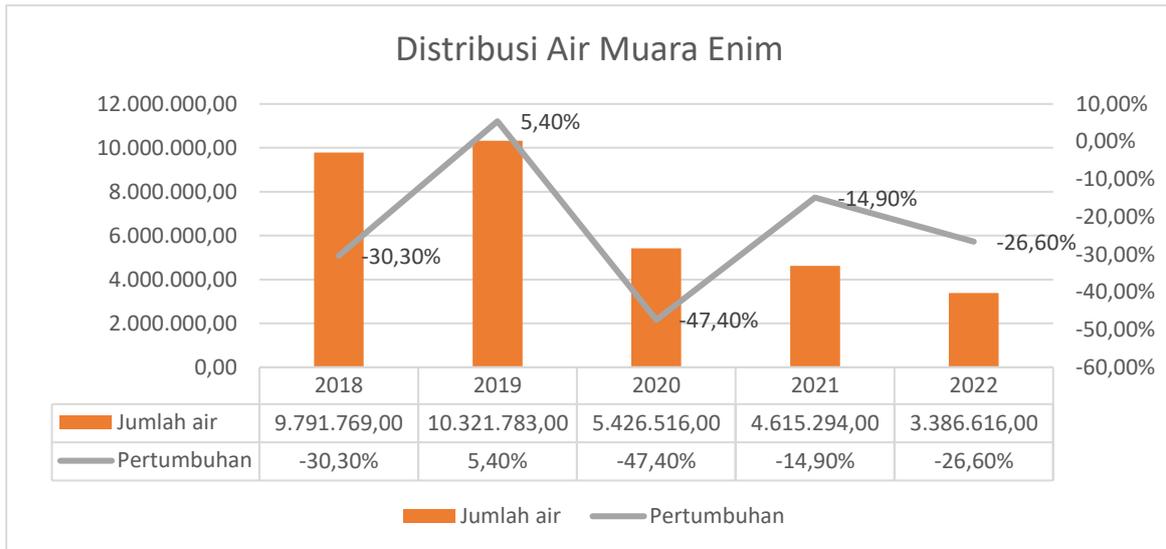
Tabel 3. 2. Tinggi Rata-Rata dari Permukaan Laut untuk Wilayah Kabupaten Muara Enim

No	Kecamatan	Tinggi Rata-Rata dpl (m)	Luas Daerah (Km ²)	Persentase (%)
1	Semende Darat Ulu	900 – 2.800	426,64	6,61
2	Semende Darat Tengah	600 – 1.200	302,24	2,61
3	Semende Darat Laut	500 – 1.400	269,14	3,64
4	Tanjung Agung	0 – 1.000	517,10	7,00
5	Lawang Kidul	0 – 1.200	287,26	3,89
6	Muara Enim	0 – 200	187,08	2,59
7	Ujan Mas	0 – 200	311,33	4,22
8	Benakat	<100	451,96	6,15
9	Gunung Megang	<100	471,36	6,38
10	Rambang Niru	0 – 200	634,98	7,26
11	Lubai	<100	529,32	7,20
12	Rambang	0 – 200	378,07	6,73
13	Lembak	<100	101,44	2,79
14	Kelekar	<100	138,03	2,15
15	Gelumbang	<100	705,57	9,81
16	Sungai Rotan	<100	344,14	4,66
17	Muara Belida	<100	204,67	2,77
18	Belimbing	<100	130,61	1,77
19	Belida Darat	<100	264,26	5,02
20	Lubai Ulu	0–200	478,49	2,21
21	Empat Petulai Dangku	<100	138,35	1,87
22	Panang Enim	100 – 1.100	192,94	2,68
	Total		7.483,90	100

Sumber: KLHS Kabupaten Muara Enim, 2023

Derajat kemiringan tanah di Kabupaten Muara Enim cenderung landai dengan tingkat ketinggian yang relatif rendah, dimana sekitar 88,36% berada pada kemiringan 0 – 8. Hanya 0,01% dari total luas kabupaten berada pada dataran kemiringan lebih dari 40 yang tergolong terjal. Topografi wilayah Kabupaten Muara Enim memiliki bentangan wilayah cukup beragam antara 3-1.500 mdpl. Kecamatan Semende Darat Laut, Semende Darat Ulu, Semende Darat Tengah dan Tanjung Agung merupakan wilayah dataran tinggi. Salah satu Kecamatan dengan topografi tertinggi di Kabupaten Muara Enim yaitu Semendo Darat Ulu yang berada di ketinggian 1.500 mdpl yang merupakan rangkaian pegunungan Bukit Barisan. Daerah dataran rendah, berada di bagian tengah (Muara Enim, Ujan Mas, Benakat, Gunung Megang, Rambang Dangku, Rambang, Lubai) dengan titik terendah berada di Muara Belida di ketinggian 3 mdpl. Kemudian ke utara–timur laut, terdapat daerah rawa yang berhadapan langsung dengan daerah aliran Sungai Musi, meliputi Kecamatan Gelumbang, Lembak, Sungai Rotan, dan Muara Belida.

Wilayah Kabupaten Muara Enim teraliri oleh delapan aliran sungai yaitu, Sungai Lematang, Sungai Enim, Sungai Penukal, Sungai Belido, Sungai Lubai, Sungai Rambang, Sungai Lengie dan Sungai Niru yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan hidup penduduk. Potensi jumlah air disalurkan di Kabupaten Muara Enim pada tahun 2019 mencapai 10.321.783,00 m³ (meter kubik), meningkat sebesar 5,40% dari tahun sebelumnya yang hanya mencapai 9.791.769,00 m³ pada tahun 2018. Penyaluran air pada tahun 2019 menjadi penyaluran tertinggi dari tahun 2018-2022, setelah tahun 2019 penyaluran air terus mengalami penurunan pertumbuhan hingga negatif hingga pada tahun 2022 (data termutakhir) Muara Enim menyalurkan air hanya sebanyak 3.386.616,00 m³. Isu potensi jumlah air yang dapat disalurkan berkaitan dengan ketersediaan air dalam suatu wilayah, serta kapasitas infrastruktur dan sistem pengelolaan air untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Ketersediaan air sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti curah hujan, sungai, danau, reservoir, sumber air tanah, dan sumber-sumber air lainnya. Hal ini sangat tergantung dari pembangunan infrastruktur baru di masing-masing wilayah dalam upaya penyediaan sumber air minum layak.



Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Gambar 3. 2.
Jumlah Air Disalurkan di Kabupaten Muara Enim (m³) Tahun 2018-2022

3.1.2. Kependudukan dan Tenaga Kerja

Jumlah penduduk Kabupaten Muara Enim tahun 2022 (data termutakhir) dari proyeksi hasil Sensus Penduduk 2020 (September) sebanyak 624.020 jiwa. Pada tahun 2021 jumlah penduduk wilayah ini berjumlah sekitar 617.846 orang. Dengan demikian selama kurun waktu 2021-2022 terjadi pertumbuhan sebesar 1,00% per tahun. Persebaran penduduk menurut kecamatan di wilayah Kabupaten Muara Enim tidak merata. Kecamatan dengan jumlah penduduk terbanyak adalah Kecamatan Muara Enim, berjumlah 75,90 ribu penduduk. Sementara kecamatan dengan jumlah penduduk paling sedikit adalah Muara Belida dengan jumlah penduduk 7,98 ribu jiwa.

Berdasarkan perbandingan antara jumlah penduduk dengan luas wilayah Kabupaten Muara Enim, maka dapat diinformasikan bahwa kepadatan penduduk Kabupaten Muara Enim pada tahun 2022 adalah sebesar 83 jiwa/Km². Kepadatan penduduk tertinggi terletak pada wilayah Kecamatan Muara Enim, yaitu sebesar 506 jiwa/Km². Kepadatan penduduk terendah terletak pada wilayah Kecamatan Benakat yaitu sebesar 22 jiwa/Km². Secara rinci kondisi demografi pada tiap kecamatan di Kabupaten Muara Enim disajikan pada Tabel 3.3.

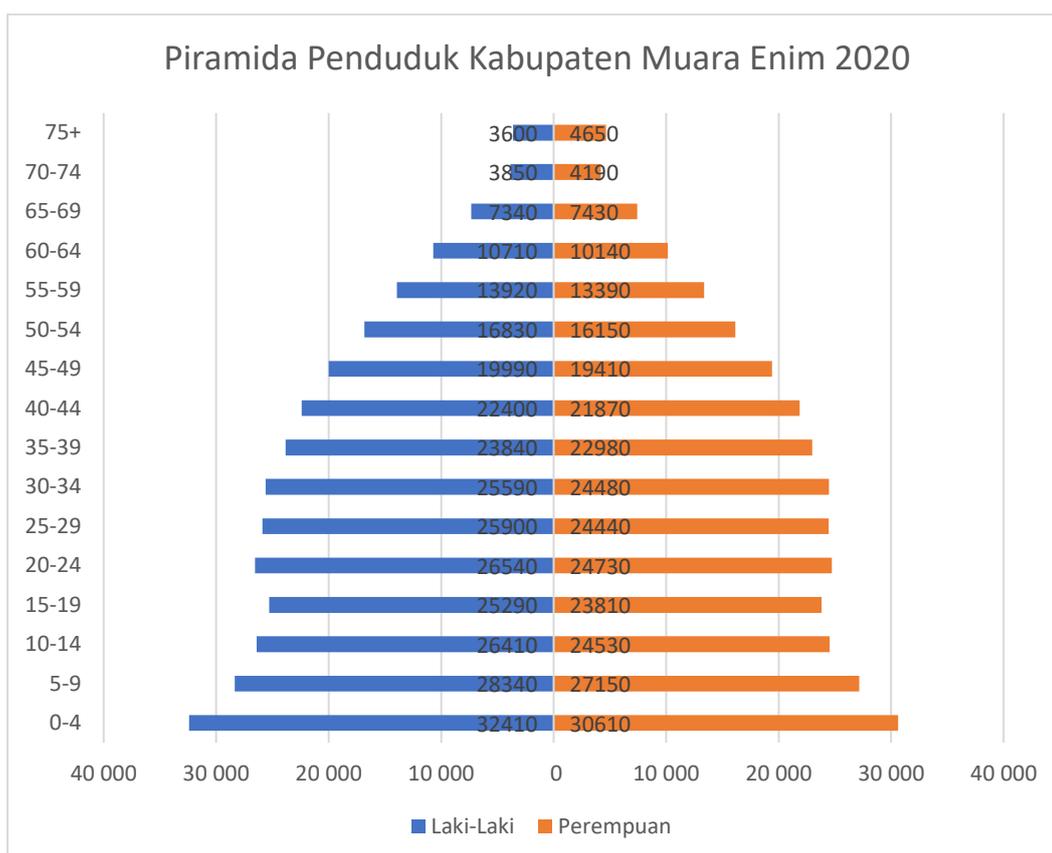
Tabel 3. 3. Luas Wilayah, Jumlah Penduduk, Jumlah KK dan Kepadatan Penduduk di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022

No.	Wilayah Kecamatan	Jumlah Desa/ Kelurahan	Jumlah KK	Luas Wilayah (Km ²)	Jumlah Penduduk	Kepadatan Penduduk	
						Jiwa / Desa	Jiwa / Km ²
1	Semendo Darat Laut	10	4.707	269,14	15.080	1.508	56
2	Semendo Darat Ulu	10	5.067	426,64	16.950	1.695	40
3	Semendo Darat Tengah	12	3.266	302,24	11.200	933	37
4	Tanjung Agung	14	9.322	517,10	29.860	2.133	58
5	Panang Enim	12	4.456	192,94	13.450	1.121	70
6	Rambang	13	8.285	378,07	28.080	2.160	74
7	Lubai	10	8.030	529,32	26.100	2.610	49
8	Lubai Ulu	11	10.165	478,49	33.550	3.050	70
9	Lawang Kidul	7	23.446	287,26	73.850	10.550	257
10	Muara Enim	16	23.182	187,08	75.900	4.744	406
11	Ujan mas	9	7.953	311,13	27.420	3.047	88
12	Gunung Megang	13	10.631	471,36	35.720	2.748	76
13	Benakat	6	3.123	451,96	9.790	1.632	22
14	Belimbing	10	7.823	148,69	25.870	2.587	174
15	Rambang Niru	16	11.128	634,98	33.840	2.115	53
16	Empat Petulai Dangku	10	6.263	138,35	20.170	2.017	146
17	Gelumbang	17	20.180	705,57	62.710	3.689	89
18	Lembak	10	6.706	101,44	19.860	1.986	196
19	Sungai Rotan	19	10.714	344,14	32.220	1.696	94
20	Muara Belida	8	2.687	204,67	7.980	998	39
21	Kelekar	7	3.427	138,03	11.330	1.619	82
22	Belida Darat	17	4.458	264,26	13.090	770	50
	Total	256	195.019	7.483.06	624.020	2.437	83

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Jika dilihat dari sebaran usia yang disajikan pada Gambar 3.3, terdapat bahwa penduduk Kabupaten Muara Enim mayoritas masih tergolong muda, dimana persentase penduduk muda (kelompok umur 0-14 tahun) sebesar 27,65%, usia produktif (15-64 tahun) sebesar 67,28% dan sisanya, penduduk usia tua (65 tahun

keatas) hanya sebesar 5,07%. Secara umum jumlah penduduk laki-laki lebih banyak dibandingkan jumlah penduduk perempuan. Hal ini ditunjukkan dari rasio jenis kelamin (*sex ratio*) yang nilainya lebih dari 100. Pada tahun 2022 (data termutakhir), angka rasio jenis kelamin menunjukkan bahwa pada setiap 100 penduduk perempuan terdapat 104 penduduk laki-laki.



Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Gambar 3. 3.

Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur dan Rasio Jenis Kelamin di Kabupaten Muara Enim

Penduduk Kabupaten Muara Enim yang terdata tahun 2022 sebanyak 624.020 jiwa, berdasarkan pengelompokan jenis kelamin terdiri dari 318.255 jiwa penduduk laki-laki dan 305.765 jiwa penduduk perempuan. Penduduk dengan jenis kelamin laki-laki lebih banyak dibandingkan penduduk perempuan. Jika dilihat dari laju pertumbuhan penduduk, maka laju pertumbuhan yang tertinggi pada tahun 2022 terdapat di wilayah Kecamatan Muara Enim, yaitu sebesar 1,68 persen. Laju

pertumbuhan penduduk terendah terdapat di wilayah Kecamatan Rambang yaitu sebesar 0,15 persen.

Tabel 3. 4. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin serta Laju Pertumbuhan Penduduk di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022

No	Wilayah Kecamatan	Penduduk Laki-Laki	Penduduk Perempuan	Jumlah Penduduk	Rasio Jenis Kelamin	Laju Pertumbuhan Penduduk
1	Semendo Darat Laut	7.640	7.440	15.080	103	1,26
2	Semendo Darat Ulu	8.725	8.225	16.950	106	0,55
3	Semendo Darat Tengah	5.750	5.450	11.200	106	1,16
4	Tanjung Agung	15.300	14.560	29.860	105	1,53
5	Panang Enim	7.025	6.425	13.450	109	0,37
6	Rambang	14.240	13.840	28.080	103	0,15
7	Lubai	13.350	12.750	26.100	105	0,66
8	Lubai Ulu	17.475	16.075	33.550	109	1,23
9	Lawang Kidul	37.225	36.625	73.850	102	1,29
10	Muara Enim	38.050	37.850	75.900	101	1,68
11	Ujan mas	14.210	13.210	27.420	108	1,34
12	Gunung Megang	18.360	17.360	35.720	106	0,67
13	Benakat	5.125	4.665	9.790	110	0,89
14	Belimbing	13.185	12.685	25.870	104	0,72
15	Rambang Niru	17.370	16.470	33.840	105	0,51
16	Empat Petulai Dangku	10.285	9.885	20.170	104	0,55
17	Gelumbang	31.755	30.955	62.710	103	1,22
18	Lembak	9.980	9.880	19.860	101	0,49
19	Sungai Rotan	16.410	15.810	32.220	104	0,56
20	Muara Belida	4.110	3.870	7.980	106	0,39
21	Kelekar	5.825	5.505	11.330	106	1,52
22	Belida Darat	6.745	6.345	13.090	106	0,49
	Total	318.255	305.765	624.020	104	1,00

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Berdasarkan struktur umur penduduk, Kabupaten Muara Enim memiliki jumlah penduduk usia produktif (15 - 44 tahun) sebanyak 297.143 jiwa atau 47,62% dari jumlah penduduk. Hal ini berarti hampir separuh penduduk Kabupaten Muara Enim berada pada usia produktif (disajikan secara rinci pada Tabel 3.5.)

Tabel 3. 5. Jumlah Penduduk Kabupaten Muara Enim Menurut Usia dan Jenis Kelamin, 2022

No	Kelompok Umur	Jenis Kelamin		Jumlah Penduduk	Persentase (%)
		Laki-Laki	Perempuan		
1	0 – 4	32.959	31.207	64.166	10,28
2	5 – 9	28.822	27.677	56.499	9,05
3	10 – 14	26.853	25.009	51.862	8,31
4	15 – 19	25.720	24.270	49.990	8,01
5	20 – 24	26.984	25.212	52.196	8,36
6	25 – 29	26.337	24.910	51.247	8,21
7	30 – 34	26.024	24.953	50.977	8,17
8	35 – 39	24.243	23.421	47.664	7,64
9	40 – 44	22.776	22.293	45.069	7,22
10	45 – 49	20.333	19.786	40.119	6,43
11	50 – 54	17.111	16.465	33.576	5,38
12	55 – 59	14.151	13.647	27.798	4,45
13	60 – 64	10.889	10.336	21.225	3,40
14	65 – 69	7.468	7.569	15.037	2,41
15	70 – 74	3.920	4.269	8.189	1,31
16	75 +	3.665	4.740	8.405	1,35
	Total	318.255	305.765	624.020	100

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Dari aspek ketenagakerjaan, terdapat bahwa penduduk Kabupaten Muara Enim yang berada pada kelompok angkatan kerja (umur 15 tahun keatas), pada tahun 2022 berjumlah sebanyak 349.329 orang. Dari jumlah tersebut sebanyak

95,88% adalah mereka yang bekerja dan 4,12% adalah mereka yang tergolong sebagai kelompok pengangguran terbuka.

Dari jumlah penduduk yang bekerja sebagian besar beraktivitas pada sektor pertanian, perkebunan, dan perikanan (63 persen); kemudian disusul oleh sektor perdagangan, hotel, dan restoran (14,7 persen). Selebihnya bekerja pada sektor kemasyarakatan, pertambangan, dan sektor-sektor lainnya. Distribusi ketenagakerjaan secara rinci disajikan pada Tabel 3.6.

Tabel 3. 6. Jumlah Penduduk Berumur 15 Tahun Keatas Menurut Kegiatan Utama di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022

Jenis Kegiatan	Laki - Laki	Perempuan	Jumlah
I. Angkatan Kerja			
a. Bekerja	200.112	134.830	334.942
b. Menganggur	8.932	5.455	14.387
Jumlah	209.044	140.285	349.329
II. Bukan Angkatan Kerja			
a. Sekolah	16.642	16.385	33.027
b. Mengurus Rumah Tangga	5.904	75.747	81.651
c. Lainnya	11.652	5.949	17.601
Jumlah	34.198	98.081	132.279
Jumlah Total I + II	243.242	238.366	481.608
Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK)	85,94	58,85	72,53%
Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT)	4,27	3,88	4,11%

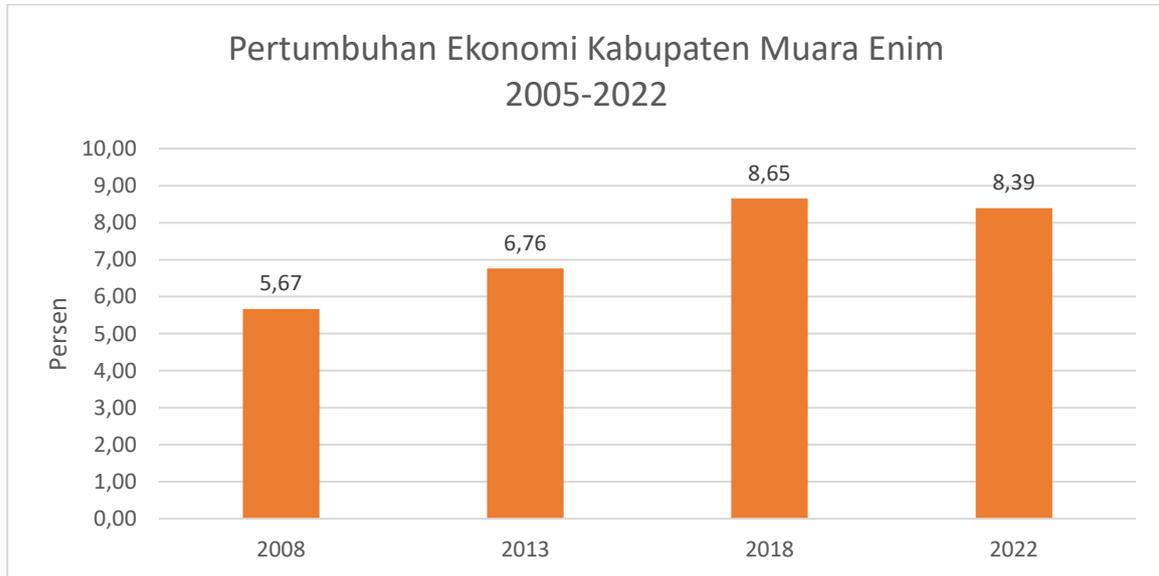
Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

3.1.3. Gambaran Perekonomian

3.1.3.1. Pertumbuhan Ekonomi

Perekonomian Kabupaten Muara Enim menunjukkan perkembangan positif sampai tahun 2022 (data termutakhir), selaras dengan perekonomian Provinsi Sumatera Selatan. Kondisi perekonomian terburuk terjadi pada tahun 2020 dimana perekonomian Kabupaten Muara Enim mengalami kontraksi sebesar 0,03% dan

Provinsi Sumatera Selatan berkontraksi sebesar 0,11% akibat pandemi COVID-19. Pertumbuhan ekonomi kembali menguat sebesar 5,75% pada tahun 2021, dan meningkat menjadi 8,39% pada tahun 2022.



Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 4. Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Muara Enim Tahun 2008-2022

Berdasarkan Gambar 3.4. terlihat bahwa Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Muara Enim mengalami penurunan pada tahun 2013, namun kemudian berbalik terus meningkat dan berada di atas target capaian pada periode-periode setelahnya. Besaran dan tren Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Muara Enim pada kisaran >8% pertahun, lebih besar bila dibandingkan dengan tingkat pertumbuhan ekonomi Provinsi Sumatera Selatan dan Indonesia.

Tingginya pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Muara Enim karena meningkatnya harga komoditi batubara dan minyak sawit di pasaran dunia yang merupakan komoditas andalan dari Kabupaten Muara Enim. Data termutakhir 2022 menunjukkan bahwa pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Muara Enim ini disumbang paling tinggi oleh lapangan usaha pertambangan dan penggalan. Meskipun masih di masa pandemi, dengan pergolakan ekonomi di segala bidang, namun Kabupaten Muara Enim berhasil bertumbuh dengan cepat. Meskipun demikian, lapangan usaha Kontruksi dan Pengadaan Air, Pengolahan Sampah, Limbah, dan Daur Ulang masih mengalami kontraksi masing-masing sebesar -0.17 dan -1.59.

Secara sektoral, sektor primer menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Sektor pertambangan dan penggalian tumbuh dari tahun 2020 sebesar 51,66% menjadi 72,6% pada tahun 2022. Namun kenaikan pertumbuhan tidak terjadi di sektor lain. Sektor lain memiliki kecenderungan pertumbuhan negatif sejak tahun 2015 hingga 2022. Hal tersebut menandakan bahwa Kabupaten Muara Enim hanya mengandalkan sektor pertambangan dan penggalian dalam kontribusi pertumbuhan ekonomi.

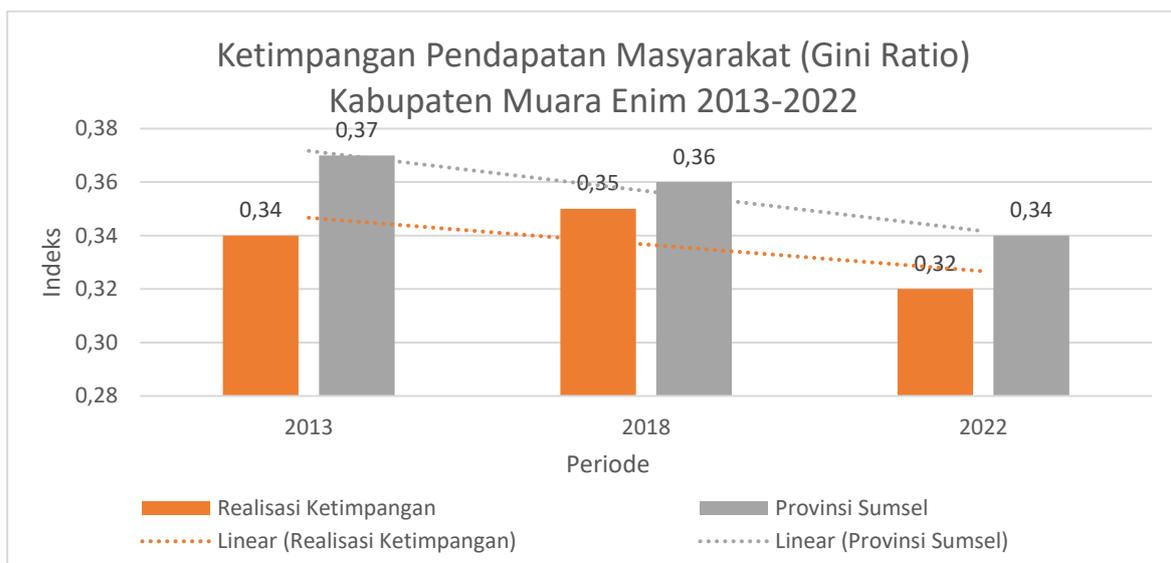
Tabel 3. 7. Pertumbuhan Ekonomi Sektoral Kabupaten Muara Enim Tahun 2015-2022

Sektor	2015 (data awal)	2020	2022 (data termutakhir)
A. Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	11,39	10,09	5,68
B. Pertambangan dan Penggalian	55,95	51,66	72,6
C. Industri Pengolahan	13,35	16,21	9,07
D. Pengadaan Listrik dan Gas	0,08	0,17	0,1
E. Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	0,02	0,03	0,01
F. Konstruksi	5,62	5,67	3,07
G. Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	6,06	8,44	5
H. Transportasi dan Pergudangan	1,26	1,47	0,93
I. Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	0,45	0,59	0,34
J. Informasi dan Komunikasi	0,62	0,8	0,46
K. Jasa Keuangan	0,6	0,57	0,31
L. Real Estate	0,98	1,17	0,65
M,N. Jasa Perusahaan	0,01	0,02	0,01
O. Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	1,56	1,18	0,66
P. Jasa Pendidikan	1,36	1,2	0,67
Q. Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	0,42	0,45	0,25
R,S,T,U. Jasa Lainnya	0,27	0,3	0,16
PDRB	100	100	100
PDRB TANPA MIGAS	89,3	91,53	95,3

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

3.1.3.2. Gini Rasio

Berdasarkan Gambar 3.5, Gini Ratio berada pada angka 0,34, kemudian pada tahun 2018 naik menjadi 0,35. Pada tahun 2022, Indeks Gini berkurang 0,2 menjadi 0,32. Terdapat beberapa permasalahan yang mempengaruhi Indeks Gini di Kabupaten Muara Enim seperti perbedaan potensi sumber daya alam di wilayah sehingga menjadi kesenjangan pendapatan. Hal ini dikarenakan lebih dari 50% pendapatan ditopang oleh pertambangan dan penggalian. Sedangkan mayoritas masyarakat Kabupaten Muara Enim dari sektor pertanian. Sehingga, apabila mengandalkan dari kontribusi pertanian belum bisa mendongkrak Indeks Gini secara signifikan. Untuk itu, perlu dilakukan kajian potensi di masing-masing wilayah di Kabupaten Muara Enim sehingga dapat mengurangi ketimpangan yang terjadi pada masyarakat.



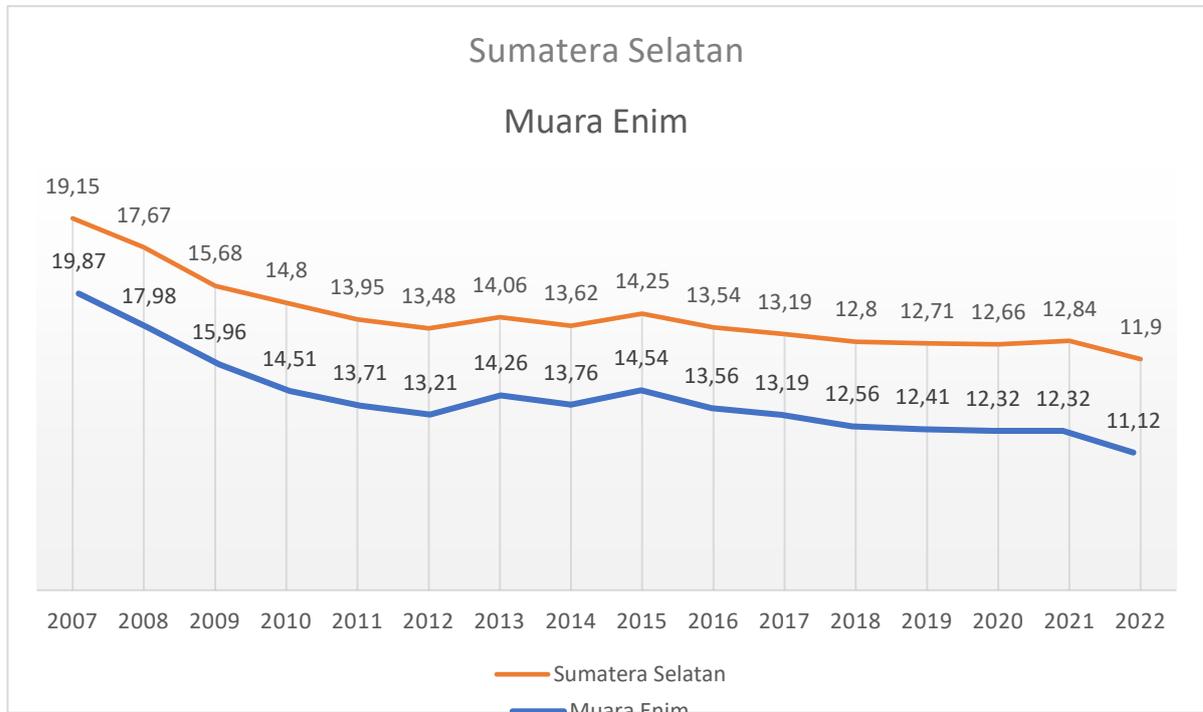
Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 5. Indikator Indeks Gini Kabupaten Muara Enim Tahun 2013-2022

3.1.3.3. Kemiskinan

Kemiskinan menjadi salah satu fokus utama Kabupaten Muara Enim. Selama tahun 2007 sampai dengan 2022 tingkat kemiskinan Kabupaten Muara Enim telah menurun sebesar 8,75%. Pada saat yang sama penurunan perkembangan kemiskinan di Provinsi lebih baik yaitu sebesar 7,25%. Namun pada tahun 2022

perkembangan kemiskinan di Kabupaten Muara Enim sebesar 11,12% atau sedikit lebih baik dari pada Provinsi yang sebesar 11,9%.



Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Gambar 3. 6. Perkembangan Tingkat Kemiskinan Kabupaten Muara Enim dan Provinsi Sumatera Selatan Tahun 2007-2022

Persoalan kemiskinan tidak hanya melihat berapa jumlah dan persentase penduduk miskin, akan tetapi penting pula melihat dimensi lainnya yaitu tingkat kedalaman dan keparahan kemiskinan. Program yang dilakukan selain mampu mengurangi dan memperkecil jumlah penduduk miskin juga berupaya untuk mengurangi tingkat kedalaman dan keparahan kemiskinan.

Tabel 3. 8. Sepuluh Indikator Kemiskinan Kabupaten Muara Enim Tahun 2018-2022

Indikator	2018 (data awal)	2019	2020	2021	2022 (data termutakhir)
Garis Kemiskinan (Rupiah)	353.012	367.761	390.342	405.782	426.216
Indeks Kedalaman Kemiskinan	1,91	2,10	1,94	1,66	1,72
Indeks Keparahan Kemiskinan	0,44	0,47	0,43	0,32	0,41

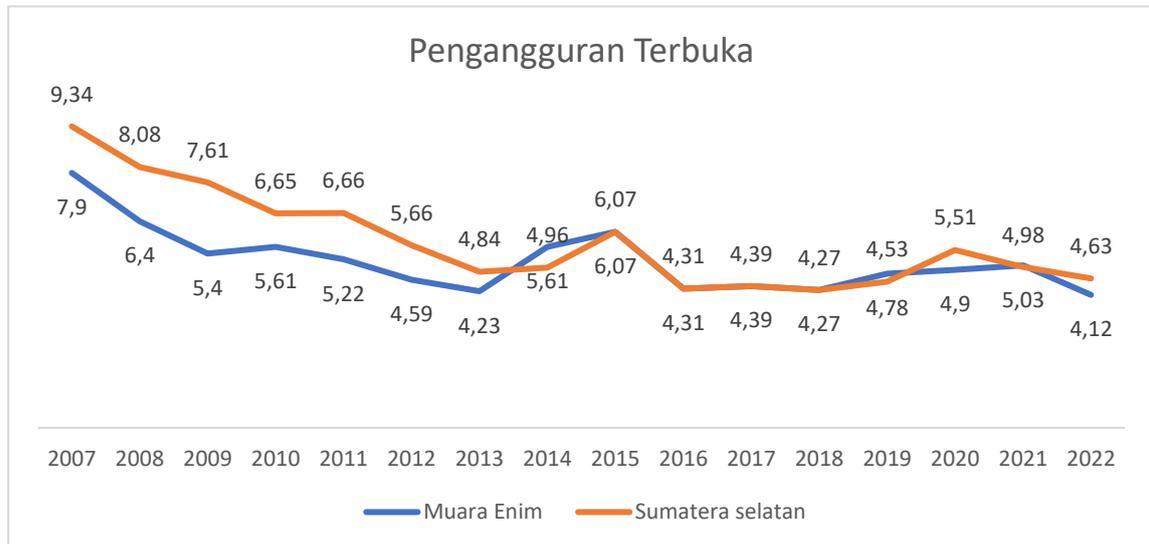
Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Garis kemiskinan merupakan representasi dari jumlah rupiah minimum yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan pokok minimum makanan yang setara dengan 2100 kilokalori per kapita per hari dan kebutuhan pokok bukan makanan. Berdasarkan Tabel 2.9, Garis Kemiskinan Kabupaten Muara Enim tahun 2018 sebesar Rp 353.012, meningkat mencapai Rp.426.216 pada tahun 2022. Sementara itu, indeks kedalaman kemiskinan (rata-rata kesenjangan pengeluaran penduduk miskin terhadap garis kemiskinan) sudah menunjukkan penurunan pada tahun 2018 sebesar 1,91 menjadi 1,72 pada tahun 2022. Penurunan ini menunjukkan tingkat kesejahteraan sudah mulai membaik. Indeks keparahan kemiskinan mengindikasikan penyebaran pengeluaran diantara penduduk miskin, ini bermakna semakin kecil nilai indeks keparahan kemiskinan, distribusi pendapatan diantara masyarakat miskin semakin merata. Data menunjukkan indeks keparahan kemiskinan semakin menurun, pada tahun 2018 sebesar 0,44 menjadi 0,41 pada tahun 2022.

3.1.3.4. Tingkat Pengangguran Terbuka

Angka pengangguran terbuka Kabupaten Muara Enim dan Provinsi Sumatera Selatan pada periode 2007-2022 menunjukkan tren menurun yang signifikan. Perkembangan pengangguran terbuka di Kabupaten Muara Enim berhasil diturunkan dari 7,9% pada tahun 2007 menjadi 4,12% tahun 2022. Lonjakan tingkat pengangguran sempat terjadi pada tahun 2015 dan 2020. Namun penanggulangan tingkat pengangguran dapat teratasi pada tahun berikutnya

ditunjukkan oleh tren yang mulai melandai dengan angka pengangguran sebesar 4,12% pada tahun 2022.



Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

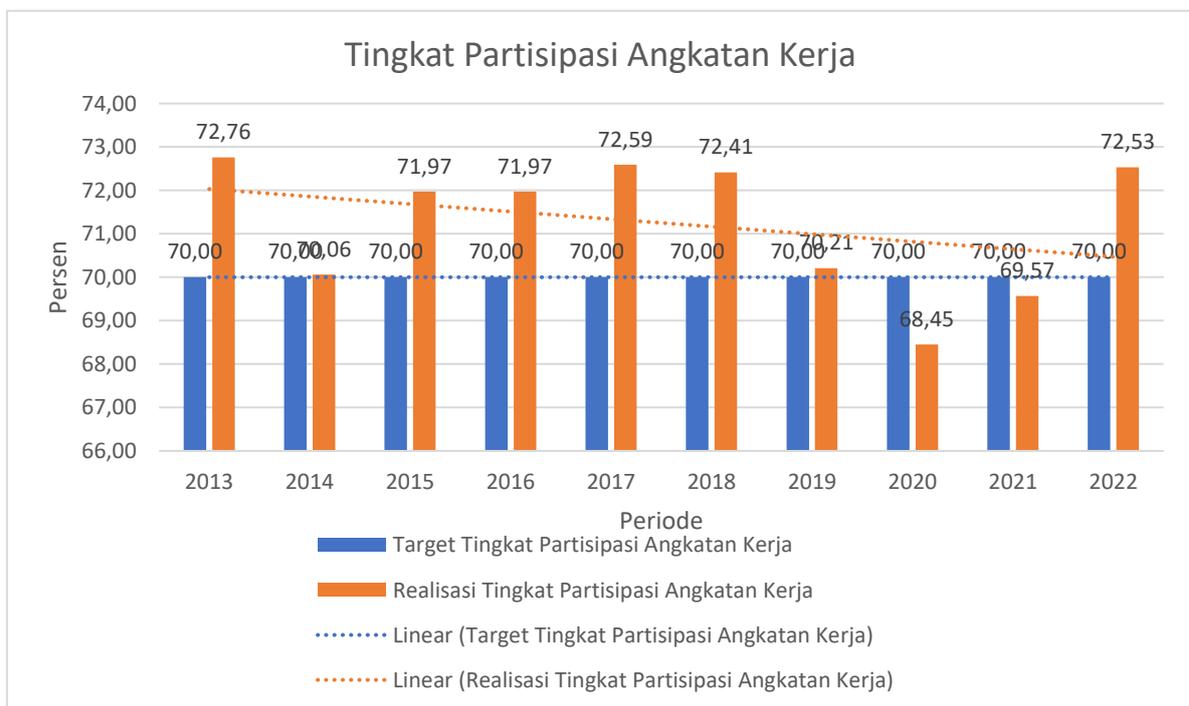
Gambar 3. 7. Perkembangan Tingkat Pengangguran Terbuka Kabupaten Muara Enim dan Provinsi Sumatera Selatan Tahun 2007-2022

3.1.3.5. Ketenagakerjaan

Tingkat partisipasi angkatan kerja (TPAK) adalah rasio jumlah angkatan kerja terhadap penduduk usia kerja. TPAK Kabupaten Muara Enim adalah rasio keseluruhan jumlah angkatan kerja di Kabupaten Muara Enim terhadap jumlah penduduk Kabupaten Muara Enim berusia 15 tahun keatas pada suatu tahun tertentu. TPAK mencerminkan besarnya persentase penduduk usia kerja yang aktif secara ekonomi di Kabupaten Muara Enim. Semakin tinggi TPAK, semakin tinggi pula potensi tenaga kerja yang tersedia untuk memproduksi barang dan jasa. Hasil dari pengukuran Angka Partisipasi Angkatan Kerja sebagai indikator dalam RPJPD Kabupaten Muara Enim tahun 2005-2025 disajikan pada Gambar 2.43 dalam capaian pada empat periode, yang disandingkan dengan angka target yang telah ditetapkan.

Tren TPAK Kabupaten Muara Enim menunjukkan penurunan selama periode 2013-2022. Angka partisipasi angkatan kerja pada tahun 2013-2022 menunjukkan bahwa dari 100 penduduk berusia kerja di Kabupaten Muara Enim, terdapat 68-72

penduduk yang potensial untuk mengisi lapangan kerja. Pada akhir periode II, realisasi TPAK mencapai 72.76 persen dengan target sebesar 70 persen. Akhir periode III tahun 2018, menunjukkan realisasi yang memenuhi target yaitu sebesar 72.41 dengan target sebesar 70 persen. Periode IV tahun 2022, realisasi memenuhi target yaitu meraih 72.53 persen. Angka realisasi tersebut tidak sebesar akhir periode II. Sektor-sektor seperti manufaktur, pertambangan, dan energi mengalami penurunan permintaan karena pandemi COVID-19 meruntuhkan rantai pasokan global dan aktivitas ekonomi secara keseluruhan. Ini berarti bahwa banyak pekerja di Muara Enim, yang mungkin bekerja di industri-industri ini, mengalami pemotongan jam kerja atau bahkan kehilangan pekerjaan. Banyak usaha kecil dan menengah di Muara Enim dan seluruh Indonesia terpaksa tutup akibat penurunan pendapatan akibat pembatasan dan perubahan perilaku konsumen. Ini juga berdampak pada tingkat partisipasi tenaga kerja karena pekerja di sektor ini kehilangan pekerjaan.



Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 8. Target dan Capaian Indikator Angka Partisipasi Angkatan Kerja dalam RPJPD

Pencari kerja yang ditempatkan mengacu pada individu yang berhasil menemukan pekerjaan atau ditempatkan dalam pekerjaan setelah melakukan upaya pencarian pekerjaan. Istilah ini digunakan untuk menggambarkan pencari kerja yang berhasil mendapatkan pekerjaan, baik secara mandiri maupun melalui bantuan lembaga atau program penempatan kerja. Jika seseorang berhasil menemukan pekerjaan, maka ia dianggap sebagai pencari kerja yang ditempatkan. Tabel 3.9 menunjukkan data penempatan tenaga kerja masyarakat Kabupaten Muara Enim. Berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat bahwa pada tahun 2022 terdapat 1.275 penempatan tenaga kerja dalam negeri dan 34 penempatan tenaga kerja ke luar negeri.

Tabel 3. 9. Penempatan Tenaga Kerja di Kabupaten Muara Enim Tahun 2022

No	Sektor Penempatan Tenaga Kerja	Laki-Laki	Perempuan	Total
1	Penempatan Tenaga Kerja Dalam Negeri	1.144	131	1.275
2	Penempatan Tenaga Kerja Ke Luar Negeri	15	19	34
3	Penempatan Tenaga Kerja Penyandang Disabilitas	1	2	3
4	Penempatan Tenaga Kerja Mandiri (Tkm)	280	0	280
5	Penempatan Tenaga Kerja Instansi Pemerintah	178	509	687
6	Penempatan Tenaga Kerja Bursa Kerja Khusus (Bkk)	124	52	176

Sumber: SISTER Kabupaten Muara Enim, 2023

3.1.4. Gambaran Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah

3.1.4.1. Pertumbuhan Koperasi Aktif

Undang-undang No. 25 tahun 1992 Pasal 4 menyatakan bahwa koperasi memiliki fungsi dan peranan antara lain mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota dan masyarakat, berupaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia, memperkokoh perekonomian rakyat, mengembangkan perekonomian nasional, serta mengembangkan kreativitas dan jiwa berorganisasi bagi pelajar bangsa. Hasil dari koperasi aktif indikator dalam RPJPD Kabupaten Muara Enim

tahun 2005-2025 disajikan pada Gambar 3.9 dalam capaian pada empat periode, yang disandingkan dengan angka target yang telah ditetapkan.



Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 9. Target dan Capaian Indikator Koperasi Aktif dalam RPJPD

Peranan koperasi dalam perekonomian Indonesia adalah: (1) sebagai alat pendemokrasi ekonomi; (2) sebagai alat perjuangan ekonomi untuk mempertinggi kesejahteraan rakyat; (3) membantu pemerintah dalam mengelola cabang-cabang produksi yang tidak menguasai hajat hidup orang banyak; (4) sebagai soko guru perekonomian nasional Indonesia (tiang utama pembangunan ekonomi nasional); dan (5) membantu pemerintah dalam meletakkan fondasi perekonomian nasional yang kuat dengan menjalankan prinsip-prinsip koperasi Indonesia. Untuk memenuhi tujuan tersebut, maka koperasi harus berstatus aktif. Berdasarkan Gambar 2.48, menunjukkan koperasi yang berstatus aktif mengalami penurunan. Artinya indikator persentase koperasi aktif yang di targetkan pemerintah Kabupaten Muara Enim belum optimal tercapai. Pada periode III tahun 2018, realisasi koperasi yang aktif mencapai 1,83%, telah mencapai target yang ditentukan sebesar 1.83 persen. Pada akhir periode IV realisasi mencapai 1.05 persen, realisasi tersebut telah mencapai target yang ditentukan sebelumnya yaitu sebesar 1.05. Adanya keterbatasan dalam data koperasi aktif menyebabkan kurangnya realisasi dan target di periode kedua.

3.1.4.2. BPR Aktif

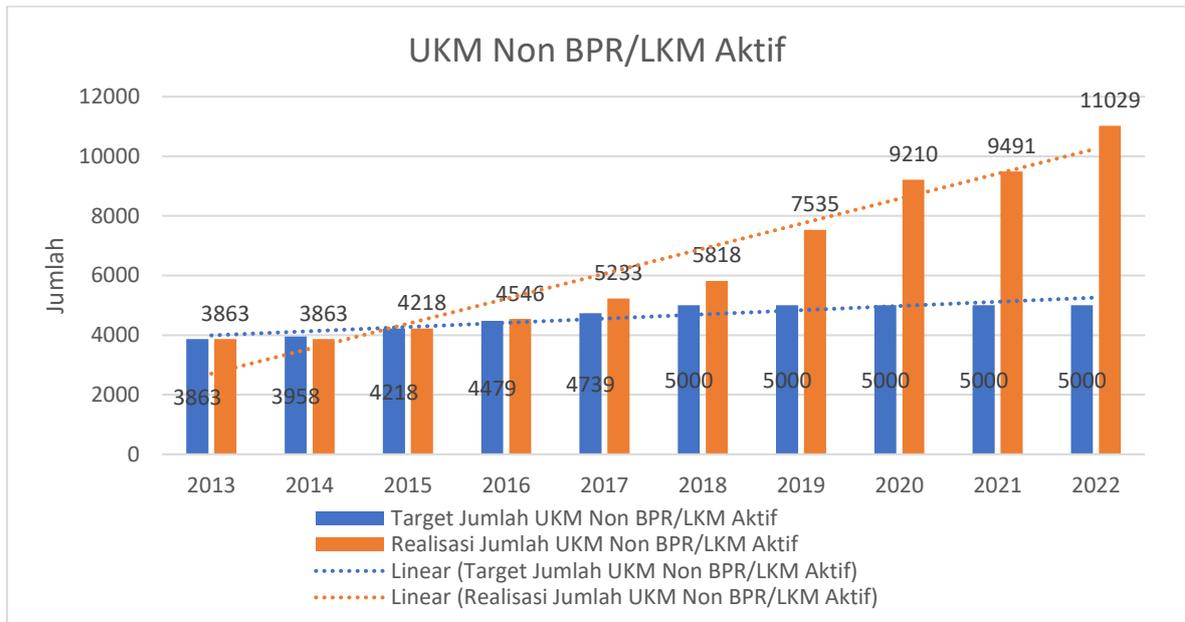
Selain koperasi, lembaga ekonomi yang ada di daerah yaitu Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang berperan sebagai lembaga finansial yang mengambil peran bank dengan menerima simpanan dalam wujud deposito berjangka, tabungan, dan/atau bentuk lain yang setara, serta mengalokasikan dana atau memberikan kredit kepada warga dalam beragam bentuk usaha, termasuk Usaha Kecil Menengah (UKM). Oleh karena itu, BPR memiliki peranan penting dalam memberikan dorongan dan kemajuan pada bisnis masyarakat dan juga dalam pengembangan usaha, terutama karena cenderung berada dalam kedekatan geografis dengan tempat tinggal masyarakat yang memerlukan dukungan finansial.

Perkembangan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) di wilayah Kabupaten Muara Enim memiliki potensi sebagai penunjuk perkembangan aktivitas ekonomi yang berhubungan dengan masyarakat setempat. Oleh karena itu, pengembangan BPR dijadikan sebagai salah satu fokus dalam upaya mengembangkan ekonomi berbasis sumber daya lokal. Namun, baru pada tahun 2016 tujuan ini berhasil dicapai. Sehingga, pada akhir periode III tahun 2018, realisasi BPR telah mencapai target yaitu berdirinya satu BPR di Kabupaten Muara Enim. Begitupun pada akhir periode IV tahun 2022, terdapat satu BPR.

3.1.4.3. UKM Non BPR/ LKM Aktif

Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) diharapkan mampu merangsang pertumbuhan ekonomi di suatu wilayah serta menciptakan peluang pekerjaan baru bagi penduduk sekitarnya. UKM merupakan bentuk pengembangan ekonomi yang berakar pada masyarakat dan tidak bisa dicapai hanya melalui pendekatan pertumbuhan semata. Pengalaman masa lampau mengindikasikan bahwa kebijakan yang hanya berfokus pada pertumbuhan cenderung menghasilkan kesenjangan sosial. UKM menjadi salah satu fondasi penting dalam mendorong kemajuan ekonomi di Indonesia. Di Kabupaten Muara Enim, pertumbuhan UKM tergantung pada dukungan perbankan dalam menyediakan kredit kepada pelaku UKM. Data dari Bank Indonesia menunjukkan bahwa setiap tahun, pemberian kredit kepada UKM semakin meningkat. Hal ini mencerminkan komitmen Pemerintah untuk mendukung para pelaku UKM dalam memberikan kontribusi positif bagi

perkembangan ekonomi di wilayah tersebut. Hasil dari pengukuran UKM non BPR/LKM Aktif Kabupaten Muara Enim tahun 2005-2025 disajikan pada Gambar 3.10 dalam capaian pada empat periode, yang disandingkan dengan angka target yang telah ditetapkan.



Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 10. Target dan Capaian Indikator UKM non BPR/LKM Aktif dalam RPJPD Kabupaten Muara Enim Tahun 2005-2025

Berdasarkan Gambar 3.10, perkembangan jumlah UKM menunjukkan tren yang positif. Pada akhir periode II tahun 2013, realisasi UKM non BPR aktif telah mencapai realisasi yaitu mencapai 3863 UKM. Akhir periode III tahun 2018, realisasi UKM telah melampaui target, dengan realisasi sebesar 5818 UKM sedangkan target 5000 UKM. Pada 2022, akhir periode IV, realisasi UKM sebesar 11029, dengan target 5000 UKM. Angka realisasi tahun 2022 menunjukkan kenaikan hampir dua kali lipat dari periode sebelumnya. Keadaan tersebut cukup membanggakan bagi pemerintah Kabupaten Muara Enim dimana keberhasilan tersebut tidak terlepas dari upaya dan program kerja Pemkab. Semakin banyak jumlah UKM non BPR/LKM akan menunjukkan semakin besar kapasitas pelayanan pendukung yang dimiliki daerah dalam meningkatkan ekonomi daerah melalui UKM.

3.1.5. Pertanian

Produktivitas pertanian menjadi isu dalam pembangunan global saat ini. Kabupaten Muara Enim memiliki potensi pangan yang sangat besar. Luas lahan pertanian mencapai ± 125 ribu hektar, dengan komoditas unggulan berupa tanaman padi, palawija, dan perkebunan. Luas panen tanaman pangan padi di Kabupaten Muara Enim mencapai 12.198,51 hektar pada 2022, meningkat sebesar 3.65 persen dari tahun sebelumnya yang seluas 11.767,93 hektar pada 2021.

Data produktivitas tanaman pangan dan palawija Kabupaten Muara Enim menunjukkan sebagian besar komoditas mengalami pertumbuhan produktivitas yang positif dari tahun 2021 ke 2022. Komoditi yang mengalami pertumbuhan produktivitas yang cukup tinggi adalah komoditi Kacang Hijau yaitu sebesar 70,5% dari tahun 2021 ke 2022. Sementara, komoditi Ubi Kayu mengalami produktivitas yang negatif terbesar yaitu sebesar -10,5% persen.

Tabel 3. 10. Produktivitas Tanaman Pangan dan Palawija di Kabupaten Muara Enim (kuintal/hektar), 2018-2022

Komoditi	2018	2019	2020	2021	2022	Pertumbuhan (%)
Padi	45,28	46,7	48,92	49,31	49,65	0,69
Jagung	49,56	50,73	79,50	48,65	54,94	12,91
Kedelai	14,88	9,46	15,97	15,94	0,00	-100
Kacang Tanah	16,10	16,31	15,23	13,59	15,71	15,6
Kacang Hijau	8,96	6,07	3,96	3,66	6,24	70,5
Ubi Kayu	305,93	355,30	398,27	354,33	317,16	- 10,5
Ubi Jalar	194,76	140,55	254,91	255,83	240,95	-5,8

Sumber: BPS Provinsi Sumatera Selatan, 2023

Tanaman pangan utama seperti padi memiliki produktivitas mencapai 49,65 kuintal/hektar pada tahun 2022, meningkat dari tahun sebelumnya yang mencapai 49,31 kuintal/hektar pada 2021. Angka ini relatif masih lebih rendah dibandingkan Provinsi yang mencapai 54,06 kuintal/hektar pada 2022. Sementara itu, pertumbuhan produktivitas tanaman palawija pada tahun 2022 seperti komoditi

Jagung tumbuh positif (12,91%); Kedelai tumbuh negatif (-100%); Kacang Tanah tumbuh positif (15,6%); Kacang Hijau tumbuh positif (70,5%); Ubi Kayu tumbuh negatif (-10,5%); dan Ubi Jalar tumbuh negatif (-5,8%).

Tabel 3. 11. Produksi Tanaman Pangan dan Palawija di Kabupaten Muara Enim (Ton)

Komoditi	2018	2019	2020	2021	2022	Pertumbuhan (%)
Padi	84.206,44	83.125,84	51.866,22	47.035,46	55.650,55	18,3
Jagung	11.607,00	5.940,00	17.678,01	5.657,71	4.523,91	20
Kedelai	125,00	53,00	4,79	3,19	0,00	-100
Kacang Tanah	169,00	212,00	147,74	146,79	139,01	-5,3
Kacang Hijau	60,00	37,00	38,00	27,10	34,00	25,4
Ubi Kayu	12.115,00	20.039,00	18.527,58	14.810,93	10.431,32	-29,5
Ubi Jalar	1.636,00	1.546,00	3.415,82	3.172,30	4.973,13	56,7

Sumber: BPS Sumatera Selatan, 2023

Berdasarkan Tabel 3.11 dapat diketahui bahwa produktivitas pertanian tidak berjalan linier terhadap produksi yang dihasilkan, seperti pertumbuhan produktivitas kacang tanah pada tahun 2021 hingga 2022 mengalami pertumbuhan positif namun pertumbuhan produksi di tahun yang sama bertumbuh negatif. Hal yang serupa juga terjadi pada pertumbuhan produktivitas ubi jalar pada tahun 2021 hingga 2022 mengalami pertumbuhan negatif, namun di tahun yang sama mengalami pertumbuhan positif dalam hal produksi

Terdapat dua kategori lahan tanaman pangan yaitu lahan Tegal/Kebun dan lahan Ladang/Huma. Luas lahan tanaman pangan di Kabupaten Muara Enim dalam rentang waktu tahun 2018 hingga 2020 menunjukkan tren yang menurun. Pada tahun 2018, luas lahan Tegal/Kebun tercatat sebesar 31.291 hektar, dan luas lahan Ladang/Huma sebesar 24.095 hektar. Namun, dalam dua tahun berikutnya terjadi penurunan. Pada tahun 2019, luas lahan Tegal/Kebun sedikit menurun menjadi 31.290 hektar, dan lahan Ladang/Huma tetap berada di angka 24.095 hektar.

Penurunan yang lebih banyak terjadi pada tahun 2020, di mana luas lahan Tegal/Kebun turun menjadi 26.143,1 hektar dan luas lahan Ladang/Huma menjadi 20.292,5 hektar.

Seiring dengan penurunan luas lahan tanaman pangan, luas panen padi di Kabupaten Muara Enim juga mengalami penurunan dari tahun 2018 sampai tahun 2023 dengan rata-rata penurunan 6,89 persen. Tahun 2018 luas panen padi sebesar 18.082 hektar, turun menjadi 11.528 hektar pada tahun 2023. Rata-rata luas panen padi di Kabupaten Muara Enim tahun 2018 sampai tahun 2023 sebesar 14.360 hektar.

Tren penurunan ini kemungkinan besar disebabkan oleh beberapa faktor, seperti alih fungsi lahan pertanian menjadi kawasan penggalian atau pertambangan, kawasan pemukiman atau industri, perubahan iklim yang memengaruhi produktivitas lahan, serta kebijakan pertanian yang mungkin tidak mendukung keberlanjutan lahan-lahan tersebut. Dampak dari penurunan luas lahan ini dapat menyebabkan penurunan produksi pangan, yang dapat memengaruhi ketahanan pangan serta meningkatkan ketergantungan pada impor pangan. Penurunan lahan juga dapat menyebabkan hilangnya mata pencaharian bagi para petani yang bergantung pada lahan tersebut.

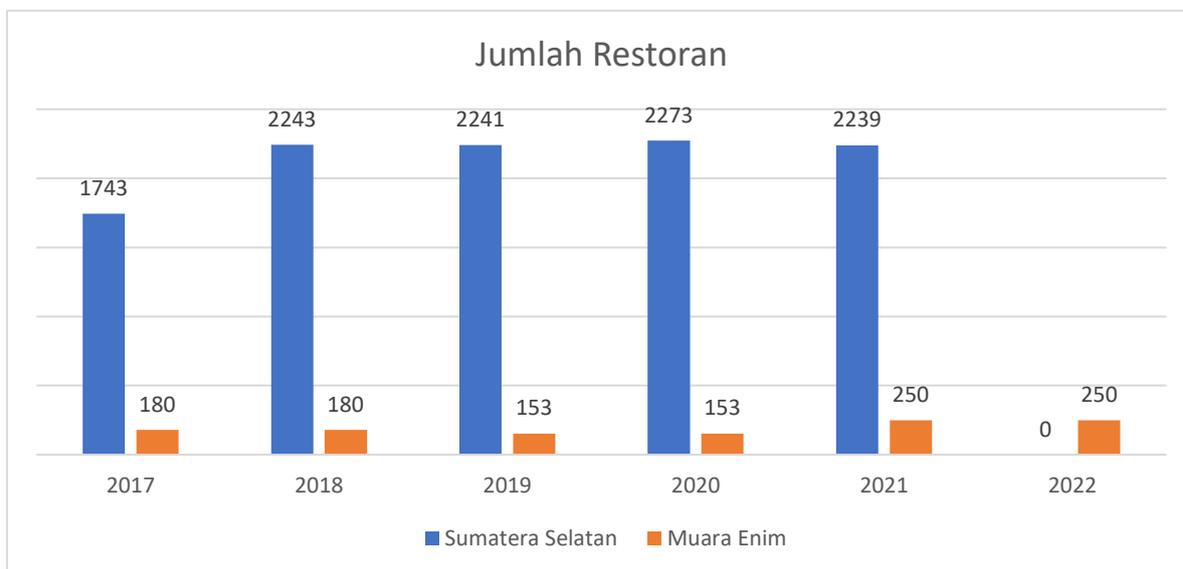
3.1.6. Daya Saing Ekonomi Daerah

3.1.6.1. Jumlah Restoran atau Rumah Makan

Pajak restoran merupakan bagian dari pajak daerah, yang mana semuanya terdapat dalam Pendapatan Asli Daerah. Pendapatan Asli Daerah merupakan salah satu sumber pembiayaan pemerintah dan pembangunan daerah yang akan digunakan untuk membiayai kegiatan pemerintah dan pembangunan daerah yang bersangkutan. Pajak restoran sebagai salah satu penyumbang pendapatan daerah sangat potensi untuk ditingkatkan mengingat peran pajak restoran ini dalam peningkatan PAD.

Jumlah rumah makan atau restoran di Kabupaten Muara Enim selama periode 2017 hingga 2022 mengalami variasi. Pada tahun 2017 dan 2018, jumlah restoran tetap sebesar 180, namun kemudian mengalami penurunan menjadi 153 pada tahun 2019 dan 2020. Pada tahun 2021, jumlah restoran meningkat menjadi 250

dan tetap stabil pada tahun 2022. Sementara itu, untuk Kabupaten Sumatera Selatan secara keseluruhan, jumlah rumah makan atau restoran cenderung stabil dari tahun 2017 hingga 2021, yakni sekitar 2.200 hingga 2.300 restoran, namun data untuk tahun 2022 belum tersedia.



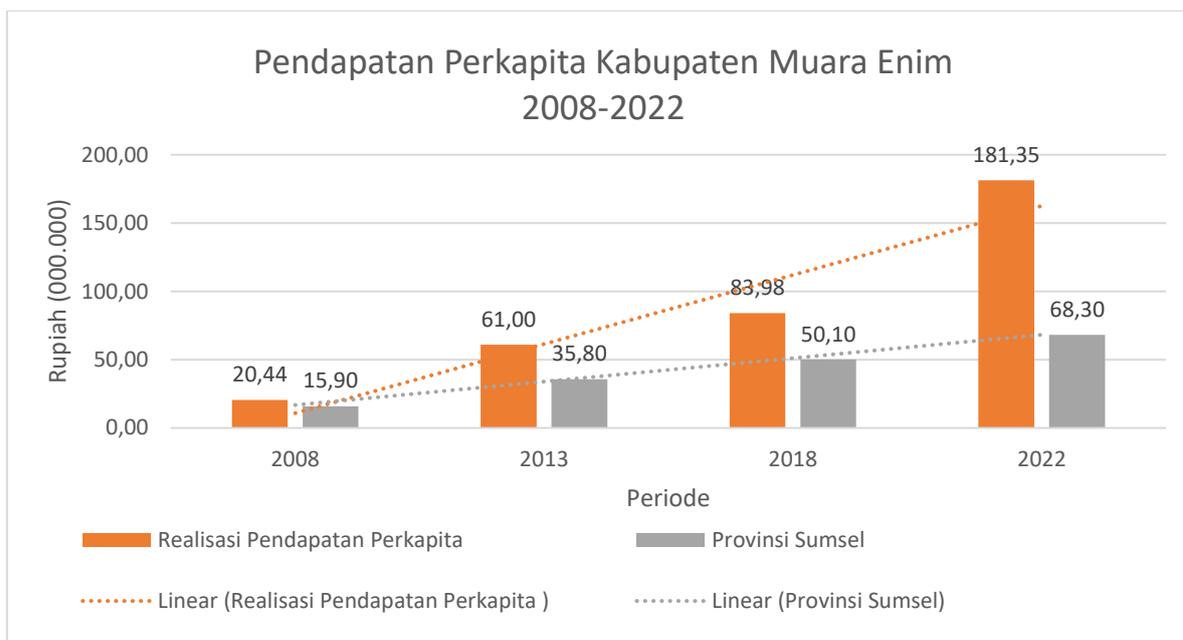
Sumber: BPS Muara Enim, 2023

Gambar 3. 11. Jumlah Restoran di Kabupaten Muara Enim Tahun 2017-2022

3.1.6.2. Pendapatan Perkapita

Hasil dari pengukuran Pendapatan Perkapita Kabupaten Muara Enim tahun 2008-2025 disajikan pada Gambar 3.12 dalam capaian pada empat periode. Selain itu, sebagai pembandingan disandingkan juga dengan capaian indikator tersebut di tingkat Provinsi Sumatera Selatan. Seperti halnya pada indikator pertumbuhan ekonomi, indikator pendapatan perkapita yang menggambarkan daya beli masyarakat Kabupaten Muara Enim juga menunjukkan tren yang selaras. Selama periode 2008-2022, pendapatan perkapita terus mengalami peningkatan yang konsisten sejak awal periode 2008 hingga 2022 yang mencapai 181.352 juta rupiah pertahun atau sebesar lebih kurang 15 juta rupiah per bulan. Kondisi ini menunjukkan bahwa produktivitas ekonomi Kabupaten Muara Enim terus meningkat, dan dukungan dari membaiknya harga dan pasar batubara, serta perkembangan produksi dan harga jual beberapa komoditi perkebunan unggulan yang menjadi mata pencaharian utama penduduk Kabupaten Muara Enim.

Tantangan yang harus diatasi adalah meningkatkan percepatan pertumbuhan PDRB di atas rata-rata pertumbuhan penduduk. Jika dikomparasi dengan Provinsi Sumatera Selatan, maka terlihat bahwa besaran dan tren pendapatan perkapita Kabupaten Muara Enim lebih besar bila dibandingkan dengan besaran pendapatan perkapita Provinsi Sumatera Selatan sebesar 68,3 Juta rupiah pertahun dan besaran pendapatan perkapita Indonesia yang sebesar 71 juta rupiah pertahun.



Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 12. Pendapatan Perkapita Kabupaten Muara Enim Tahun 2008-2022

Perbaikan kinerja ekonomi tahun 2022 di Kabupaten Muara Enim terutama ditopang oleh beberapa sektor lapangan usaha terutama terjadi peningkatan pada sektor pertambangan dan penggalian serta industri pengolahan. Serta aktivitas masyarakat yang kembali normal juga mendorong kegiatan konsumsi dan peningkatan sektor perdagangan dan eceran. Data menunjukkan PDRB harga berlaku tahun 2010 sebesar Rp.21.696.028,64 meningkat menjadi sebesar Rp.113 167 464,75 pada tahun 2022. PDRBHK pada tahun yang sama juga meningkat sebesar Rp.21 696 028,64 menjadi Rp.47 970 369,94.

Tabel 3. 12. Perkembangan PDRB Harga Berlaku & Harga Konstan 2010 di Kabupaten Muara Enim

Tahun	PDRB (Juta Rupiah)	
	Harga Berlaku	Harga Konstan 2010
2010	21.696.028,64	21.696.028,64
2015	40.934.375,33	31.254.503,42
2020	57.493.553,19	41.594.539,56
2022	113.167.464,75	47.970.369,94

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Lapangan usaha di Kabupaten Muara Enim selama tahun 2020- 2022 yaitu sektor primer rata-rata sebesar 68,87 persen, sektor sekunder sebesar 24,84 persen, dan sektor tersier sebesar 6,08 persen. Sektor primer didukung oleh sektor pertambangan dan penggalan, dan sektor pertanian, kehutanan dan perkebunan. Walaupun sektor primer mengalami kenaikan namun penurunan terjadi pada kontribusi pertanian kehutanan, dan perikanan. Kondisi ini perlu menjadi perhatian karena akan mengganggu ketersediaan pangan di masa yang akan datang.

Tabel 3. 13. PDRB Atas Dasar Harga Berlaku menurut Lapangan Usaha di Kabupaten Muara Enim Tahun 2020-2022

No	Sektor	2020	2021	2022
1	Primer	61,75	66,56	78,31
2	Sekunder	30,52	26,74	17,25
3	Tersier	7,55	6,37	4,34

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023 (diolah)

Data struktur ekonomi berdasarkan pertumbuhan ekonomi sektoral menunjukkan kontribusi sektor pertambangan tetap mengalami kenaikan cukup tajam dari sebesar 55,95 persen tahun 2015 menjadi 72,6 persen pada tahun 2022. Namun kenaikan tersebut tidak diikuti dengan sektor lainnya, seperti sektor manufaktur mengalami penurunan dari 25,13 persen tahun 2015 menjadi 17,25 persen pada tahun 2022, sektor jasa dan lainnya, sektor jasa menurun dari 7,53 persen menjadi 4,44 persen sedangkan sektor lainnya juga menurun dari 11,39 persen menjadi 5,68 persen. Dengan demikian, struktur ekonomi di masa yang akan datang tetap cenderung berfokus pada sektor pertambangan.

Tabel 3. 14. Struktur Ekonomi Kabupaten Muara Enim Tahun 2015-2022

Struktur Ekonomi % PDRB Muara Enim				
	2015			2022
Pertambangan	55,95			72,6
Manufaktur	25,13			17,25
Jasa-jasa	7,53			4,44
Lainnya	11,39			5,68

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023 (diolah)

PDRB per kapita Kabupaten Muara Enim atas dasar harga konstan 2010 pada tahun 2011-2022 secara persentase mengalami penurunan. Pada tahun 2010 persentase PDRB ADHK 2010 sebesar 12,28 persen turun menjadi menjadi 8,39 persen pada tahun 2022. Tingkat persentase PDRB ADHK 2010 dapat menunjukkan bahwa kemampuan Kabupaten Muara Enim untuk menghasilkan nilai tambah ekonomi terus mengalami kemunduran.

Tabel 3. 15. PDRB ADHK 2010 Kabupaten Muara Enim Tahun 2011-2022

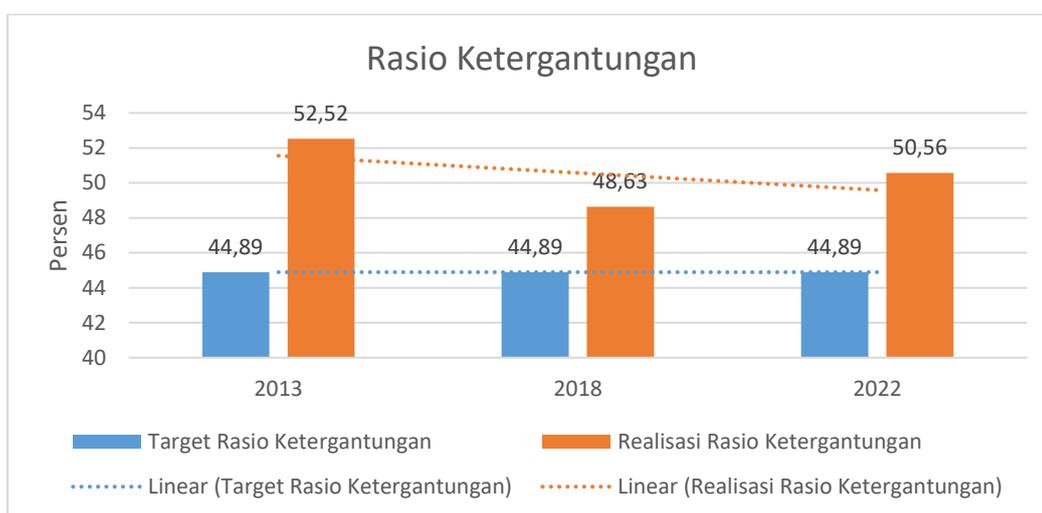
Lapangan Usaha	(Persen)			
	2011	2016	2021	2022
A. Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	5.01	4.21	2.00	3.02
B. Pertambangan dan Penggalian	18.51	7.15	8.86	12.35
C. Industri Pengolahan	3.10	5.64	3.05	0.36
D. Pengadaan Listrik dan Gas	20.26	31.20	6.11	2.78
E. Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	1.97	10.19	-1.59	2.14
F. Konstruksi	10.00	8.47	-0.17	1.82
G. Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	9.13	10.65	6.51	5.43
H. Transportasi dan Pergudangan	6.01	6.33	2.58	11.13
I. Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	8.85	11.24	6.10	5.13
J. Informasi dan Komunikasi	23.05	6.00	6.31	4.17
K. Jasa Keuangan	7.84	7.43	2.75	0.29
L. Real Estate	9.89	9.50	3.72	2.18
M,N. Jasa Perusahaan	8.93	6.77	1.47	4.27
O. Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	-5.50	3.94	4.28	3.12
P. Jasa Pendidikan	7.99	4.97	3.64	2.78
Q. Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	13.12	3.55	2.39	3.22
R,S,T,U. Jasa Lainnya	8.07	5.97	0.07	2.06
PRODUK DOMESTIK REGIONAL BRUTO	12.28	6.78	6.40	8.39

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

3.1.7. Daya Saing SDM

3.1.7.1. Rasio Ketergantungan

Rasio ketergantungan merupakan suatu ukuran yang menjelaskan mengenai beban yang harus ditanggung oleh pekerja. Rasio ini menghitung jumlah penduduk non produktif dan membaginya dengan jumlah penduduk produktif. Dari hasil perhitungan ini didapatkan berapa jumlah penduduk non produktif yang harus ditanggung oleh penduduk produktif. Hasil dari Rasio Ketergantungan sebagai indikator dalam RPJPD Kabupaten Muara Enim tahun 2005-2025 disajikan pada Gambar 2.64 dalam capaian pada empat periode, yang disandingkan dengan angka target yang telah ditetapkan.



Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 13. Target dan Capaian Indikator Rasio Ketergantungan dalam RPJPD

Semakin rendah angka ketergantungan selama periode 2013-2022 menunjukkan semakin baik kondisi ekonomi di Kabupaten Muara Enim. Dari Gambar 3.13, akhir periode II tahun 2013 menunjukkan realisasi sebesar 52,52 persen, angka tersebut melampaui target yang ditetapkan yaitu sebesar 44,89 persen. Akhir periode III tahun 2018 realisasi mencapai 48,63, melampaui target. Angka tersebut menunjukkan penurunan yang menunjukkan semakin rendahnya beban yang ditanggung penduduk yang produktif untuk membiayai penduduk yang belum produktif dan tidak produktif lagi. Tahun 2022, akhir periode IV, menunjukkan realisasi rasio ketergantungan mencapai 50.56 atau melebihi target. Faktor

pendukung menurunnya rasio ketergantungan yaitu sudah dilakukan program-program pengendalian angka kelahiran, pembatasan usia nikah, perbaikan kesehatan dan peningkatan pendapatan masyarakat. Sejak tahun 2019 sebanyak 3 (tiga) program pembangunan daerah yang dilaksanakan yaitu Program peningkatan kualitas dan produktivitas tenaga kerja, Program peningkatan kesempatan kerja, dan Program perlindungan dan pengembangan lembaga ketenagakerjaan.

3.1.7.2. Struktur Ekonomi

Dalam dua tahun terakhir, struktur ekonomi Kabupaten Muara Enim mengalami perubahan yang mencolok. Pada tahun 2020, sektor pertanian mendominasi kontribusi ekonomi dengan persentase mencapai 57,94%, sementara sektor industri dan jasa memiliki andil yang lebih kecil. Namun, pada tahun 2022, terjadi pergeseran signifikan. Kontribusi sektor pertanian menurun menjadi 52,29%, sedangkan sektor industri mengalami kenaikan yang mencolok dari 10,46% menjadi 15,46%. Meskipun sektor jasa juga mengalami peningkatan tipis menjadi 32,25%, perhatian khusus perlu diberikan pada peran sektor industri yang berkembang pesat.

Tabel 3. 16. Struktur Ketenagakerjaan (Persentase Total Tenaga Kerja)

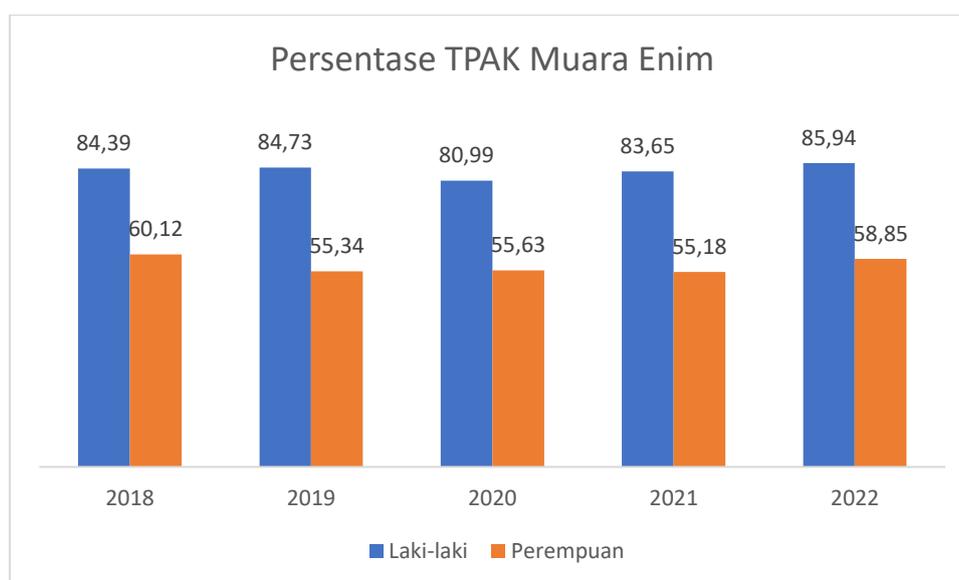
Sektor	2020	2022
Pertanian	57,94	52,29
Industri	10,46	15,46
Jasa	31,61	32,25

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Perubahan ini bisa menjadi indikasi diversifikasi ekonomi dan pertumbuhan sektor manufaktur lokal. Evaluasi lebih lanjut diperlukan untuk memahami dampak perubahan ini terhadap pembangunan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

TPAK laki-laki selama tahun 2018-2022 lebih flat dibandingkan TPAK perempuan yang lebih fluktuatif. Besaran TPAK laki-laki berkisar antara 84,39 poin dan 85,94 poin masih jauh lebih tinggi daripada TPAK perempuan pada kisaran

60,12 poin hingga 58,85 poin. TPAK perempuan tahun 2022 adalah 58,85 naik cukup signifikan yaitu sebesar 3,67 poin dibandingkan tahun 2021. Namun kenaikan poin tersebut masih tidak cukup untuk menyamai poin TPAK laki-laki yang pada tahun 2021 sebesar 83,65 poin dan meningkat menjadi 85,94 pada tahun 2022. Rendahnya TPAK perempuan mencerminkan bahwa perempuan yang tidak bekerja tidak memiliki insentif untuk mengurangi waktu yang dialokasikan pada sektor rumah tangga sehingga tidak menyukai masuk ke pasar kerja. Jika pun terjadi kenaikan upah minimum, kegiatan produksi rumahtangga masih dianggap lebih berharga. Kemungkinan lain hal ini karena dampak aktivitas membesarkan anak terhadap keputusan partisipasi. Umumnya di negara berkembang seperti Indonesia, termasuk Sumatera Selatan dan Muara Enim, banyak perempuan meninggalkan pasar kerja Ketika menikah dan mengurus anak.



Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim 2023

Gambar 3. 14. Perkembangan TPAK Laki-laki dan Perempuan di Kabupaten Muara Enim

3.1.8. Daya Saing Fasilitas/Infrastruktur Wilayah

Pada Peraturan Menteri Agraria dan Tata Ruang/ Kepala Badan Pertanahan Nasional Nomor 1 Tahun 2018 Tentang Pedoman Penyusunan Rencana Tata Ruang Wilayah Provinsi, Kabupaten dan Kota menyebutkan bahwa infrastruktur disebut dengan prasarana. Prasarana dikenal sebagai kelengkapan dasar fisik

suatu kawasan, wilayah atau kabupaten/kota. Dalam hal infrastruktur transportasi Kabupaten Muara Enim memiliki multimoda Jalan sebagai pintu gerbang yang dapat meningkatkan konektivitas dan aksestabilitas sehingga dapat meningkatkan peran Kabupaten Muara Enim dalam persaingan regional maupun internasional.

3.1.8.1. Infrastruktur Transportasi

Jalan merupakan prasarana angkutan darat yang penting untuk memperlancar kegiatan perekonomian. Pembangunan ekonomi yang semakin meningkat menuntut peningkatan pembangunan jalan untuk memudahkan mobilitas penduduk dan memperlancar arus lalu lintas barang dari satu daerah ke daerah lainnya. Panjang jalan kabupaten di seluruh wilayah Kabupaten Muara Enim tahun 2022 mencapai 1.407,15 km, meningkat dari tahun sebelumnya yang mencapai 1.400,68 km. Dari total jalan kabupaten yang ada, sepanjang 978,60 km atau 69,87 persen berupa jalan aspal, sepanjang 88,20 km atau 6,30 persen berupa jalan kerikil, 34,78 km atau 2,48 persen berupa jalan tanah, dan sisanya lainnya. Dari seluruh jalan kabupaten, kondisi jalan pada umumnya yaitu sepanjang 91,22 persen berada dalam kondisi baik, sepanjang 6,87 persen berada dalam kondisi sedang, namun masih ada 1,05 persen dalam kondisi rusak dan 0,87 persen dalam kondisi rusak berat.

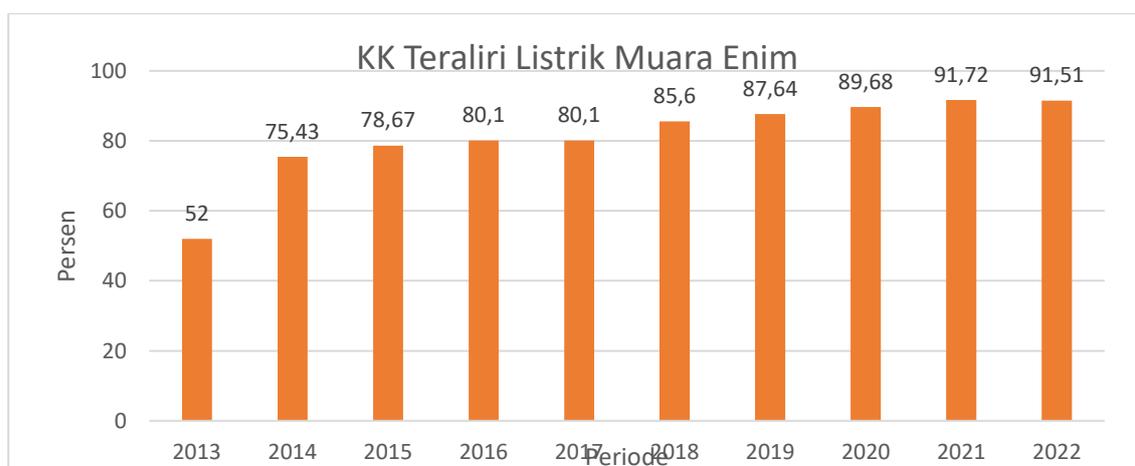
3.1.8.2. Infrastruktur Permukiman dan Perumahan

Rumah tinggal dapat dikategorikan ke dalam rumah yang layak huni apabila memenuhi beberapa kriteria kualitas rumah tempat tinggal seperti memiliki beberapa kriteria kualitas rumah tempat tinggal seperti memiliki lantai, dinding, dan atap yang memenuhi syarat serta mempunyai luas lantai yang mencukupi atau sebanding dengan banyaknya orang yang tinggal di dalamnya, termasuk fasilitas penerangan, air minum dan bersanitasi.

Berdasarkan hasil Susenas bulan Maret 2022, sebagian besar rumah tangga di Muara Enim atau lebih dari 99 persen dari total rumah tangga menempati tempat tinggal dengan jenis lantai terluas terbuat bukan dari tanah dan lainnya. Data tersebut memberi gambaran bahwa mayoritas rumah tangga di Kabupaten Muara Enim telah menempati tempat tinggal dengan jenis lantai yang layak.

Indikator lain yang digunakan untuk melihat kualitas perumahan untuk rumah tinggal adalah penggunaan atap dan dinding terluas. Dari hasil Susenas 2022 rumah tinggal dengan atap beton, genteng, asbes, seng, dan sirap (bukan ijuk) mencapai 93,42 persen atau mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya yakni 91,70 persen. Kondisi yang sama juga terjadi pada bangunan rumah tangga yang menggunakan dinding terluas bukan bambu/lainnya se-Muara Enim semakin membaik, dikarenakan mengalami peningkatan dari 98,86 persen pada tahun 2021 menjadi 99,31 persen tahun 2022 dan rata-rata rumah tangga di wilayah Muara Enim lebih kurang 93,42 persen sudah menggunakan atap dengan bahan yang baik yaitu bukan jerami, ijuk, daun-daunan, rumbia, dan lainnya. Pada tahun 2020 di Muara Enim sebanyak 23,75 persen rumah tangga menggunakan air leding dan air kemasan untuk minum. Jumlah tersebut mengalami peningkatan menjadi 28,75 persen di tahun 2022.

Fasilitas penerangan, persentase Kepala Keluarga (KK) teraliri listrik (rasio elektrifikasi) menunjukkan tren peningkatan. Pada tahun 2013 sebesar 52 persen, tahun 2018 mencapai 85,6 persen, dan 2022 sebesar 91,51 persen. Hal ini didorong oleh penambahan pelayanan jaringan listrik dari PLN, adanya dukungan dari pemerintah pusat yang konsisten terhadap pembangunan jaringan listrik dan peningkatan rasio elektrifikasi, Pembangunan jaringan listrik pedesaan, Pembangunan SHS (*Solar Home System*) pada daerah yang sulit dijangkau jaringan listrik.



Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 15. KK teraliri Listrik di Kabupaten Muara Enim Tahun 2013-2022

Pada Tahun 2019 terdapat 2 (dua) program pembangunan daerah yang dilaksanakan dalam mencapai target sasaran Meningkatkan pemanfaatan potensi sumber daya alam bagi masyarakat yaitu Program pembinaan dan pengembangan bidang ketenagalistrikan, dan Program pembinaan dan pengawasan bidang pertambangan/pendataan dan pemantauan ESDM. Namun pandemi COVID-19 memiliki dampak signifikan pada pelaksanaan proyek infrastruktur, termasuk proyek penambahan pelayanan listrik. Pembatasan pergerakan, penghentian sementara aktivitas konstruksi, dan ketidakpastian ekonomi dapat mempengaruhi jadwal dan kemajuan proyek. Faktor penghambat peningkatan jaringan irigasi tersebut juga disebabkan oleh keterlambatan dalam pembebasan lahan karena masalah hukum, perizinan, atau konflik sosial dapat menyebabkan penundaan dalam pelaksanaan proyek, Keterbatasan anggaran daerah. Selain itu, pelaksanaan proyek infrastruktur listrik melibatkan berbagai pihak, termasuk pemerintah daerah, lembaga energi, dan mitra swasta.

Air minum

Berdasarkan data BPS, persentase rumah tangga menggunakan sumber air minum bersih Kabupaten Muara Enim dari tahun 2020 hingga 2022, terlihat adanya fluktuasi yang cukup signifikan. Pada tahun 2020, persentase tersebut mencapai 63,26 persen, mengalami kenaikan menjadi 68,30 persen pada tahun 2021, namun kemudian kembali sedikit menurun menjadi 63,51 persen pada tahun 2022. Meskipun terjadi variasi, tren umum menunjukkan peningkatan penggunaan sumber air minum bersih dalam rumah tangga di wilayah Muara Enim selama periode tersebut.

Kabupaten Muara Enim terdapat delapan aliran sungai yaitu, Sungai Lematang, Sungai Enim, Sungai Penukal, Sungai Belido, Sungai Lubai, Sungai Rambang, Sungai Lengie dan Sungai Niru yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan hidup penduduk. Pada tahun 2020 sebanyak 9 220 751,00 m³ air disalurkan Sumber air baku PDAM Lematang Enim, Kabupaten Muara Enim. Persentase rumah tangga yang memiliki akses terhadap sumber air utama bisa berasal dari beberapa sumber. Sumber air utama yang digunakan untuk minum bersumber dari air kemasan bermerek, air isi ulang, air ledeng, sumur bor/pompa, sumur terlindung, dan mata air terlindung harus memenuhi syarat jarak

ke tempat penampungan kotoran/tinja minimal 10 meter. Berdasarkan data BPS 2023 Sumber air yang paling banyak digunakan oleh rumah tangga untuk kegiatan minum berasal dari sumur terlindung. Proporsinya mencapai 47,15 persen dan diikuti oleh sumber air leding sebesar 16,24 persen dan sumber air sumur bor/pompa yakni sebesar 12,52 persen.

Listrik dan Energi

Pada tahun 2022, Kabupaten Muara Enim berhasil memproduksi sejumlah 274,831,926.14 kilowatt-hour (Kwh) listrik. Angka ini mencerminkan kapasitas produksi listrik yang signifikan di wilayah tersebut, menunjukkan upaya dan investasi yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan energi masyarakat. Sementara itu, pertumbuhan jumlah pelanggan listrik dari tahun ke tahun juga mencerminkan peningkatan kebutuhan dan akses masyarakat terhadap layanan listrik. Pada tahun 2019, jumlah pelanggan mencapai 80,795, kemudian mengalami peningkatan menjadi 85,017 pada tahun 2020, dan terus bertambah menjadi 89,885 pada tahun 2021. Kenaikan jumlah pelanggan ini dapat disebabkan oleh pertumbuhan populasi, perkembangan ekonomi, serta peningkatan ketersediaan infrastruktur listrik. Peningkatan produksi listrik dan jumlah pelanggan merupakan indikator positif bagi Kabupaten Muara Enim, menunjukkan komitmen untuk memenuhi kebutuhan energi masyarakat dan mendukung perkembangan wilayah tersebut.

Telekomunikasi

Pada tahun 2021, sebanyak 62.21 persen penduduk Muara Enim yang berumur 5 tahun ke atas telah memiliki atau menguasai telepon seluler. Angka ini mencerminkan penetrasi telepon seluler yang cukup signifikan di kalangan masyarakat, menandakan adopsi teknologi yang tinggi di wilayah tersebut. Telepon seluler bukan hanya menjadi alat komunikasi, tetapi juga alat multifungsi yang memiliki berbagai fitur dan manfaat. Dalam tahun berikutnya, terdapat peningkatan yang positif. Pada tahun 2022, sebanyak 67.22 persen masyarakat Muara Enim telah terbiasa menggunakan telepon seluler. Kenaikan ini menunjukkan bahwa lebih banyak penduduk telah mengadopsi teknologi telekomunikasi, yang mungkin mencakup peningkatan aksesibilitas, penurunan harga perangkat, atau kampanye penyuluhan tentang manfaat penggunaan telepon seluler. Peningkatan persentase

ini mencerminkan bahwa masyarakat semakin terhubung dengan teknologi informasi dan komunikasi, membuka peluang baru untuk akses informasi, pendidikan, dan layanan lainnya.



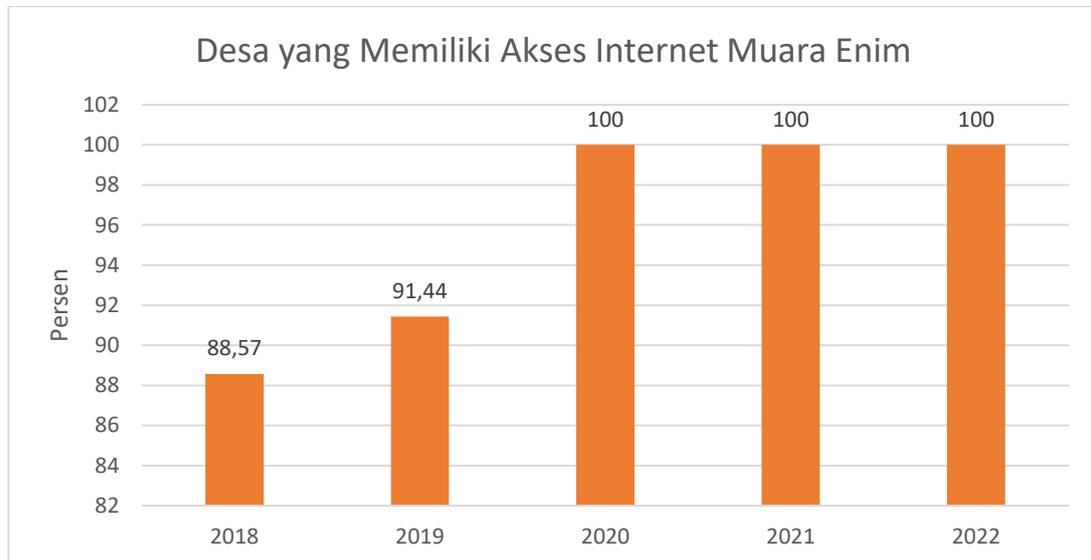
Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 16. Cakupan Layanan Telekomunikasi di Kabupaten Muara Enim Tahun 2013-2022

Berdasarkan Gambar 3.16 cakupan layanan telekomunikasi di pemerintahan kabupaten Muara Enim telah mencapai 100 persen karena seluruh website dan aplikasi yang ada di Pemerintah Kabupaten Muara Enim berjumlah 53 (lima puluh tiga) website/aplikasi telah menggunakan domain/sub domain resmi pemerintah www.muaraenimkab.go.id. Selain itu juga telah dilakukan integrasi aplikasi yaitu aplikasi Sistem Pelayanan Informasi Keluhan Masyarakat (SPIKM) dengan aplikasi Lapor SP4N, dan aplikasi JDIH Kabupaten dengan Aplikasi JDIH Pusat. Pada Tahun 2019 terdapat 1 (satu) program pembangunan daerah yang dilaksanakan dalam mencapai target sasaran meningkatnya efektivitas penggunaan sistem informasi daerah yaitu program pengembangan komunikasi informasi dan media sosial.

Persentase desa yang memiliki akses internet di Kabupaten Muara Enim secara 100 persen baru tercapai pada tahun 2020. Dari Gambar 3.17 terlihat bahwa semua desa di Kabupaten Muara Enim sudah dapat mengakses internet. Hal ini menunjukkan bahwa Pemerintah Kabupaten Muara Enim yang bekerjasama

dengan beberapa provider telah berhasil membantu semua masyarakat untuk dapat mengakses internet.



Sumber: Laporan Evaluasi RPJPD Kabupaten Muara Enim 2005-2025

Gambar 3. 17. Persentase Desa Yang Memiliki Akses Internet di Kabupaten Muara Enim

Walaupun secara umum seluruh desa dalam Kabupaten Muara Enim sudah memiliki akses internet, namun masih terdapat beberapa desa yang sinyalnya masih lemah. Hal ini disebabkan tidak meratanya sinyal yang diterima di setiap dusun. Sehubungan dengan hal tersebut, ke depan Pemerintah Daerah Kabupaten Muara Enim melalui Dinas Komunikasi dan Informatika terus melakukan upaya, diantaranya: 1. Pendataan desa *blank spot* dan desa yang bersinyal lemah dan tidak merata; 2. Mengajukan usulan melalui Dinas Komunikasi dan Informatika Provinsi Sumatera Selatan ke dalam Program Indonesia Bebas Sinyal Badan Aksesibilitas Telekomunikasi dan Informasi (BAKTI) untuk dibangun BTS USO atau pergelaran kabel serat optic Palapa Ring; 3. Pembangunan repeater (penguat sinyal) di desa dengan sinyal lemah; dan 4. Mengajukan usulan dan advokasi ke ATSI (Asosiasi Penyelenggara Telekomunikasi Seluruh Indonesia) agar memberikan masukan kepada penyelenggara jasa telekomunikasi yang beroperasi di Kabupaten Muara Enim untuk dapat meningkatkan kualitas sinyal dan bila perlu membangun menara BTS. Pada Tahun 2019 terdapat 5 (lima) program pembangunan daerah

yang dilaksanakan dalam mencapai target sasaran tersedianya sarana telekomunikasi untuk memudahkan arus informasi dengan lebih luas dan cepat yaitu: Program pengkajian dan penelitian bidang komunikasi dan informasi; Program Fasilitasi peningkatan SDM bidang komunikasi dan informasi; Program pengembangan teknologi komunikasi dan informatika; Program penyelenggaraan pengamanan informasi; dan Program kerjasama informasi dan media masa.

3.2. Karakteristik Pelaku IKM Di Kabupaten Muara Enim

3.2.1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan atribut atau ciri-ciri yang dimiliki oleh individu yang berpartisipasi dalam suatu penelitian atau survei. Memahami karakteristik ini penting untuk menganalisis dan menginterpretasikan data dengan lebih baik. Hasil survei menunjukkan bahwa sebagian besar responden berjenis kelamin laki-laki, berada pada usia produktif dan sudah memiliki pengalaman usaha sekitar 6-10 tahun lamanya. Beberapa keuntungan yang didapat jika kegiatan usaha dilakukan oleh laki-laki yakni :

1. Biasanya laki-laki memiliki akses yang lebih baik ke jaringan bisnis dan professional, meskipun tidak berlaku general. Hal ini dapat membantu dalam membangun kemitraan dan mendapatkan peluang;
2. Dalam beberapa budaya, pria mungkin lebih sering dianggap sebagai pemimpin yang percaya diri, yang dapat membantu mereka mendapatkan kepercayaan dari investor dan pelanggan;
3. Dalam beberapa sektor, pria mungkin memiliki akses lebih mudah ke sumber daya seperti modal, pelatihan, dan mentor.

Namun begitu, tetap ada beberapa tantangan dan hambatan yang mungkin dialami oleh pelaku usaha laki-laki.

Pada indikator karkateristik lain juga ditemui beberapa variasi karakter, dari aspek umur dan pengalaman usaha. Pada karakter umur, meskipun terdapat variasi, namun mayoritas semuanya masih berada pada rentang usia produktif. Sedangkan dari aspek pengalaman, semuanya berada pada rentang lama pengalaman lebih dari 5 tahun, yang menunjukkan pengalaman usaha yang sudah

cukup lama. Untuk lebih detail data karakteristik responden dari berbagai indikator karakter tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.17 berikut ini:

Tabel 3. 17. Karakteristik Responden IKM di Kabupaten Muara Enim

No	Indikator	Kategori	Persentase (%)
1	Jenis Kelamin	Laki	69,35
		Perempuan	30,70
2	Usia (tahun)	20-30	0,00
		31-40	7,69
		41-50	76,92
		>50	15,38
3	Pengalaman (tahun)	< 5	15.38
		6-10	61.53
		> 11	23.07

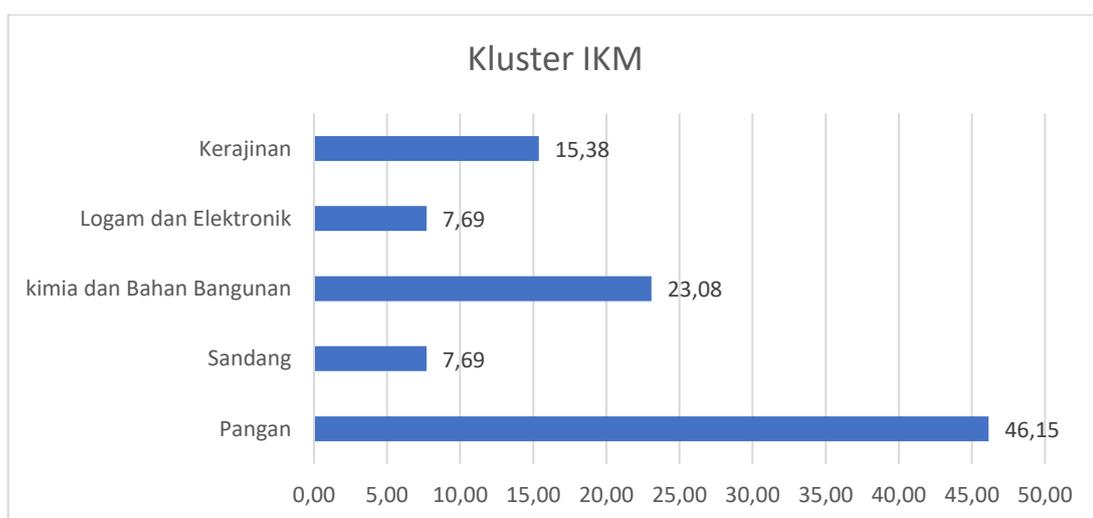
3.2.2. Karakteristik Usaha

Karakteristik Usaha mencakup beberapa indikator mulai dari kluster IKM, skala, bentuk dan modal usaha hingga berkaitan dengan pertimbangan dalam memutuskan strategi usaha. Setiap usaha memiliki karakteristik yang unik, yang mempengaruhi cara operasional, manajemen, dan strategi pemasaran. Memahami karakteristik ini sangat penting bagi pengusaha, karena dapat membantu dalam merencanakan dan menjalankan usaha dengan lebih efektif. Dengan menetapkan tujuan profit yang jelas, berinovasi, mengelola risiko, dan memanfaatkan sumber daya secara efektif, pengusaha dapat menciptakan usaha yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga berkelanjutan. Di era yang kompetitif ini, kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan dan berkomitmen terhadap kualitas juga menjadi kunci untuk mempertahankan posisi di pasar. Berikut ini beberapa deskripsi berkaitan dengan karakteristik usaha IKM:

1. Kluster Industri Kecil Menengah (IKM)

Kluster IKM merupakan sekelompok usaha kecil menengah yang saling berinteraksi dan berkolaborasi dalam suatu wilayah tertentu. Dalam kajian ini terdapat lima kluster IKM yang menjadi sampel yakni :

1. Kluster kerajinan, beberapa contoh produk kerajinan yang menjadi sampel yakni beberapa produk turunan dari kayu dan bambu seperti meja, lemari, sangkar burung, vas bunga dan lampion;
2. Kluster logam dan elektronik, terdiri dari olahan produk baja yang dibuat menjadi beberapa produk seperti pagar dan tralis;
3. Kluster kimia dan bahan bangunan, pada kluster ini beberapa produk yang menjadi sampel diantaranya adalah batu bata merah, genting dan produk bangunan dari FABA (limbah batu bara)
4. Kluster sandang, merupakan kerajinan batik yang diolah menjadi beragam produk seperti baju, kain, dan produk turunan lainnya. Produksi batik di Kabupaten Muara Enim belum cukup banyak, hal ini dikarenakan adanya keterbatasan modal dan bahan baku yang masih didapat dari luar Kabupaten Muara Enim;
5. Kluster yang terakhir yakni merupakan kluster pangan. Jumlah usaha pelaku usaha kluster pangan, lebih banyak dibandingkan dengan kluster yang lainnya. Beberapa produk yang diproduksi pada kluster ini diantaranya adalah, produk olahan jamur, kopi, padi dan ikan gabus. Namun tidak semua pelaku yang masuk dalam kluster ini sudah berhasil memasarkan produknya dengan segmentasi pasar yang luas. Untuk lebih detail data dapat dilihat pada Gambar 3.18 berikut ini:



Gambar 3. 18. Distribusi IKM Berdasarkan Kluster Industri Kecil Menengah

2. Skala Usaha

Skala usaha umumnya dibedakan atas beberapa kriteria, seperti jumlah karyawan, omset dan asset. Dalam kajian ini kategori pelaku IKM mengacu pada omset pelaku untuk kategori IKM yang berbeda dengan kategori untuk UKM. Untuk IKM, omset bisnis menengahnya biasanya hanya berkisar antara 1 miliar rupiah hingga 50 miliar rupiah. Ketentuan ini juga dijelaskan dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 64 Tahun 2016. Berikut ini rincian omset dan aset yang didapatkan oleh kegiatan usaha (UKM) atau industri menengah (IKM).

Tabel 3. 18. Kategori Skala Usaha IKM dan UKM

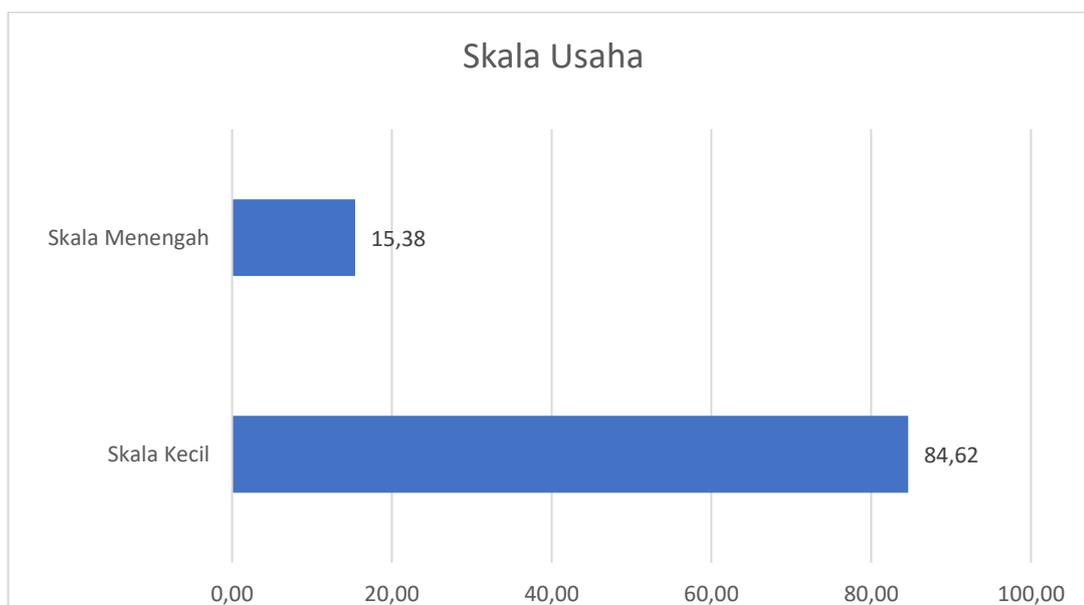
Jenis Usaha atau Industri	Jumlah Aset	Jumlah Omset
Usaha skala kecil kategori UKM	50 juta rupiah – 500 juta rupiah	300 juta rupiah – 2 miliar rupiah
Industri skala kecil kategori IKM	200 juta rupiah	Kecil dari 1 miliar rupiah
Usaha skala menengah kategori UKM	500 juta rupiah – 10 miliar rupiah	2 miliar rupiah – 50 miliar rupiah
Industri skala menengah kategori IKM	200 juta rupiah – 10 miliar rupiah	1 miliar rupiah – 50 miliar rupiah

Berdasarkan data tersebut, jumlah aset dan omset dari IKM lebih sedikit dibandingkan dengan UKM. Hal ini disebabkan oleh jangkauan pasar dari UKM lebih besar dari IKM itu sendiri, sehingga pendapatan atau penghasilan yang didapatkan oleh UKM bisa jauh lebih banyak daripada IKM.

Dari hasil survei yang penggolongannya berbasis pada Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 64 Tahun 2016 yang mengatur penggolongan skala usaha IKM berdasarkan jumlah omset dan aset, maka terdapat 15,38% pelaku usaha yang sudah masuk dalam kategori menengah yang semuanya berasal dari kluster pangan. Sedangkan empat kluster lainnya masih termasuk dalam skala usaha kecil. Modal dan akses pasar menjadi salah satu sulitnya pelaku untuk berkembang dan meningkatkan skala ekonomi usaha yang mereka jalankan. Banyak dari pelaku IKM

yang masih menjalankan usaha dengan modal yang terbatas dan belum memiliki keberanian yang cukup untuk mengajukan pinjaman ke beberapa lembaga keuangan guna penambahan modal usaha.

Kualitas sumber daya manusia dalam hal ini yang dimaksud adalah pegawai juga menjadi salah satu faktor IKM sulit berkembang, banyak IKM yang memiliki pegawai dengan keterampilan khusus guna menunjang operasionalnya usaha. Faktor lain yang menyebabkan industri kecil sulit berkembang yakni akses penggunaan teknologi yang terbatas dan adanya resiko serta ketidakpastian pasar. Pelaku industri kecil cenderung lebih berhati-hati dalam mengambil resiko, sehingga lebih memilih untuk mempertahankan usaha yang lebih kecil dengan resiko yang lebih minim pula. Data lebih detail dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 3. 19. Distribusi Berdasarkan Skala Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah

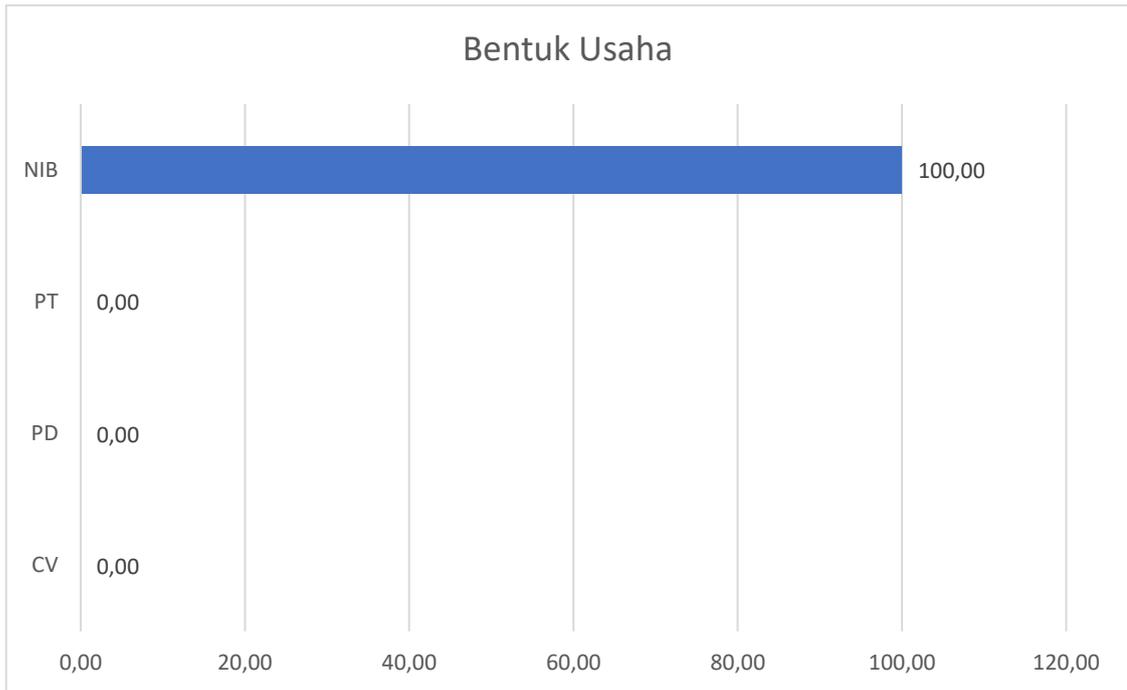
3. Badan Usaha

Badan usaha diartikan sebagai sebuah lembaga, baik yang berbentuk perorangan, perkumpulan orang, atau gabungan dari beberapa perusahaan di mana di dalamnya terdapat sistem pengumpulan modal dan produksi barang atau jasa dengan tujuan mencari keuntungan. Berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, ada badan-badan usaha yang diwajibkan berbentuk Badan Hukum dan Belum Berbadan Hukum. Kegiatan usaha dimaksud dibagi menjadi tiga

berdasarkan risikonya yakni risiko rendah yang tidak memerlukan izin usaha dan cukup dengan NIB, kegiatan usaha risiko menengah yang hanya membutuhkan NIB, sertifikat standar tanpa izin usaha, serta kegiatan usaha dengan kategori risiko tinggi yang harus mendapatkan izin usaha.

Aturan terbaru adalah perlu atau tidaknya izin tergantung risiko usaha. Kalau jenis usahanya masuk dalam kategori tinggi, baru masuk ke izin. Kalau rendah seperti IKM dan UMKM cukup NIB saja, tidak perlu izin yang lain lagi. Sedangkan bentuk usaha dengan kategori risiko tinggi dibedakan menjadi beberapa kategori berdasarkan badan hukum yang menyertai usaha tersebut. Terdapat lima macam badan usaha yang termasuk dalam klasifikasi badan usaha dengan izin usaha berbadan hukum, yaitu Perseroan Terbatas atau PT, Perseroan Perorangan atau biasa disebut dengan PT Perorangan, Yayasan, Koperasi, Badan Usaha Milik Negara atau BUMN, dan Badan Usaha Milik Daerah atau BUMD. Legalitas usaha ini merupakan sesuatu yang harus dimiliki oleh pelaku IKM. Legalitas usaha merupakan identitas usaha dan salah bentuk perlindungan yang diberikan oleh pemerintah untuk pelaku IKM dan UMKM.

Berdasarkan hasil survey seluruh IKM dalam setiap kluster, diperoleh informasi bahwa kesemuanya belum berbadan hukum pada kategori izin usaha, baru sebatas memiliki NIB saja (Nomor Induk Berusaha). Beberapa faktor yang menyebabkan hal itu dapat terjadi, diantaranya yakni adanya resiko keuangan, beberapa pelaku IKM yang masih memiliki skala usaha rendah khawatir dengan adanya kewajiban pajak dan tanggung jawab keuangan yang lebih besar. Selain itu, proses pengajuan administrasi dan legal yang dianggap rumit serta perlu waktu yang cukup panjang. Banyak pelaku industri yang belum memahami manfaat pembentukan bentuk usaha berbadan hukum, sehingga lebih memilih untuk menjalankan usaha secara informal. Faktor lainnya, yakni adanya biaya pendirian badan usaha yang cenderung tinggi terutama alokasi biaya notaris dan perizinan. Walau demikian, pembentukan usaha berbadan hukum sangat diperlukan guna pengembangan skala industri, *branding* terhadap konsumen dan kemudahan dalam pengolahan pajak. Untuk lebih detail data dapat dilihat pada Gambar di bawah ini:

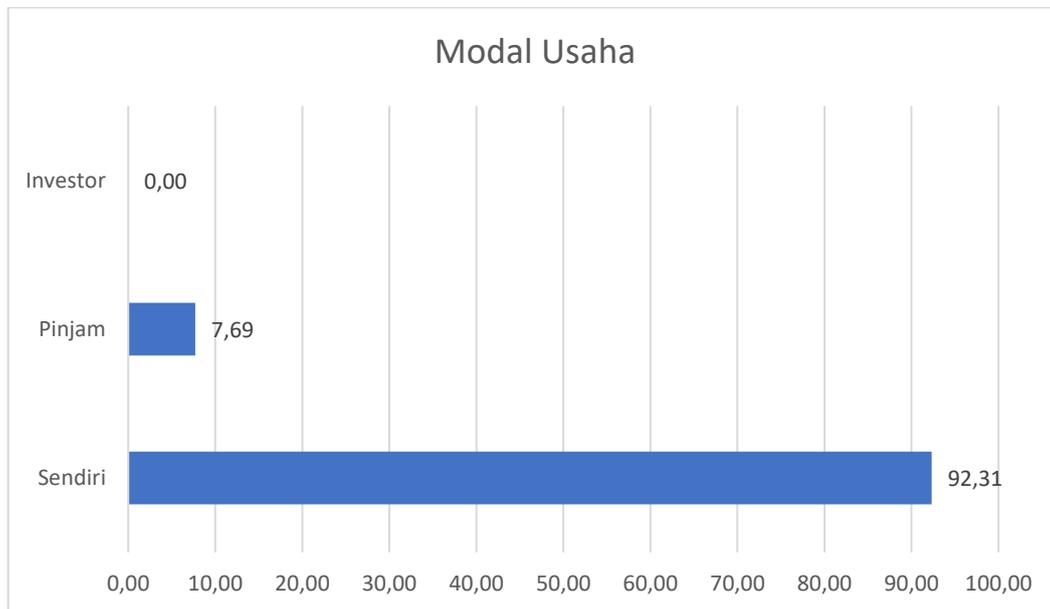


Gambar 3. 20. Distribusi Berdasarkan Bentuk Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah

4. Modal Usaha

Modal merupakan sejumlah dana yang diperlukan untuk memulai atau menjalankan suatu usaha. Beberapa sumber modal yang didapat pelaku IKM diantaranya bersumber dari pinjaman maupun sumber pendanaan sendiri (pribadi). Hanya sedikit dari pelaku IKM yang memiliki sumber modal berdasarkan hasil pinjaman. Hal ini karena adanya resiko keuangan dan ketidakpastian pastian pasar. Namun demikian, adapun beberapa keuntungan dari penggunaan modal pribadi antara lain yakni, pelaku usaha memiliki kemandirian dalam pengelolaan bisnis, pelaku usaha memiliki peluang untuk mengambil keputusan yang disesuaikan dengan visi dan misi usaha. Selain itu dengan modal yang bersumber dari dana pribadi, pelaku usaha tidak akan terpengaruh oleh perubahan suku bunga yang akan berdampak pada biaya pinjaman. Hanya saja dengan menggunakan modal sendiri, biasanya pelaku memiliki sumber dana yang terbatas yang mungkin tidak cukup untuk melakukan ekspansi usaha. Oleh karena itulah jika pelaku IKM memiliki orientasi pengembangan usaha, makan perlu bagi pelaku IKM untuk mengajukan sumber modal dengan skema pendanaan eksternal, baik itu melalui pinjaman atau

investasi dari berbagai pihak. Untuk lebih detailnya data dapat dilihat pada Gambar di bawah ini:



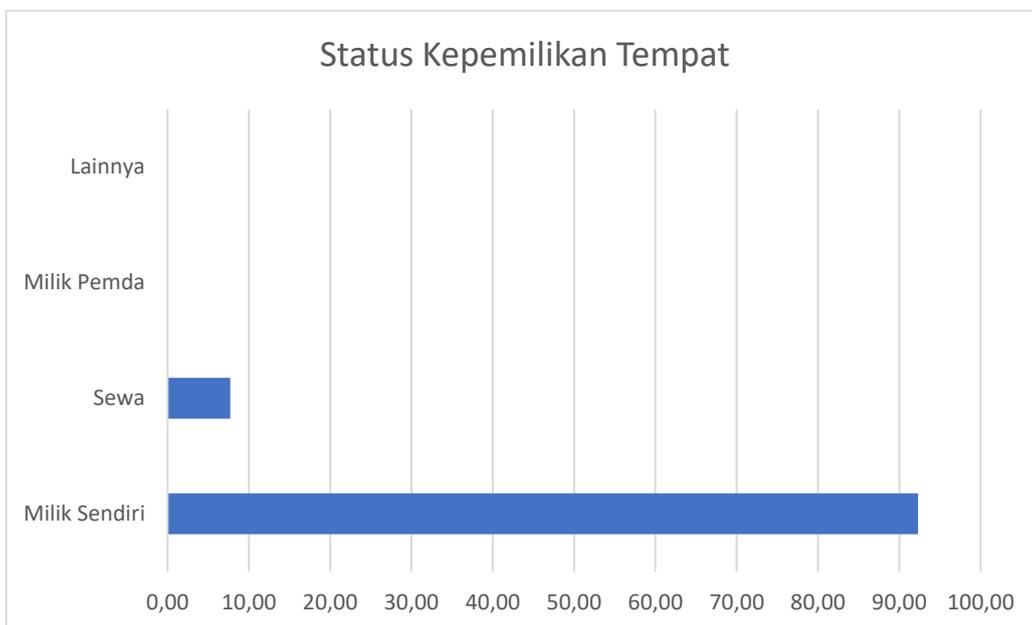
Gambar 3. 21. Distribusi Berdasarkan Modal Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah

5. Status Kepemilikan Tempat

Status kepemilikan tempat usaha merupakan hal penting yang perlu dipertimbangkan dalam menjalankan bisnis. Berdasarkan hasil survey menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku IKM memiliki kepemilikan usaha secara pribadi, Adapun keuntungan pelaku IKM yang memiliki tempat industri secara pribadi yakni diantaranya adanya:

1. Memiliki kontrol penuh atas penggunaan dan pengembangan tempat industri;
2. Seiring dengan meningkatnya nilai properti jangka panjang, maka secara tidak langsung tempat usaha menjadi investasi properti jangka panjang untuk pelaku usaha;
3. Status kepemilikan tempat usaha dapat berdampak pada reputasi dan kredibilitas bisnis di mata pelanggan dan mitra. Bisnis yang beroperasi dari lokasi yang dimiliki sering kali dianggap lebih stabil dan dapat diandalkan. Sebaliknya, bisnis yang menyewa tempat mungkin perlu bekerja lebih keras untuk membangun kepercayaan, terutama jika lokasi dianggap sementara.

Secara keseluruhan, status kepemilikan tempat usaha merupakan faktor yang sangat penting dalam strategi bisnis. Kontrol, fleksibilitas dan kredibilitas semuanya berperan dalam menentukan keberhasilan jangka panjang sebuah usaha. Oleh karena itu, pengusaha perlu mengevaluasi dengan cermat opsi kepemilikan yang ada, mempertimbangkan situasi keuangan dan tujuan bisnis mereka, untuk membuat keputusan yang paling sesuai. Dalam dunia bisnis yang kompetitif, pemilihan status kepemilikan tempat usaha dapat menjadi salah satu kunci untuk mencapai kesuksesan. Untuk lebih detail data dapat dilihat pada Gambar di bawah ini:

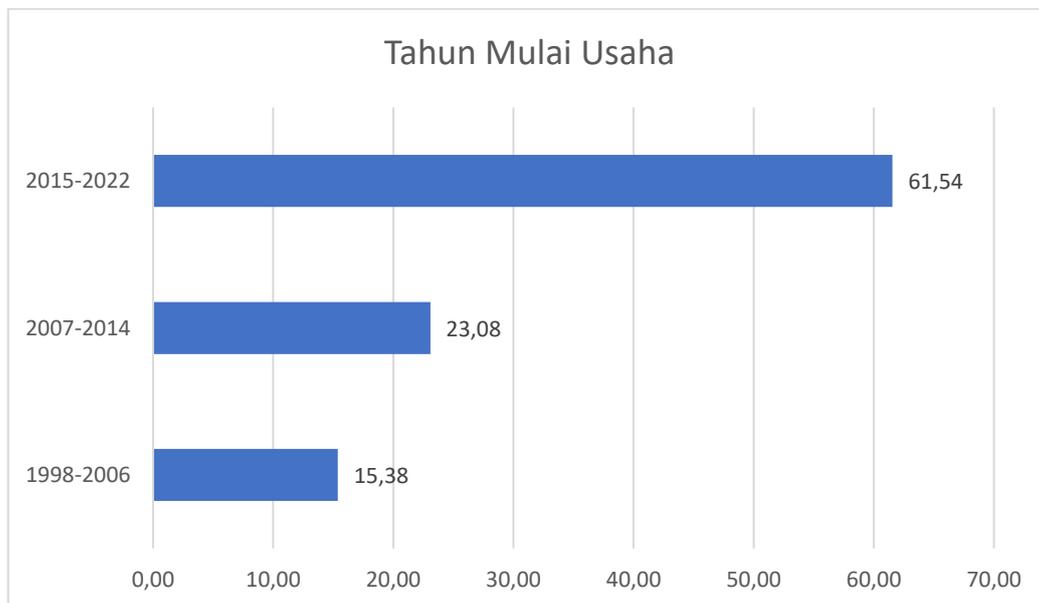


Gambar 3. 22. Distribusi Berdasarkan Status Kepemilikan Tempat Usaha

5. Tahun Awal Mulai Usaha

Berdasarkan hasil survey, mayoritas pelaku usaha IKM sudah melakukan usaha lebih hampir sepuluh tahun lamanya. Bahkan ada sekitar 15,38% pelaku industri yang memulai usaha sejak tahun 1998. Umumnya kegiatan usaha akan mulai dianggap matang sekitar 3 hingga 5 tahun berjalan. Di tahun ini, biasanya pendapatan dan arus kas sudah lebih stabil pelaku usaha industri juga biasanya sudah dapat melakukan pengelolaan keuangan yang lebih efisien. Setelah minimal 3 tahun berjalan juga, biasanya usaha sudah memiliki pelanggan dan reputasi di pasar. Beberapa pelaku industri juga sudah melakukan inovasi dan diversifikasi

produk seperti misalnya industri nikmat kopi yang saat ini sudah mulai melakukan beberapa diversifikasi produk mulai dari ukuran kemasan kopi bubuk hingga ke beberapa produk turunan dari kopi seperti sabun dan pengharum mobil. Jaringan dan relasi juga biasanya akan terjalan lebih luas seiring bertumbuhnya industri di pasaran. Salah satu contoh seperti industri sandang, yang kini menjalin kerjasama dengan pemerintahan daerah untuk menggunakan batik khas Kabupaten Muara Enim. Untuk lebih detailnya data dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 3. 23. Distribusi Berdasarkan Tahun Mulai Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah

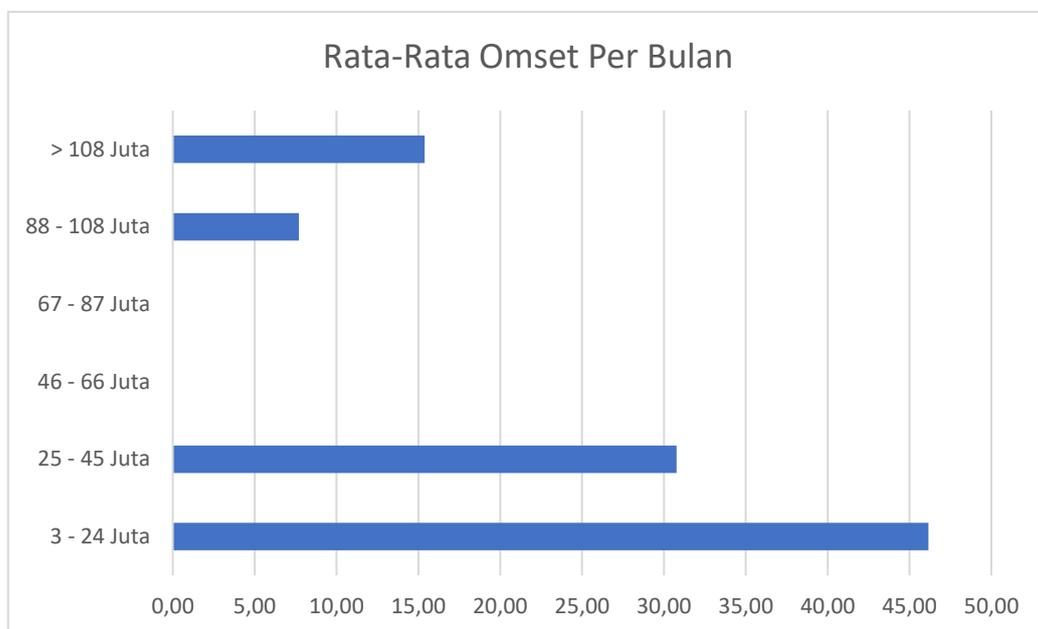
6. Rata-Rata Omset Per Bulan

Omset, dapat juga disebut sebagai pendapatan Bruto, mencakup seluruh pemasukan yang dihasilkan dari aktivitas bisnis sebelum dikurangi biaya operasional usaha. Omset yang didapat oleh pelaku industri dapat berbeda-beda setiap bulannya. Beberapa fakto yang dapat mempengaruhi omset antara lain :

1. Kualitas produk dan layanan, produk yang berkualitas tinggi dan layangan pelanggan yang memeuaskan dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan omset;
2. Strategi pemasaran yang seperti promosi dan kampanye iklan, dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan. Banyak pelaku industri

belum memanfaatkan media penjualan sebagai upaya pemasaran produk. Biasanya pemasaran produk dilakukan melalui metode *word of mouth* (WoM) yakni dari mulut ke mulut. Baru Sebagian kecil dari pelaku industri yang memanfaatkan media pemasaran sebagai upaya dalam pemasaran produk;

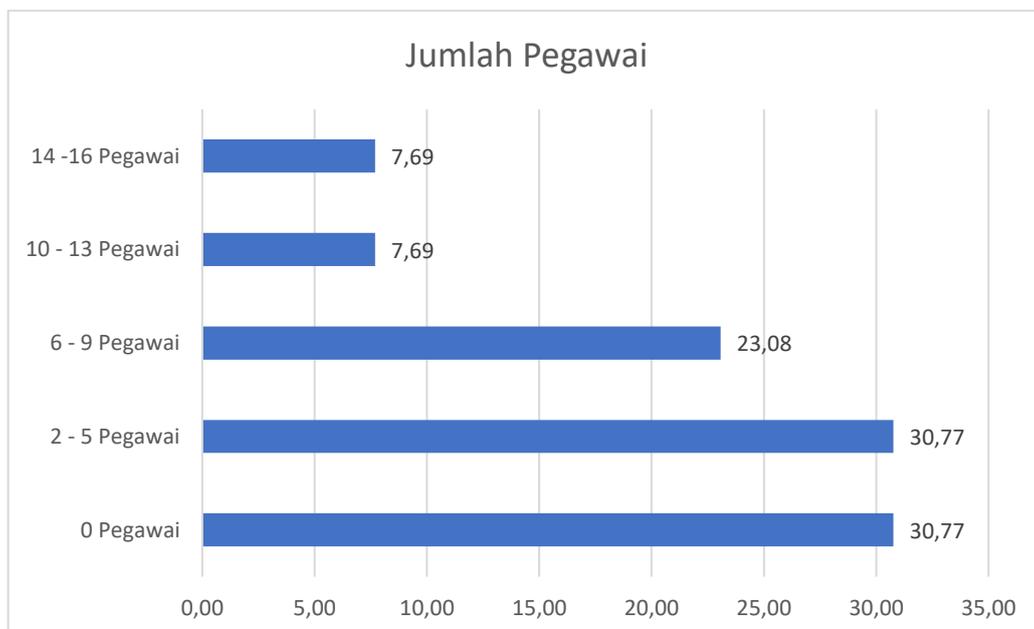
3. Situasi ekonomi secara keseluruhan, seperti tingkat pengangguran dan inflasi, juga dapat mempengaruhi daya beli masyarakat dan omset suatu usaha;
4. Banyaknya pesaing di pasar yang sama dapat mempengaruhi harga dan strategi pemasaran, sehingga berdampak pada omset. Seperti contoh untuk pelaku industri kopi di Kabupaten Muara Enim sendiri sudah banyak, terlebih jika masuk ke pasar nasional ada banyak merk kopi bubuk yang memiliki *market share* lebih luas, sehingga ini menjadi tantangan tersendiri pelaku industri lokal untuk berkembang dan bersaing di pasar nasional;
5. Menghadirkan produk atau layanan baru yang inovatif dapat menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan penjualan. Namun hal ini harus juga didukung dengan penggunaan teknologi dan pengetahuan sumberdaya yang mencukupi sehingga produk yang dihasilkan bisa memiliki nilai tambah yang tinggi.



Gambar 3. 24. Distribusi Berdasarkan Omset Usaha Pelaku Industri Kecil Menengah

7. Jumlah Tenaga Kerja

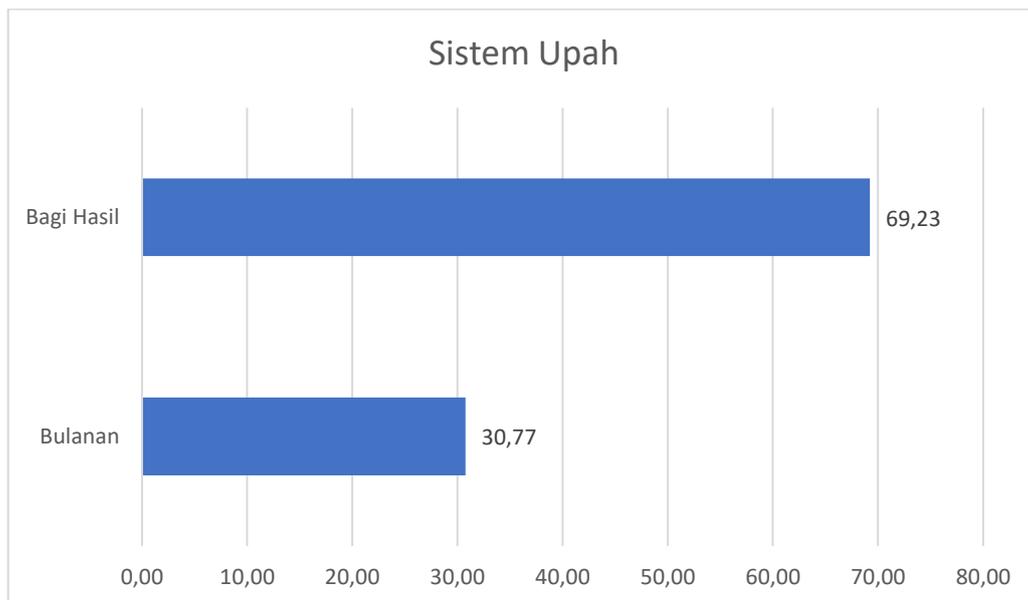
Tenaga Kerja merupakan salah satu sumber daya manusia yang memiliki peran penting dalam kemajuan perusahaan. Jumlah tenaga kerja umumnya menyesuaikan kebutuhan operasional perusahaan. Semakin banyak tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan, maka biasanya semakin besar pula skala usaha industri yang dijalankan. Namun jumlah tenaga kerja yang terlalu banyak tidak selamanya dianggap efisien secara operasional. Maka dari itu, perlu ada perencanaan dan evaluasi secara mendetail guna mendapatkan informasi yang valid berkaitan dengan kebutuhan tenaga kerja di dalam usaha. Berdasarkan hasil survey, menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku industri tidak memiliki pegawai lebih banyak dari sembilan orang. Hal ini menunjukkan bahwa skala industri tersebut masih masuk dalam kategori skala industry kecil. Pegawai yang bekerja umumnya berasal dari kalangan umum dan tidak memiliki persyaratan khusus untuk bergabung. Lebih detail data menunjukkan bahwa masih ada pelaku industri yang tidak memiliki pegawai sama sekali. Artinya, semua rangkaian kegiatan operasional dan manajemen bisnis mereka lakukan secara mandiri. Untuk lebih detail data dapat dilihat pada Gambar di bawah ini:



Gambar 3. 25. Distribusi Berdasarkan Jumlah Pegawai Pelaku Industri Kecil Menengah

8. Sistem Upah

Sistem upah merupakan mekanisme yang digunakan oleh perusahaan untuk menentukan pembayaran kompensasi kepada pegawai di perusahaan. Berdasarkan hasil survey, sebagian besar pelaku industri menerapkan sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil ini dianggap lebih efektif untuk diterapkan pada usaha berskala kecil karena akan menimbulkan motivasi kerja yang baik untuk karyawan. Disisi lain pelaku industri juga tidak merasa dirugikan jika omset penjualan sedang menurun karena pelaku usaha tidak punya beban untuk membarkan upah karyawan. Namun idealnya sistem upah lebih baik diberikan dengan sistem bulanan berdasarkan kinerja ataupun jam kerja karyawan. Untuk lebih detail, data dapat dilihat pada gambar berikut ini:

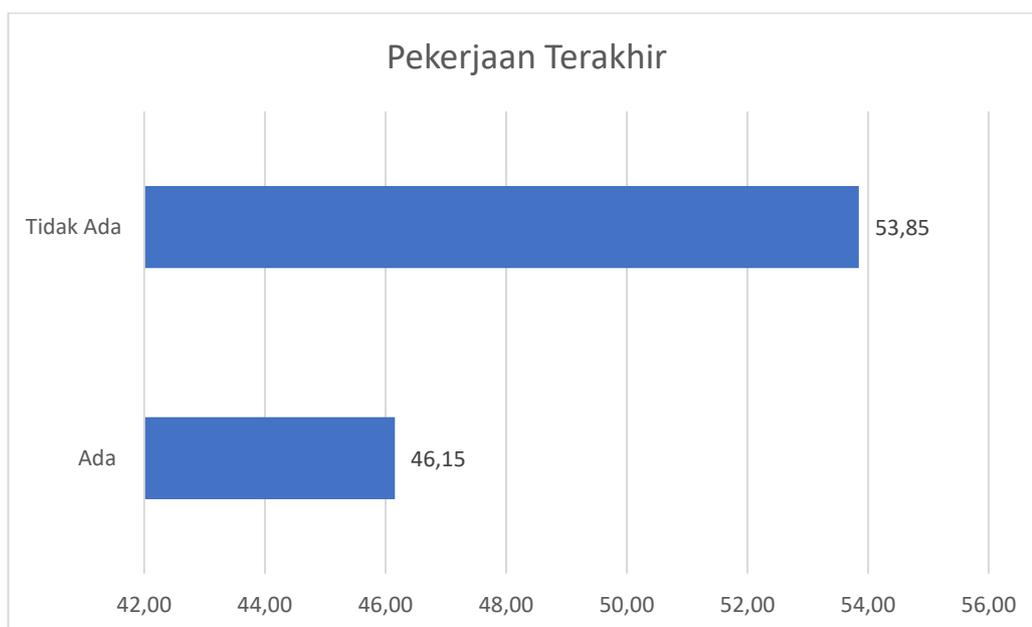


Gambar 3. 26. Distribusi Berdasarkan Sistem Upah Pelaku Industri Kecil Menengah

9. Informasi Pekerjaan Terakhir

Kegiatan usaha merupakan salah satu profesi yang memiliki risiko tinggi, Dimana hasil atau keberhasilannya sulit untuk diprediksi. Beberapa faktor ketidakpastian ini muncul akibat adanya fluktuasi permintaan, ketidakpastian pasar, modal awal yang tinggi dan adanya inovasi atau perubahan eksternal yang cepat. Oleh karena itu, pelaku bisnis bisnis setidaknya memiliki perilaku kewirausahaan

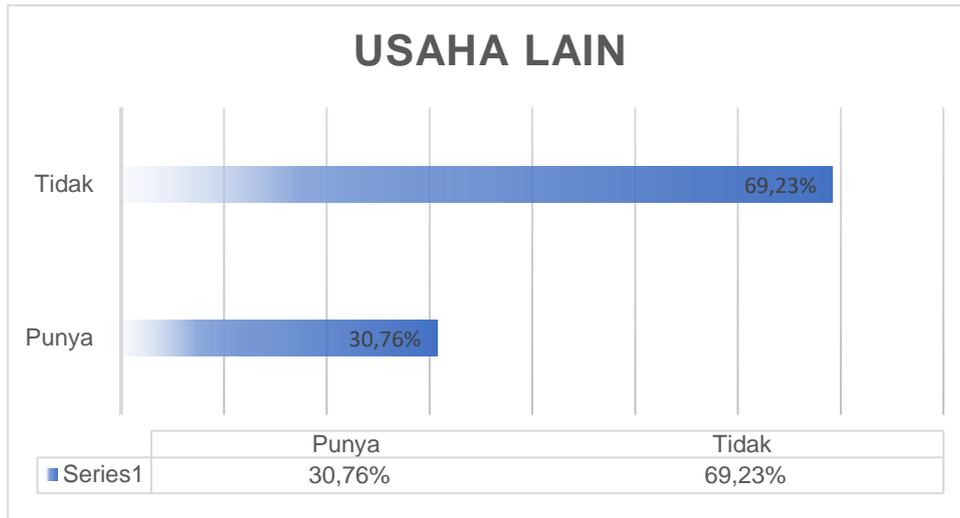
(*intrepreneurial behavior*). Berdasarkan hasil survey menunjukkan bahwa ada sekitar 53,85 persen pelaku usaha yang murni berprofesi sebagai pelaku usaha sejak mereka mulai membangun usaha di bidang industri. Namun sebagian lainnya merupakan pelaku usaha yang sudah beralih profesi dari profesi sebelumnya. *Intepreneurial behavior* ini dapat muncul tidak hanya pada pelaku usaha bisnis saja, tapi bisa juga ditemui pada karyawan biasa. *Intrapreneur behavior* bisa menjadi salah satu penyebab seseorang mengalami alih profesi dari pekerjaan sebelumnya menjadi seorang pelaku usaha di bidang industri. Selain itu, adanya persepsi kemandirian dan kebebasan juga bisa menjadi salah satu faktor. Dengan beralih profesi menjadi pelaku industri, mereka dapat dengan leluasa mengambil Keputusan sendiri, mengelola waktu dan menentukan arah usaha tanpa batasan dari atasan. Untuk lebih detailnya data dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 3. 27. Distribusi Berdasarkan Informasi Pekerjaan Terakhir Pelaku Industri Kecil Menengah

10. Usaha Lain

Mansour, M. (2016) menyatakan bahwa usaha lain adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan secara independen untuk menghasilkan keuntungan di luar pekerjaan utama, yang mencakup berbagai bentuk usaha seperti dagang, jasa, atau investasi. Berikut dijelaskan secara detail terkait usaha lain yang dijalani oleh responden.



Sumber. Data diolah

Gambar 3. 28. Usaha Lain yang sedang dijalani

Berdasarkan grafik di atas, terlihat bahwa terdapat 69,23% responden menyatakan tidak memiliki usaha lain. Ini berarti hampir 70% persen responden hanya bergantung pada satu sumber pendapatan, baik dari usaha utama mereka atau sumber lainnya. Minoritas yang cukup signifikan sebesar 30,77% responden memiliki usaha lain. Walaupun lebih sedikit daripada responden yang tidak memiliki usaha lain, proporsi ini menunjukkan bahwa hampir sepertiga dari responden terlibat dalam diversifikasi usaha. Responden yang memiliki usaha lain cenderung memiliki lebih banyak peluang untuk mempertahankan stabilitas finansial. Diversifikasi ini memungkinkan mereka untuk memperoleh pendapatan dari berbagai sumber, sehingga dapat mengurangi dampak risiko apabila salah satu usaha menghadapi masalah.

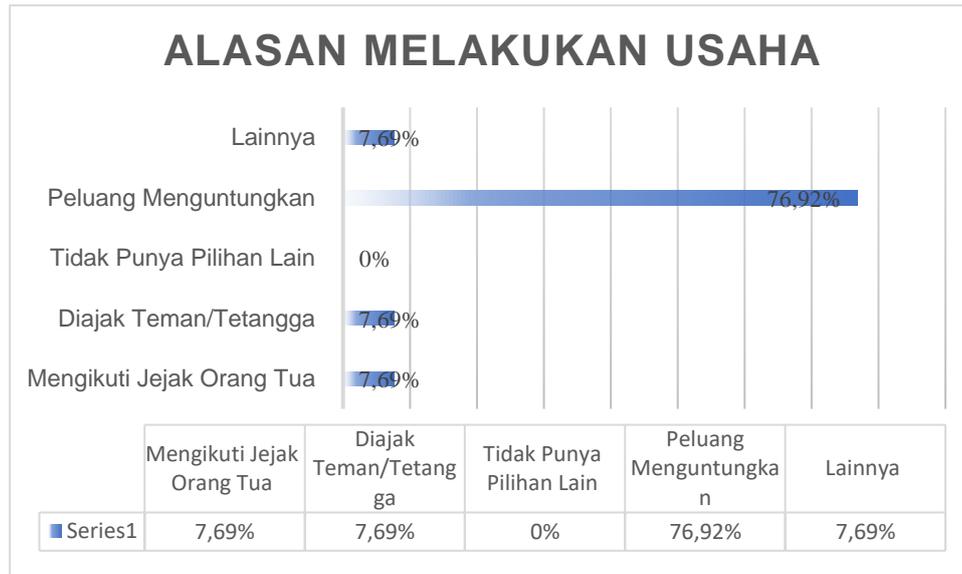
Jika dilihat dari perbedaan proporsi ini menunjukkan bahwa mayoritas dari responden pada penelitian ini berfokus pada satu usaha utama tanpa diversifikasi ke usaha lain. Hal ini bisa terjadi karena beberapa faktor, seperti ketidakpastian ekonomi, keterbatasan sumber daya, atau ketergantungan pada usaha yang sedang dijalani. Responden yang tidak memiliki usaha lain (69,23%) bisa mengindikasikan bahwa mayoritas pelaku usaha mungkin menghadapi tantangan dalam membangun usaha baru. Hal ini bisa terjadi karena kurangnya modal, keterbatasan waktu, atau keterampilan spesifik yang mereka butuhkan untuk mengelola usaha tambahan. Di sisi lain, responden yang memiliki usaha lain

(30,77%) menunjukkan bahwa sekitar sepertiga dari responden memiliki keberanian atau kemampuan untuk melakukan diversifikasi usaha. Diversifikasi usaha sering kali dilakukan sebagai strategi mitigasi risiko, di mana pelaku usaha ingin menjaga stabilitas pendapatan dengan memiliki lebih dari satu sumber penghasilan.

Dalam konteks yang lebih luas, proporsi responden yang tidak memiliki usaha lain yang lebih besar ini menunjukkan bahwa sektor usaha di wilayah Kabupaten Muara Enim masih berada dalam tahap pengembangan awal, atau terdapat hambatan untuk melakukan diversifikasi usaha. Sebaliknya, tingkat diversifikasi yang lebih tinggi pada kelompok yang memiliki usaha lain dapat memberikan dampak positif pada stabilitas ekonomi jangka panjang bagi individu maupun komunitas, karena keberagaman sumber pendapatan dapat membantu mengurangi risiko ekonomi. Dengan demikian, grafik di atas memberikan gambaran mengenai kecenderungan para pelaku usaha khususnya di Kabupaten Muara Enim dalam mendiversifikasi kegiatan ekonomi yang dijalani.

11. Alasan Melakukan Usaha

Dalam dunia bisnis yang kompetitif, pemilihan usaha yang tepat merupakan langkah krusial untuk mencapai kesuksesan. Bagan di bawah menyajikan berbagai alasan mengapa responden yang ada di Kabupaten Muara Enim memilih untuk memulai atau berinvestasi dalam suatu bidang usaha. Setiap alasan mencerminkan pertimbangan yang mendalam dan strategis, mulai dari passion pribadi hingga potensi pasar yang menjanjikan. Dengan memahami alasan-alasan berikut, pelaku usaha dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi, merancang strategi yang efektif, dan meningkatkan peluang keberhasilan dalam perjalanan kewirausahaan yang dilakukan. Beberapa indikator tersaji dalam bagan di bawah ini.



Sumber. Data diolah

Gambar 3. 29. Alasan Melakukan Usaha

Melakukan usaha memiliki beberapa faktor yang secara umum ditemui, antara lain motivasi. Beberapa teori yang menyebutkan tentang motivasi, diantaranya ialah motivasi intrinsik menurut Deci & Ryan (1985), bahwa individu memiliki dorongan alami untuk bertindak dan berinteraksi dengan lingkungan mereka, yang berfokus pada tiga kebutuhan dasar, Kemandirian (Autonomy) Kebutuhan untuk merasa mengendalikan tindakan dan pilihan, Keterhubungan (Relatedness) Kebutuhan untuk terhubung dengan orang lain dan memiliki hubungan sosial yang positif, dan Kompetensi (Competence) Kebutuhan untuk merasa efektif dalam kegiatan yang dilakukan dan memiliki keterampilan yang diperlukan untuk sukses.

Grafik di atas menunjukkan alasan responden dalam penelitian ini melakukan usaha yang dijalani, dengan beberapa kategori yang dinyatakan dalam persentase. Berikut adalah analisis dan pembahasan dari grafik tersebut:

1. Peluang Menguntungkan (76,92%):

Persentase paling tinggi ialah pada kategori Peluang Menguntungkan dengan persentase sebesar 76,92% Alasan terbesar seseorang melakukan usaha adalah karena melihat adanya peluang yang menguntungkan. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pengusaha termotivasi oleh potensi keuntungan ekonomi atau peluang pasar yang menjanjikan. Faktor keuntungan ini

kemungkinan besar menjadi pendorong utama dalam pengambilan keputusan untuk berwirausaha.

2. Mengikuti Jejak Orang Tua (7,69%)

Beberapa pelaku usaha juga banyak melakukan usaha karena terinspirasi oleh keluarga, terutama orang tua yang mungkin sudah memiliki usaha sebelumnya. Ini menunjukkan adanya pengaruh keluarga dalam keputusan untuk berwirausaha. Dari semua responden yang di ambil keterangan dalam penelitian ini ada beberapa yang hanya melanjutkan usaha yang dimiliki oleh orang tuanya.

3. Diajark oleh Teman/Tetangga (7,69%)

Sebagian kecil pelakuk usaha mendapatkan motivasi atau dorongan untuk berusaha dari teman atau tetangga. Pengaruh sosial ini menunjukkan bahwa lingkungan sekitar juga dapat memainkan peran dalam membentuk keputusan untuk memulai usaha.

4. Alasan Lainnya (7,69%)

Sejumlah Responden memilih untuk berusaha dengan alasan yang tidak termasuk dalam kategori yang tersedia, seperti mungkin adanya dorongan pribadi, situasi ekonomi, atau motivasi lain yang bersifat unik bagi individu.

5. Tidak Ada Pilihan Lain (0%)

Tidak ada responden yang menyatakan bahwa mereka berwirausaha karena tidak memiliki pilihan lain. Ini menandakan bahwa usaha lebih dipilih berdasarkan motivasi aktif dan bukan karena keterpaksaan atau kebutuhan mendesak.

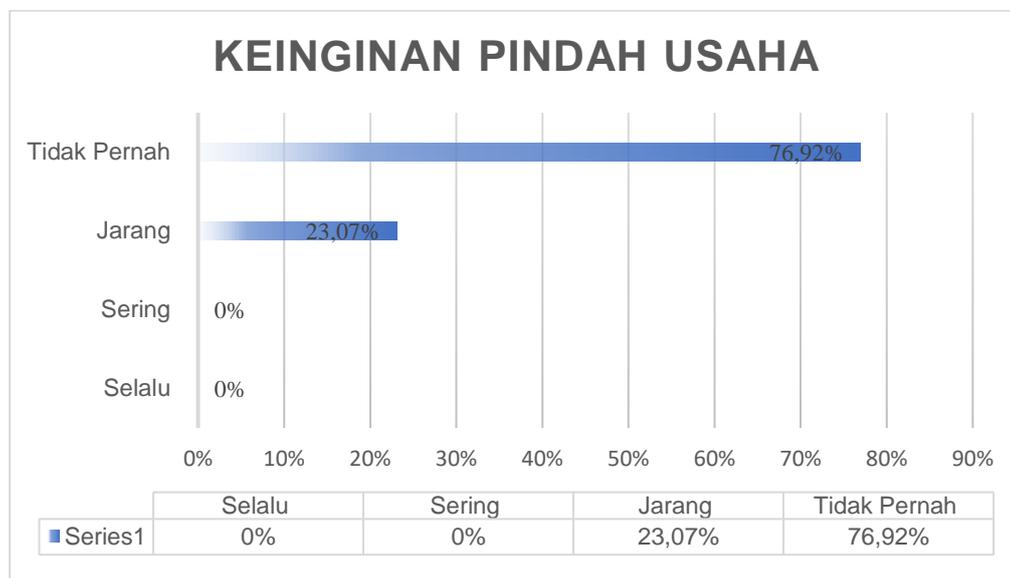
Pada akhirnya bahwa grafik di atas menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha yang ada di Kabupaten Muara Enim memiliki motivasi yang kuat untuk berwirausaha karena peluang yang menguntungkan. Hal ini juga mengindikasikan bahwa kondisi ekonomi, peluang pasar, dan keuntungan finansial menjadi faktor penting dalam memulai usaha. Selain itu, meskipun sebagian kecil pengusaha mendapatkan inspirasi dari keluarga atau teman, jumlah tersebut relatif kecil dibandingkan dengan responden yang termotivasi oleh peluang ekonomi.

Pengaruh keluarga dan lingkungan sosial juga tidak dapat diabaikan, meskipun persentasenya kecil. Ini menunjukkan bahwa warisan keluarga atau dorongan dari lingkungan sekitar bisa berperan, tapi tidak sekuat daya tarik

keuntungan langsung dari usaha. Adanya kategori "lainnya" menandakan bahwa ada faktor-faktor lain di luar yang tertera pada grafik ini yang relevan, seperti kondisi pasar tertentu, perubahan teknologi, atau perubahan regulasi yang tidak dijelaskan secara mendalam dalam data ini.

12. Keinginan Pindah Usaha

Keinginan untuk pindah usaha sering kali muncul dari berbagai pertimbangan yang berkaitan dengan kondisi pribadi, pasar, atau strategi bisnis. Berikut adalah beberapa faktor yang dapat memicu keinginan ini:



Gambar 3. 30. Keinginan Pindah Usaha

Grafik di atas menggambarkan tingkat keinginan pindah usaha dari para responden dengan beberapa kategori frekuensi yakni Tidak Pernah, Jarang, Sering, dan Selalu. Sebagian besar responden (76,92%) tidak memiliki keinginan untuk pindah usaha. Hal ini mengindikasikan bahwa mayoritas pelaku usaha merasa puas dengan bisnis yang dijalankan, baik dari segi hasil maupun kenyamanan. Kondisi ini bisa disebabkan oleh faktor stabilitas usaha, keuntungan yang memadai, atau adanya komitmen jangka panjang terhadap bidang usaha tersebut.

Selanjutnya diikuti oleh kategori “Jarang” dengan persentase sebesar 23,07%. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa sebagian kecil responden (23,07%) mengaku jarang memiliki keinginan untuk pindah usaha. Hal

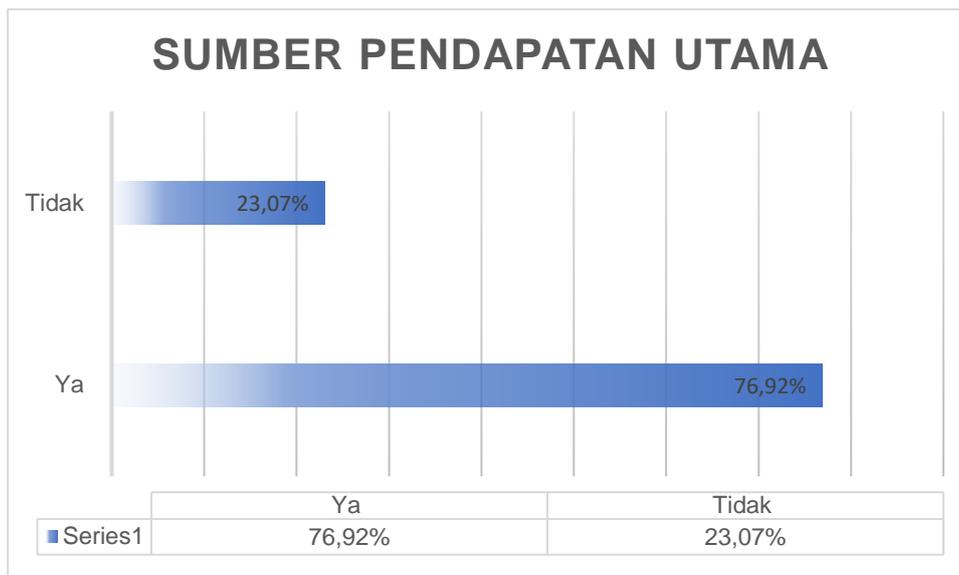
ini dikarenakan responden (Pelaku Usaha Kecil Menengah) pernah berpikir untuk berganti bidang usaha, namun keinginan ini tidak muncul secara konsisten yang disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya usaha yang dilakukan saat ini masih menguntungkan, kemudian untuk mengganti usaha tentu akan membutuhkan modal yang lebih besar sedangkan responden merasa berat untuk mengeluarkan modal awal, namun terkadang ada dorongan atau godaan untuk mencari peluang lain yang lebih menjanjikan.

Tidak ada responden yang sering atau selalu ingin pindah usaha. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada rasa ketidakpuasan yang signifikan atau ketidakstabilan dalam usaha yang dijalankan oleh para responden (Pelaku Usaha). Bisnis yang mereka tekuni sudah sesuai dengan harapan mereka, baik dari segi pendapatan, tantangan, maupun lingkungan usaha.

13. Sumber Pendapatan Utama

Setiap usaha, baik kecil maupun besar, memerlukan sumber pendapatan yang stabil untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhannya. Sumber pendapatan adalah aliran keuangan yang diperoleh dari aktivitas bisnis, dan pemahaman yang mendalam mengenai sumber-sumber ini sangat penting untuk merancang strategi bisnis yang efektif.

Dalam dunia yang terus berubah, perusahaan harus mampu beradaptasi dan menemukan berbagai sumber pendapatan yang inovatif. Sumber pendapatan dapat berasal dari penjualan produk, jasa, langganan, atau bahkan investasi. Dengan mengidentifikasi dan memanfaatkan berbagai sumber pendapatan, sebuah usaha dapat meningkatkan profitabilitas, memperluas jangkauan pasar, dan mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada satu sumber saja.



Sumber. Data diolah

Gambar 3. 31. Sumber Pendapatan Utama

Grafik di atas menampilkan distribusi persentase responden terkait sumber pendapatan utama responden dalam hal ini pelaku usaha, dengan dua kategori, yaitu "Ya" dan "Tidak." Dari grafik ini, terlihat bahwa mayoritas responden, sebesar 76,92%, menyatakan bahwa usaha yang dijalani saat ini yak ini sumber pendapatan utama. Artinya, sebagian besar responden dalam survei ini memiliki pekerjaan atau kegiatan yang secara konsisten memberikan penghasilan tetap. Hal ini mencerminkan tingkat stabilitas ekonomi pada pelaku usaha yang menjadi responden, di mana pelaku usaha dapat mengandalkan satu sumber pendapatan sebagai penghidupan utama. Sumber pendapatan utama ini bisa berupa pekerjaan formal, usaha sendiri, atau kegiatan lain yang memberikan penghasilan rutin.

Sebaliknya, terdapat 23,07% responden yang menjawab "Tidak", yang menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan oleh responden bukan menjadi sumber pendapatan utama. Kondisi ini bisa menggambarkan bahwa dalam konteks ekonomi, pendapatan responden sangat rentan secara, di mana mungkin bergantung pada pendapatan tidak tetap atau musiman, seperti pekerjaan serabutan, usaha kecil yang belum stabil, atau mungkin belum memiliki pekerjaan tetap sama sekali. Situasi ini juga menggambarkan bahwa para pelaku usaha yang termasuk dalam kategori ini masih mencari pekerjaan, berada dalam masa transisi karir, atau

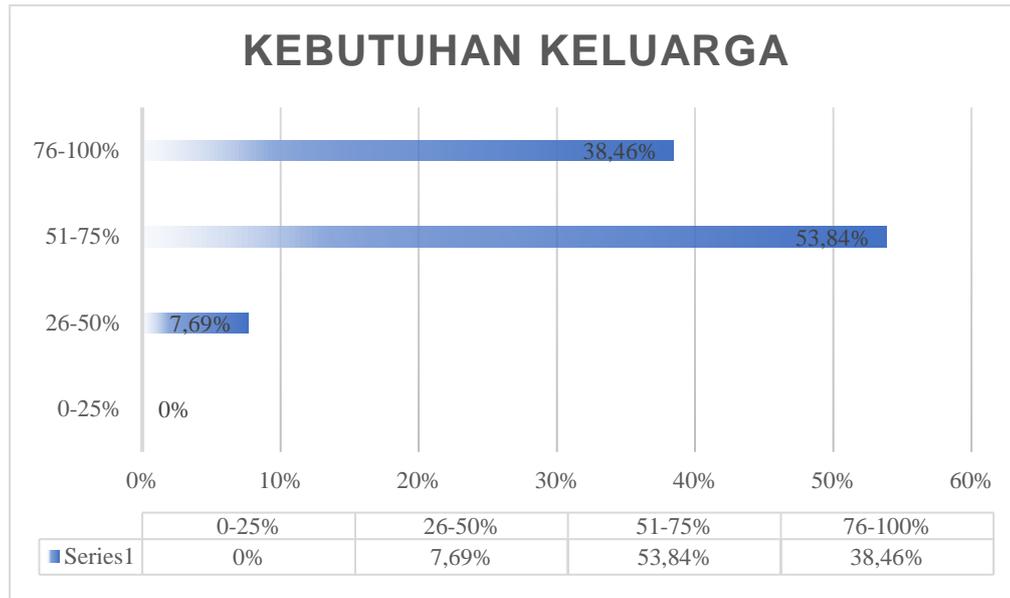
berpartisipasi dalam ekonomi informal yang lebih fluktuatif dan tidak memberikan penghasilan yang terjamin.

Ketidakseimbangan antara kedua kategori ini dapat memberi wawasan penting bagi pihak yang membuat kebijakan atau pihak yang berkepentingan dalam peningkatan kesejahteraan ekonomi. Dukungan bagi kelompok yang tidak memiliki pendapatan tetap bisa difokuskan pada program-program yang meningkatkan akses terhadap pekerjaan tetap atau peluang usaha yang lebih stabil. Sementara itu, mayoritas responden yang sudah memiliki pendapatan tetap bisa menjadi potret keberhasilan program-program ekonomi yang ada, tetapi tetap memerlukan pemantauan dan kebijakan yang mendorong peningkatan kualitas pekerjaan atau usaha yang dijalani.

14. Kebutuhan Keluarga

Keluarga merupakan unit sosial yang fundamental dalam masyarakat, dan memenuhi kebutuhan keluarga adalah salah satu tanggung jawab utama setiap anggota. Kebutuhan keluarga mencakup berbagai aspek, mulai dari kebutuhan fisik, emosional, hingga sosial yang mendukung kesejahteraan dan keharmonisan keluarga secara keseluruhan.

Kebutuhan keluarga dalam hal ini responden sebagai pelaku usaha, melakukan kegiatan usaha untuk memenuhi kebutuhan anggota keluarganya dengan memanfaatkan usaha yang dilakukan saat ini. Berikut disajikan diagram sejauh mana usaha yang dilakukan oleh responden (pelaku usaha) memenuhi kebutuhan keluarganya.



Sumber. Data diolah

Gambar 3. 32. Kebutuhan Keluarga

Kebutuhan keluarga mencakup segala hal yang diperlukan untuk memastikan kesejahteraan, kesehatan, dan perkembangan individu dalam unit keluarga. Pemenuhan kebutuhan ini sangat penting karena berdampak langsung pada kualitas hidup, stabilitas emosional, dan sosial keluarga tersebut. Dalam konteks ini, kita dapat mengklasifikasikan kebutuhan keluarga menjadi beberapa kategori utama, yakni kebutuhan dasar dan kebutuhan pendidikan, kebutuhan kesehatan, kebutuhan sosial dan emosional. Berikut dijelaskan secara rinci beberapa kategori yang diambil dari data survei yang dilakukan kepada UMKM di Kabupaten Muara Enim:

- **Kategori 0-25% (Tidak Terpenuhi)**

Dengan tidak adanya keluarga yang terdaftar dalam kategori ini, kita bisa menyimpulkan bahwa setiap keluarga setidaknya memenuhi sebagian kebutuhan dasarnya. Ini menunjukkan adanya mekanisme dukungan sosial atau ekonomi yang membantu keluarga untuk tidak berada dalam kondisi kritis.

- **Kategori 26-50% (Kurang Terpenuhi)**

Hanya 7,69% keluarga yang merasa bahwa kebutuhan mereka kurang terpenuhi. Keluarga dalam kategori ini mungkin menghadapi kesulitan

finansial, kurangnya akses ke layanan, atau situasi lain yang membatasi kemampuan mereka untuk memenuhi kebutuhan dasar. Oleh karena itu, upaya peningkatan dalam hal pendidikan, pelatihan keterampilan, dan dukungan sosial dapat menjadi solusi.

- **Kategori 51-75% (Cukup Terpenuhi)**

Sebagian besar keluarga (53,84%) berada dalam kategori ini. Mereka sudah memenuhi sebagian besar kebutuhan mereka, namun mungkin masih menghadapi tantangan dalam aspek tertentu. Misalnya, meskipun mereka mampu memenuhi kebutuhan pangan dan papan, mungkin mereka tidak sepenuhnya mampu membiayai pendidikan atau layanan kesehatan. Ini menunjukkan pentingnya perhatian berkelanjutan terhadap kesejahteraan keluarga.

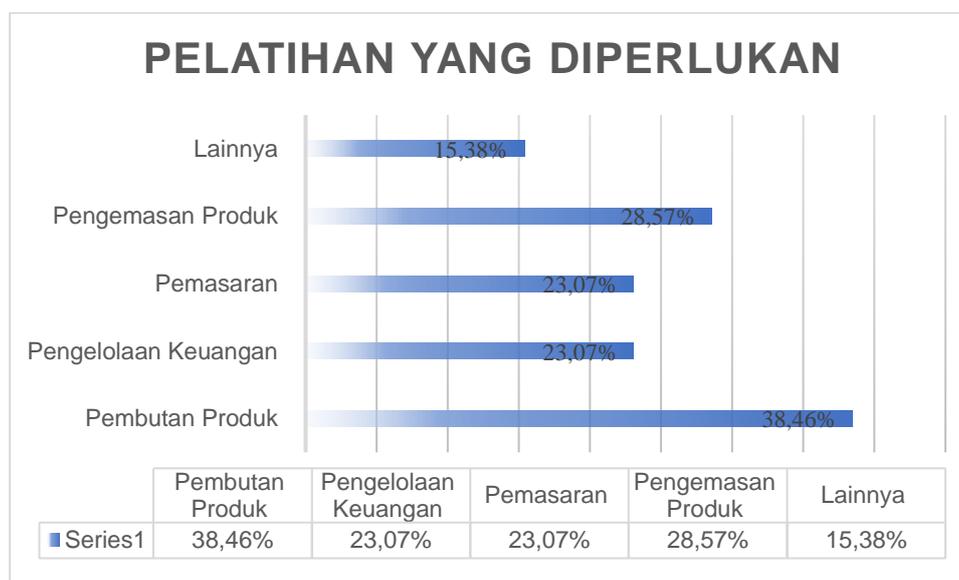
- **Kategori 76-100% (Terpenuhi)**

Dengan 38,46% keluarga merasa kebutuhan mereka terpenuhi secara baik, ini mencerminkan kelompok yang lebih stabil dan mampu. Keluarga-keluarga ini mungkin memiliki pendapatan yang lebih tinggi, akses lebih baik ke layanan sosial, dan dukungan komunitas yang kuat. Mereka lebih mungkin memiliki kesempatan untuk berinvestasi dalam pendidikan dan kesehatan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kualitas hidup mereka.

Secara keseluruhan, grafik ini menunjukkan bahwa mayoritas keluarga berada dalam posisi yang relatif baik dalam hal pemenuhan kebutuhan. Namun, masih ada tantangan yang dihadapi oleh sebagian kecil keluarga, yang menunjukkan bahwa ada ketidakmerataan dalam akses dan sumber daya. Untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga secara keseluruhan, penting bagi pemerintah dan lembaga terkait untuk memberikan dukungan yang lebih besar, baik dalam bentuk kebijakan sosial, pendidikan, dan kesehatan. Upaya untuk mengurangi kesenjangan ini akan berdampak positif pada stabilitas sosial dan ekonomi masyarakat secara keseluruhan

14. Pelatihan yang diperlukan

Pelatihan adalah proses yang penting dalam pengembangan keterampilan dan pengetahuan individu, baik dalam konteks profesional maupun pribadi. Dalam dunia yang terus berubah, pelatihan yang tepat diperlukan untuk memastikan bahwa individu dan tim dapat beradaptasi dengan kebutuhan pasar, teknologi baru, dan perkembangan industri. Berikut adalah beberapa jenis pelatihan yang umumnya diperlukan oleh responden dalam penelitian ini :



Sumber. Data diolah

Gambar 3. 33. Pelatihan yang di Perlukan

Diagram di atas digunakan untuk mengidentifikasi jenis pelatihan yang diperlukan oleh responden atau entitas yang terkait dengan kegiatan Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah. Ini mungkin merujuk pada kebutuhan pelatihan di berbagai bidang, seperti pemasaran, pengembangan produk, keuangan, dan sebagainya. Terdapat beberapa kategori pelatihan diantaranya, kategori lainnya, Pengemasan Produk, Pemasaran, Pengelolaan Keuangan, dan Pembuatan Produk. Setiap kategori ini mewakili jenis pelatihan yang dianggap penting untuk ditingkatkan dalam skenario tertentu. Misalnya, kategori Pembuatan Produk mengacu pada pelatihan yang terkait dengan proses manufaktur atau produksi suatu barang. Pengemasan Produk berhubungan dengan pelatihan dalam mengemas produk dengan cara yang efisien dan menarik.

Setiap kategori pelatihan memiliki persentase yang ditampilkan dalam diagram batang di atas, yang menunjukkan tingkat kebutuhan akan keterampilan dan pelatihan untuk para pelaku UMKM. Kategori Pembuatan Produk memiliki persentase terbesar, yakni 58,46%, yang menunjukkan bahwa mayoritas responden merasa bahwa pelatihan di bidang ini sangat penting. Di sisi lain, kategori lainnya hanya memiliki persentase sebesar 15,38%, yang bisa berarti bahwa jenis pelatihan ini tidak terlalu dianggap mendesak dibandingkan dengan kategori lainnya.

Berdasarkan diagram ini, jelas bahwa pelatihan dalam pembuatan produk merupakan prioritas utama. Hal ini menunjukkan bahwa individu atau organisasi yang disurvei mungkin berada di sektor yang sangat bergantung pada kemampuan produksi yang efisien dan berkualitas tinggi. Dengan menguasai keterampilan ini, mereka dapat meningkatkan daya saing dan efisiensi dalam industri yang bersangkutan.

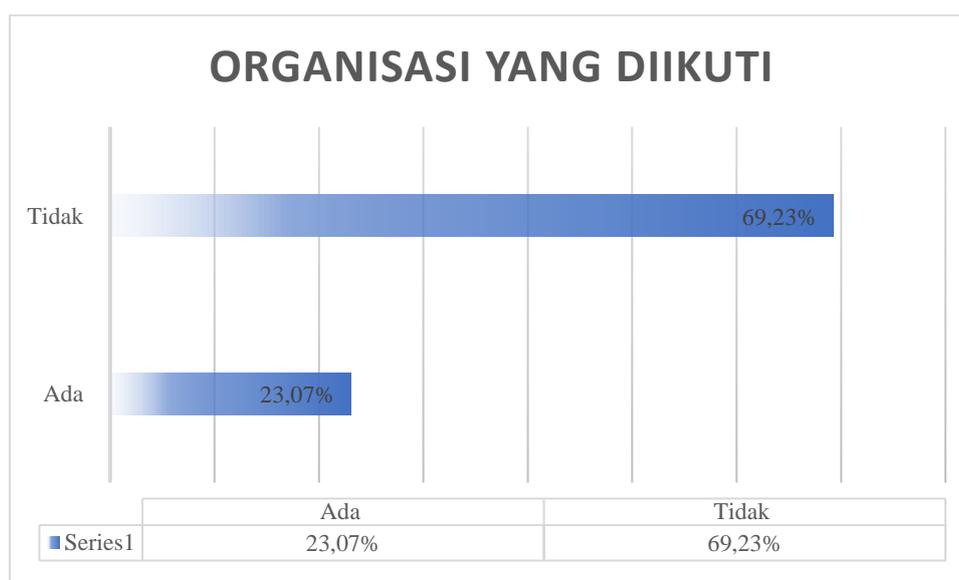
Pada kategori yang lainnya yakni pengelolaan keuangan dan pemasaran juga merupakan aspek penting, dengan persentase masing-masing sebesar 33,07% dan 23,07%. Ini menandakan bahwa meskipun pembuatan produk dianggap paling penting, responden juga merasa bahwa kemampuan untuk mengelola keuangan dan memasarkan produk sangat krusial untuk kesuksesan secara keseluruhan. Manajemen keuangan yang baik memastikan arus kas yang stabil, sementara strategi pemasaran yang efektif membantu dalam memperluas pasar dan menjangkau lebih banyak pelanggan.

Kategori pengemasan produk juga tidak kalah penting dengan persentase sebesar 28,57%. Dalam industri yang kompetitif, kemasan produk sering kali menjadi salah satu faktor kunci yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu barang. Pelatihan dalam bidang ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan untuk merancang kemasan yang tidak hanya melindungi produk, tetapi juga menarik secara visual dan menciptakan nilai tambah. Kategori lainnya memiliki persentase yang paling rendah, sebesar 15,38%. Ini menunjukkan bahwa ada beberapa kebutuhan pelatihan yang mungkin spesifik dan kurang umum, namun tetap penting bagi sebagian kecil responden.

15. Organisasi yang Diikuti

Ikut serta dalam berorganisasi mencerminkan partisipasi saya dalam berbagai organisasi yang berfokus pada pengembangan diri, jaringan, dan kontribusi sosial. Bergabung dengan organisasi-organisasi ini tidak hanya memberikan kesempatan untuk belajar dan berbagi pengetahuan, tetapi juga memperluas jaringan profesional dan memperkuat keterampilan kepemimpinan.

Setiap organisasi memiliki tujuan dan misi yang berbeda, namun semuanya memberikan kontribusi signifikan dalam membentuk pengalaman dan wawasan saya. Melalui keterlibatan aktif, saya berusaha untuk memberikan dampak positif serta mengambil manfaat dari kolaborasi dengan individu yang memiliki visi dan tujuan yang sama. Mari kita lihat lebih dekat organisasi-organisasi yang saya ikuti dan nilai yang mereka tawarkan.



Sumber. Data diolah

Gambar 3. 34. Organisasi yang diikuti

Data pada diagram di atas menunjukkan jumlah banyaknya responden yang mengikuti organisasi tertentu dan seberapa banyak yang tidak. Organisasi yang dimaksud bisa beragam, mulai dari organisasi formal, sosial, hingga komunitas terkait bisnis atau profesional. Dari diagram, terlihat bahwa sebagian besar responden (69,23%) tidak mengikuti organisasi. Hal ini bisa jadi disebabkan oleh

beberapa faktor, seperti kurangnya waktu, minimnya manfaat yang dirasakan dari mengikuti organisasi, atau kurangnya akses ke organisasi yang relevan. Ini juga dapat menunjukkan bahwa keterlibatan dalam organisasi bukan merupakan prioritas utama bagi responden dalam konteks ini.

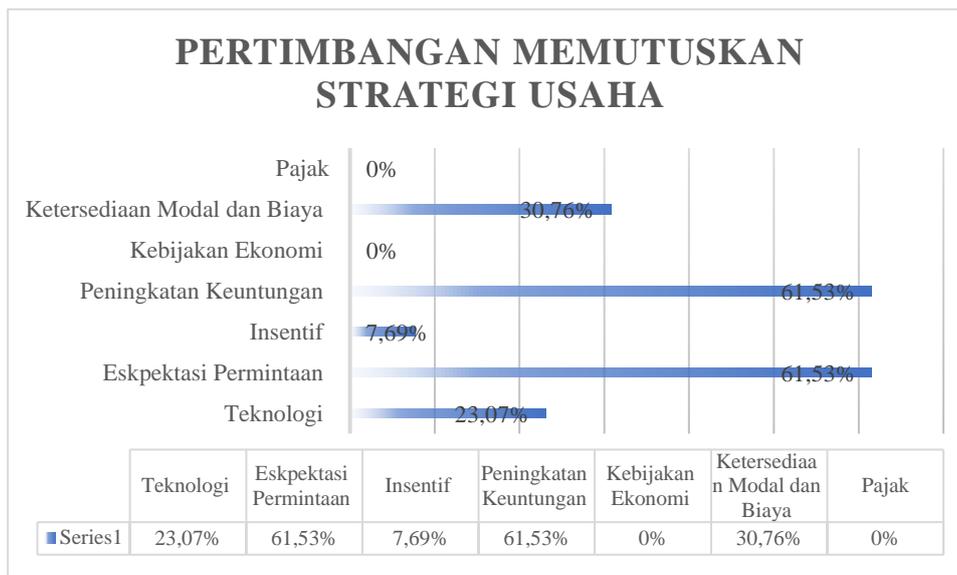
Hanya sekitar 23,07% responden yang terlibat dalam organisasi. Keterlibatan ini bisa berhubungan dengan berbagai jenis organisasi, seperti organisasi profesional, komunitas bisnis, atau organisasi sosial. Mereka yang terlibat mungkin melihat nilai tambah dari keikutsertaan dalam organisasi tersebut, baik dari segi networking, peningkatan keterampilan, atau peluang pengembangan karier.

Beberapa faktor yang memengaruhi tingkat partisipasi ini mencakup:

- Waktu
Keterlibatan dalam organisasi biasanya membutuhkan komitmen waktu, dan jika responden memiliki jadwal yang padat, ini mungkin menjadi hambatan.
- Aksesibilitas
Tidak semua responden mungkin memiliki akses mudah ke organisasi yang relevan dengan kebutuhan atau minat mereka.
- Motivasi
Beberapa responden mungkin tidak merasa perlu atau termotivasi untuk bergabung dengan organisasi, terutama jika mereka tidak melihat keuntungan langsung yang signifikan.

16. Pertimbangan Memutuskan Strategi Usaha

Memilih strategi usaha yang tepat adalah langkah krusial dalam menentukan arah dan keberhasilan sebuah bisnis. Gambar di bawah ini menyajikan berbagai pertimbangan yang harus dievaluasi sebelum mengambil keputusan strategis. Setiap pertimbangan mencakup faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi hasil akhir, seperti Pajak, Ketersediaan Modal dan Biaya, Kebijakan Ekonomi, Peningkatan Keuntungan Insentif, dan Ekspektasi Permintaan Teknologi.



Sumber. Data diolah

Gambar 3. 35. Pertimbangan Memutuskan Strategi Usaha

Diagram di atas menampilkan berbagai faktor yang dipertimbangkan oleh responden dalam memutuskan strategi bisnis atau usaha mereka. Setiap faktor tersebut memiliki bobot atau persentase yang mewakili pentingnya faktor tersebut bagi responden. Faktor-faktor ini mencakup berbagai aspek yang biasanya berperan penting dalam perencanaan dan pelaksanaan strategi bisnis, mulai dari aspek finansial hingga teknologi dan ekspektasi pasar. Setiap faktor diberi persentase yang menunjukkan seberapa besar pengaruh atau pertimbangan faktor tersebut dalam memutuskan strategi usaha.

Dari data ini, kita dapat melihat bahwa Peningkatan Keuntungan dan Ekspektasi Permintaan adalah dua faktor yang paling dominan dalam keputusan strategi usaha, dengan persentase masing-masing sebesar 61,53%. Sementara itu, Pajak dan Kebijakan Ekonomi sama sekali tidak dianggap sebagai faktor penting (0%).

Faktor peningkatan keuntungan (61,53%) merupakan pengaruh tertinggi, dimana angka tersebut menunjukkan bahwa salah satu tujuan utama dalam memutuskan strategi usaha adalah untuk meningkatkan keuntungan. Pelaku usaha cenderung mengadopsi strategi yang paling mungkin menghasilkan keuntungan lebih besar, karena keuntungan merupakan tolok ukur utama keberhasilan finansial.

Selanjutnya disusul oleh faktor ekspektasi terhadap permintaan pasar juga menjadi pertimbangan utama. Pelaku usaha harus memahami dan memprediksi tren pasar untuk memastikan bahwa produk atau layanan mereka sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen. Dengan merencanakan strategi yang sesuai dengan permintaan pasar, perusahaan dapat menjaga relevansi dan keberlangsungan bisnis. Ketersediaan Modal dan Biaya juga cukup penting, dengan persentase 30,76%. Ini menunjukkan bahwa akses terhadap modal dan pengendalian biaya operasional merupakan aspek penting yang dipertimbangkan dalam membuat strategi bisnis. Modal yang memadai memberikan fleksibilitas bagi bisnis untuk berinovasi atau memperluas operasionalnya, sementara pengendalian biaya menjaga efisiensi dan profitabilitas.

Teknologi juga dipertimbangkan sebagai faktor penting, dengan persentase 23,07%. Dalam era digital saat ini, penggunaan teknologi dapat memberikan keuntungan kompetitif, baik dalam efisiensi operasional maupun dalam memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Penggunaan teknologi yang tepat dapat meningkatkan produktivitas dan memperluas jangkauan pasar. Faktor Insentif memiliki pengaruh yang relatif kecil, dengan persentase 7,69%. Insentif ini bisa merujuk pada program pemerintah, subsidi, atau skema lain yang memberikan keuntungan finansial bagi bisnis. Meskipun penting, faktor ini tidak menjadi pertimbangan utama dalam menentukan strategi bisnis.

Menariknya, faktor Pajak tidak dianggap sebagai pertimbangan dalam menentukan strategi usaha dalam konteks data ini. Ini mungkin terjadi karena pajak sudah dianggap sebagai biaya tetap atau tidak ada perubahan signifikan yang memengaruhi keputusan strategi secara langsung. Sama halnya dengan pajak, Kebijakan Ekonomi juga tidak dianggap sebagai faktor penting oleh responden. Hal ini bisa jadi disebabkan oleh stabilnya kondisi kebijakan ekonomi pada saat data ini diambil, sehingga tidak terlalu memengaruhi keputusan bisnis.

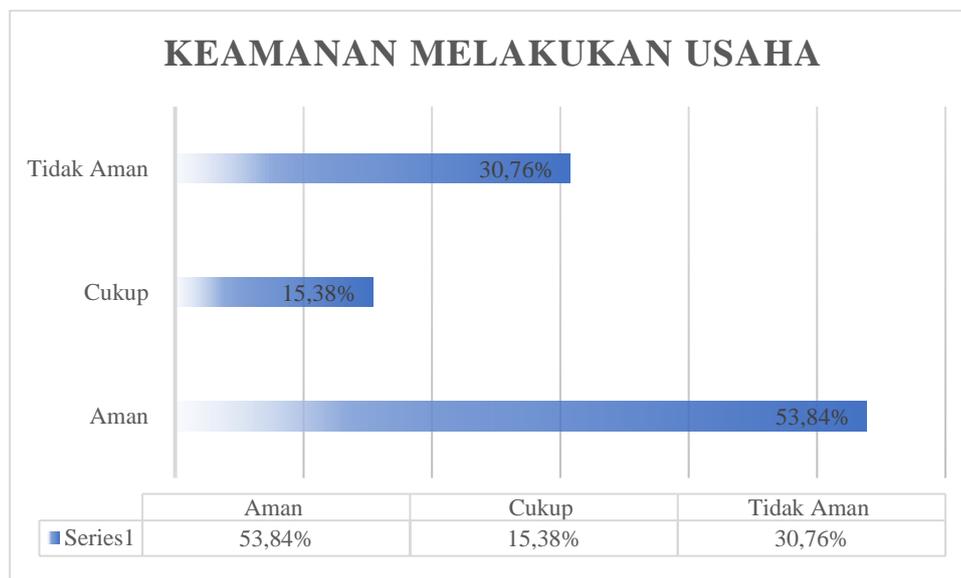
Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha lebih berfokus pada potensi keuntungan dan permintaan pasar, dengan memastikan bahwa modal yang cukup tersedia untuk menjalankan strategi tersebut. Selain itu, teknologi juga dianggap sebagai alat penting dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing di pasar, meskipun bukan faktor utama. Berdasarkan temuan ini, dapat disarankan bahwa

pelaku usaha perlu terus memantau permintaan pasar dan mempertimbangkan strategi yang dapat meningkatkan keuntungan. Selain itu, akses ke modal yang cukup dan pemanfaatan teknologi yang tepat juga perlu diperhatikan untuk mempertahankan pertumbuhan dan daya saing dalam jangka panjang

17. Keamanan Melakukan Usaha

Diagram di bawah ini menyajikan berbagai aspek yang berkaitan dengan nilai keamanan saat menjalankan usaha. Keamanan adalah elemen fundamental yang harus diperhatikan oleh setiap pengusaha, karena dapat memengaruhi keberlangsungan dan reputasi bisnis. Aspek-aspek yang dianalisis meliputi perlindungan terhadap aset, keamanan data, serta kesejahteraan karyawan dan pelanggan.

Dengan memahami dan mengevaluasi nilai-nilai keamanan ini, pelaku usaha yang berada di kabupaten Muara Enim khususnya dapat mengambil langkah-langkah proaktif untuk mengurangi risiko, meningkatkan kepercayaan pelanggan, dan menciptakan lingkungan kerja yang aman. Dalam penjelasan berikut, kita akan mendalami setiap nilai keamanan yang tercantum dalam gambar dibawah ini:



Sumber. Data diolah

Gambar 3. 36. Keamanan Melakukan Usaha

Dalam konteks usaha, diagram diatas berfokus pada persepsi pelaku usaha atau karyawan terhadap keselamatan kerja yang dihadirkan di tempat usaha, termasuk perlindungan terhadap kecelakaan, kondisi kerja, serta penggunaan alat dan peralatan yang aman.

Kategori paling tinggi pada diagram di atas ialah kategori Tidak Aman sebesar 30,76%. Persentase ini menggambarkan bahwa hampir sepertiga responden merasa lingkungan kerja atau penggunaan alat-alat di tempat kerja mereka tidak aman. Ini bisa berarti bahwa ada risiko tinggi terhadap kecelakaan kerja, peralatan yang digunakan tidak layak atau sudah rusak, atau minimnya prosedur keselamatan. Misalnya, dalam industri manufaktur atau konstruksi, penggunaan alat berat atau mesin yang tidak sesuai standar keselamatan dapat meningkatkan risiko cedera. Faktor lain yang mungkin termasuk tidak adanya pelatihan keselamatan, alat pelindung diri (APD) yang tidak mencukupi, atau kondisi kerja yang berbahaya. Hal ini berisiko pada kesehatan pekerja dan menimbulkan kerugian bagi perusahaan dalam bentuk klaim asuransi dan hilangnya produktivitas.

Sebanyak 15,38% responden merasa bahwa keselamatan di tempat kerja berada pada level yang cukup. Ini berarti, meskipun ada langkah-langkah keamanan dan alat-alat yang dipergunakan relatif aman, masih ada beberapa aspek yang dapat ditingkatkan. Responden dalam kategori ini mungkin merasa bahwa ada prosedur keselamatan yang diterapkan, namun belum konsisten atau menyeluruh. Misalnya, peralatan mungkin sudah sesuai dengan standar keselamatan, tetapi pemeliharannya belum optimal atau ada sebagian pekerja yang tidak memahami prosedur penggunaannya dengan benar. Kondisi ini bisa memunculkan rasa waspada di kalangan pekerja, yang merasa bahwa meskipun alat dan lingkungan kerja relatif aman, ada risiko kecil yang masih mengancam jika terjadi kelalaian.

Mayoritas responden, yakni 53,84%, merasa bahwa tempat kerja dan penggunaan alat di lingkungan usaha mereka aman. Ini menunjukkan bahwa langkah-langkah keselamatan yang komprehensif sudah diterapkan, baik dari sisi peralatan, prosedur operasional, hingga pelatihan keselamatan kerja. Perusahaan yang masuk dalam kategori ini kemungkinan besar sudah melakukan investasi dalam hal perawatan alat, pelatihan keselamatan bagi pekerja, dan memastikan

bahwa semua alat dan peralatan yang digunakan sesuai dengan standar keselamatan industri. Lingkungan kerja yang aman menciptakan kenyamanan bagi para pekerja dan meningkatkan produktivitas, karena para pekerja dapat fokus pada tugas mereka tanpa khawatir tentang risiko kecelakaan atau kerusakan peralatan.

Diagram tersebut memberikan gambaran umum tentang persepsi keselamatan kerja (safety) yang dirasakan oleh pelaku usaha atau pekerja, terutama terkait penggunaan alat dan kondisi lingkungan kerja. Lebih dari setengah responden merasa bahwa lingkungan kerja mereka aman, sementara sebagian lainnya merasa cukup atau bahkan tidak aman. Keamanan dalam penggunaan alat kerja sangat penting, karena berkaitan langsung dengan kesejahteraan dan produktivitas tenaga kerja. Dengan adanya perbaikan pada prosedur keselamatan, pelatihan, serta pemeliharaan alat yang baik, risiko kecelakaan dapat diminimalisir, sehingga tempat kerja menjadi lebih aman dan nyaman bagi semua pihak yang terlibat.

3.3. Kondisi Eksisting IKM Di Kabupaten Muara Enim

Kondisi terkini Industri Kecil Menengah (IKM) di Kabupaten Muara Enim pada tahun 2024 menunjukkan perkembangan positif, didorong oleh kebijakan strategis pemerintah yang fokus pada pemberdayaan ekonomi lokal. Kebijakan ini juga terintegrasi dengan inovasi digital dan program pelatihan intensif bagi pelaku IKM, guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan ekonomi. Pada tahun 2024, kondisi eksisting IKM di Kabupaten Muara Enim memperlihatkan perkembangan signifikan berkat kebijakan yang fokus pada pemberdayaan, digitalisasi, dan optimalisasi potensi lokal. Pelatihan yang terus dilakukan serta dukungan pemerintah dalam pengembangan kapasitas manajerial pelaku usaha kecil telah membantu meningkatkan daya saing dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di wilayah ini.

Dari data yang telah disajikan pada bagian karakteristik usaha terlihat bahwa kelompok usaha mikro-kecil mendominasi sektor usaha di Kabupaten Muara Enim dengan persentase 84,62%, sedangkan sisanya sebanyak 15,38% sudah berada pada kelompok usaha menengah. Ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha di daerah ini adalah usaha kecil-kecilan dengan skala ekonomi yang terbatas.

Ini mengindikasikan bahwa jumlah usaha menengah di Muara Enim masih tergolong sedikit, dan usaha dengan skala yang lebih besar masih jarang berkembang di wilayah ini. Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa struktur ekonomi Kabupaten Muara Enim masih didominasi oleh usaha kecil, karena itu masih perlu didorong untuk berkembang.

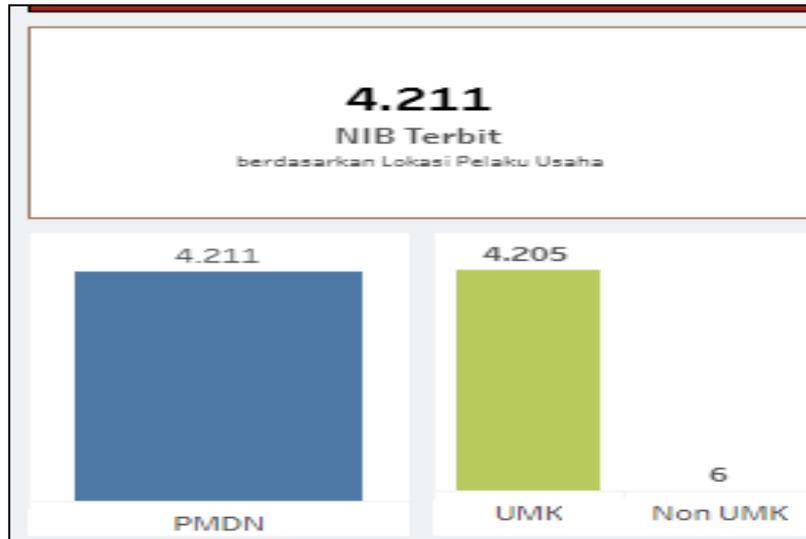
3.3.1. Rekapitulasi Perizinan Berusaha Berbasis Risiko

Rekapitulasi data perizinan berusaha berbasis risiko berisi data perizinan yang telah diterbitkan oleh OSS RBA di tingkat Kabupaten/Kota. Data yang tersedia diolah dan disajikan dalam bentuk tabel dan grafik yang dikelompokkan berdasarkan beberapa kategori sebagai berikut:

1. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Status Penanaman Modal;
2. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Tingkat Risiko ;
3. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Sebaran Proyek Per Kecamatan Usaha dan Kode KBLI ;
4. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Jenis Perizinan ;
5. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Status Respon ;
6. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Secara Bulanan.
7. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Skala Usaha Secara Bulanan.

3.3.1.1. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan NIB Terbit dan Status Penanaman Modal

Dari data sekunder yang diperoleh dan survey lapangan mengenai jumlah perizinan berusaha berbasis risiko berdasarkan Nomor Induk Berusaha (NIB) terbit dan status penanaman modal di Kabupaten Muara Enim memberikan gambaran menyeluruh tentang dinamika investasi dan perkembangan sektor usaha di wilayah Kabupaten Muara Enim. Secara grafik kondisi dari indikator ini dapat dilihat dalam Gambar 3.38.



Sumber : DPMPTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 37. Perizinan Berusaha Berdasarkan NIB terbit dan Status Penanaman Modal

Data ini menunjukkan bahwa seluruh NIB yang dikeluarkan merupakan hasil dari Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dengan jumlah yang sama, yaitu 4.211. Hal ini mencerminkan adanya kegiatan investasi yang signifikan dari pelaku usaha domestik di wilayah tersebut, menandakan kepercayaan dan komitmen mereka dalam mengembangkan bisnis di Kabupaten Muara Enim. Di sisi lain, tidak terdapat penanaman modal asing (PMA) selama periode ini, yang berarti bahwa sektor investasi luar negeri belum berkontribusi pada pertumbuhan usaha di daerah ini. Hal ini mungkin mencerminkan tantangan dalam menarik investor asing atau fokus yang lebih besar pada pengembangan usaha lokal.

Dari total perizinan tersebut, sebagian besar merupakan Usaha Mikro Kecil (UMK), yang mencapai 4.205 unit. Angka ini menunjukkan dominasi UMK dalam struktur perekonomian Kabupaten Muara Enim, yang sering kali berperan penting dalam penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Hanya terdapat 6 unit usaha yang dikategorikan sebagai non Usaha Mikro Kecil, yang menunjukkan bahwa bisnis berskala lebih besar memiliki kontribusi yang relatif kecil dalam jumlah perizinan berusaha.

Secara keseluruhan, data ini mencerminkan ekosistem bisnis di Kabupaten Muara Enim yang didominasi oleh usaha mikro kecil, serta ketergantungan pada investasi dalam negeri untuk mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Keberadaan NIB yang tinggi di kalangan UMK menunjukkan potensi pertumbuhan yang besar bagi sektor ini, yang perlu didukung oleh kebijakan dan program pengembangan yang tepat.

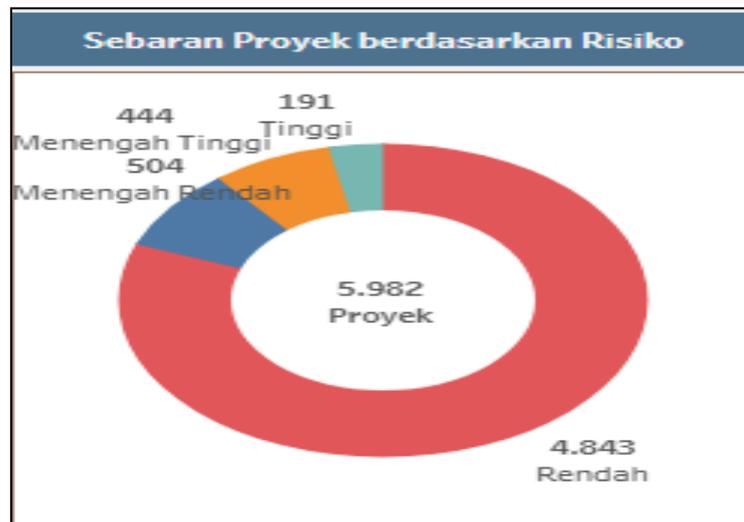
3.3.1.2. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Tingkat Risiko

Jumlah perizinan berusaha berbasis risiko berdasarkan tingkat risiko di Kabupaten Muara Enim memberikan wawasan yang penting tentang pengelolaan dan regulasi usaha di daerah ini. Dalam upaya menciptakan iklim investasi yang sehat dan berkelanjutan, pemerintah Kabupaten Muara Enim menerapkan sistem perizinan yang mempertimbangkan tingkat risiko dari setiap jenis usaha.

Pada Semester I Tahun 2024, jumlah perizinan berusaha yang dikeluarkan mencerminkan komitmen pemerintah daerah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi melalui pendekatan berbasis risiko. Kategori risiko dalam perizinan berusaha ini dibagi menjadi beberapa tingkatan, yang masing-masingnya memerlukan persyaratan dan prosedur yang berbeda sesuai dengan potensi dampak terhadap lingkungan, masyarakat, dan aspek lainnya. Dengan pendekatan ini, diharapkan usaha yang beroperasi di wilayah ini dapat berkontribusi secara optimal terhadap pembangunan ekonomi, sambil tetap menjaga keberlanjutan lingkungan dan kesejahteraan masyarakat. Data mengenai jumlah perizinan ini juga menjadi acuan bagi pemangku kebijakan dalam merumuskan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing dan menarik investasi di Muara Enim.

Sebaran proyek berdasarkan tingkat risiko di Kabupaten Muara Enim menunjukkan keragaman dan kompleksitas dalam pengelolaan proyek yang ada. Dari total 5.982 proyek yang teridentifikasi, sebagian besar proyek berada dalam kategori risiko rendah, dengan jumlah mencapai 4.843 proyek. Hal ini mencerminkan upaya yang efektif dalam mengelola dan merencanakan proyek-proyek yang memiliki dampak minimal terhadap lingkungan dan masyarakat. Selain itu, terdapat 504 proyek yang dikategorikan sebagai risiko menengah rendah, yang

menandakan adanya potensi dampak yang lebih tinggi namun masih dalam batas yang dapat dikelola dengan baik.



Sumber : DPMPTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 38. Perizinan Berusaha Berdasarkan Risiko

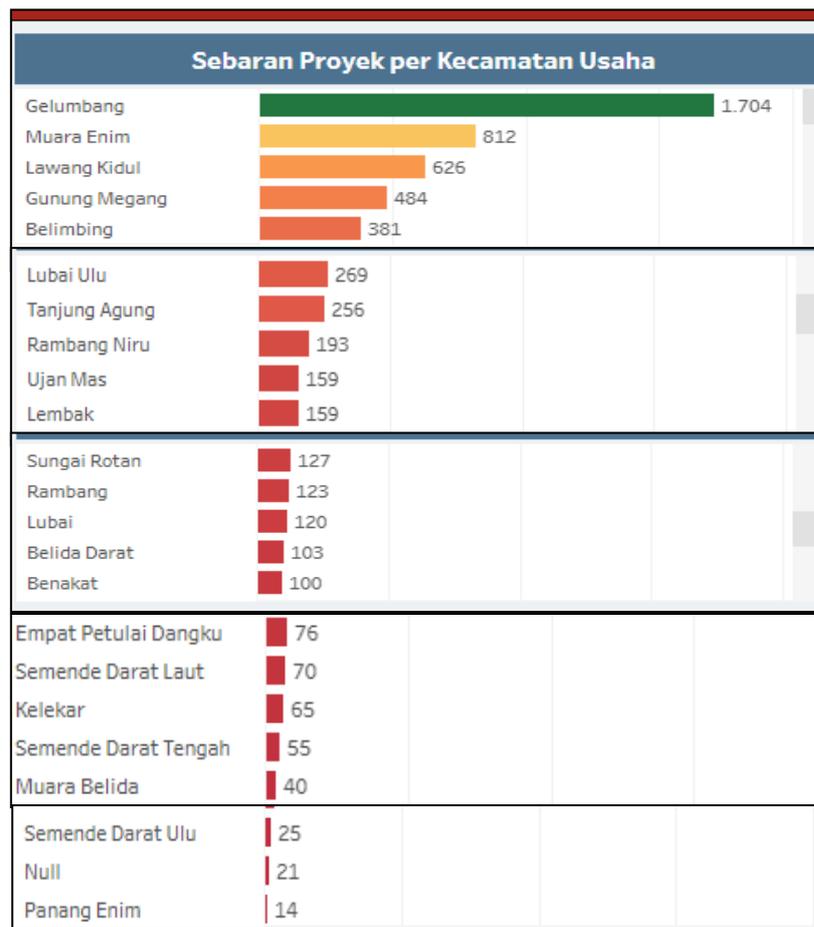
Sementara itu, 444 proyek tergolong dalam kategori risiko menengah tinggi, yang memerlukan perhatian dan pengawasan lebih intensif untuk memastikan bahwa risiko yang mungkin muncul dapat diminimalisir. Terakhir, terdapat 191 proyek yang diklasifikasikan sebagai risiko tinggi, yang menuntut tindakan pencegahan dan mitigasi yang lebih ketat. Data ini memberikan gambaran yang jelas tentang tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan proyek di Kabupaten Muara Enim, serta pentingnya strategi yang tepat untuk meminimalisir risiko sambil tetap mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah.

3.3.1.3. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Sebaran Proyek Per Kecamatan Usaha dan Kode KBLI

Pengantar mengenai jumlah perizinan berusaha berbasis risiko berdasarkan sebaran proyek per kecamatan, jenis usaha, dan kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) di Kabupaten Muara Enim memberikan gambaran yang komprehensif tentang dinamika investasi dan pengelolaan usaha di tingkat lokal. Dengan total proyek yang teridentifikasi, analisis sebaran proyek ini

memungkinkan pemangku kebijakan dan pelaku usaha untuk memahami secara lebih mendalam mengenai jenis usaha yang beroperasi, tingkat risiko yang dihadapi, serta potensi dampak ekonomi dan sosial yang mungkin timbul.

Dalam konteks ini, setiap kecamatan di Kabupaten Muara Enim memiliki karakteristik unik yang mempengaruhi jenis usaha dan jumlah perizinan yang diterbitkan. Melalui pengelompokan berdasarkan kode KBLI, analisis ini tidak hanya memperlihatkan sektor-sektor unggulan yang menjadi andalan daerah, tetapi juga membantu dalam identifikasi risiko yang terkait dengan masing-masing sektor usaha. Dengan demikian, informasi ini sangat penting untuk merumuskan kebijakan yang lebih tepat dan terarah dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, serta memastikan bahwa setiap usaha yang beroperasi di Kabupaten Muara Enim berkontribusi secara positif terhadap pembangunan daerah dan kesejahteraan masyarakat.



Sumber : DPMPTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 39. Perizinan Berusaha per Kecamatan

Dari Gambar 3.39 terlihat bahwa sebaran proyek yang terdaftar di semua kecamatan terdistribusi belum merata. Wilayah dengan jumlah proyek terbanyak adalah Kecamatan Gelumbang (1.704 proyek), diikuti Kecamatan Muara Enim (812 proyek) dan Kecamatan Lawang Kidul sebanyak 626 proyek. Wilayah dengan proyek terendah adalah Kecamatan Panang Enim (14 proyek).

Berdasarkan data KBLI (Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia) perizinan berusaha di Kabupaten Muara Enim yang disajikan pada Tabel 3.41 terlihat bahwa jumlah proyek dengan kode KBLI 1135 adalah KBLI tertinggi dengan jumlah 765. Tertinggi kedua ada pada Industri Produk Makanan Lainnya dengan kode KBLI 10799 dengan jumlah 563, sedangkan diurutan ketiga untuk Perkebunan Karet dan Tanaman Penghasil Getah Lainnya dengan kode KBLI 01291 dengan jumlah 505. Perdagangan Eceran Padi dan Palawija dengan kode KBLI 47211 dengan jumlah 196, serta Perdagangan Eceran Berbagai Macam Barang Yang Utamanya Makanan, Minuman atau Tembakau Bukan di Minimarket/Supermarket/Hypermarket (Tradisional) kode KBLI 47112 dengan jumlah 189. Hasil dari pengolahan data tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.41 untuk sebaran KBLI.



Sumber : DPMPSTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

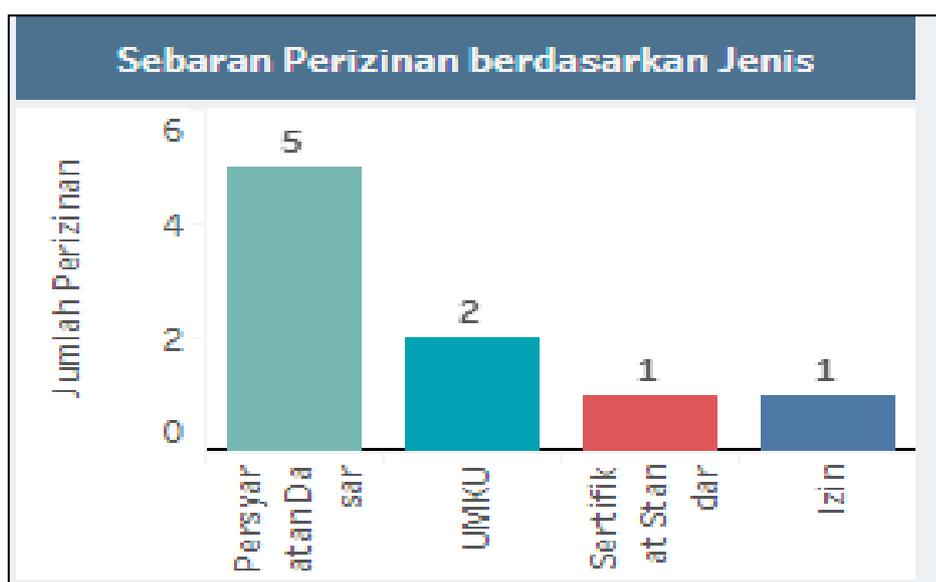
Gambar 3. 40. Perizinan Berusaha Berdasarkan KBLI

3.3.1.4. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Jenis Perizinan

Perizinan berusaha berbasis risiko berdasarkan jenis perizinan di Kabupaten Muara Enim memberikan wawasan yang penting tentang kerangka regulasi yang mendasari aktivitas usaha di daerah ini. Data ini mencakup berbagai jenis

perizinan yang diterbitkan, yang mencerminkan beragam sektor usaha dan tingkat risiko yang terkait dengan masing-masing jenis perizinan. Melalui analisis ini, pemangku kepentingan dapat memahami bagaimana jenis perizinan berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal, serta tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan dan pengawasan izin usaha.

Dengan merinci jenis perizinan yang ada, baik itu izin usaha mikro, kecil, maupun menengah, maupun izin untuk usaha besar, informasi ini menjadi sangat krusial dalam membantu pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan yang lebih efektif. Selain itu, data tersebut juga memberikan gambaran mengenai komitmen pemerintah dalam menciptakan iklim usaha yang kondusif, serta meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam proses perizinan. Hal ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan investasi yang berkualitas, meningkatkan daya saing daerah, serta memastikan bahwa perkembangan usaha berjalan sejalan dengan prinsip keberlanjutan dan kesejahteraan masyarakat.



Sumber : DPMPTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 41. Perizinan Berusaha Berdasarkan Jenis

Data mengenai perizinan berusaha di Kabupaten Muara Enim menunjukkan adanya empat kategori utama perizinan yang telah dikeluarkan, dengan total yang mencerminkan berbagai aspek pengaturan usaha di daerah tersebut.

Pertama, terdapat lima jenis perizinan yang termasuk dalam kategori persyaratan dasar. Ini menunjukkan bahwa pemerintah daerah menetapkan standar awal yang harus dipenuhi oleh pelaku usaha sebelum dapat menjalankan kegiatan usaha mereka secara resmi. Persyaratan dasar ini berfungsi untuk memastikan bahwa usaha yang dibangun sesuai dengan regulasi dan prosedur yang telah ditetapkan, sehingga menciptakan iklim usaha yang teratur.

Kedua, dua perizinan yang berkaitan dengan pemenuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menunjukkan dukungan pemerintah terhadap sektor usaha ini, yang memiliki peranan penting dalam perekonomian lokal. Dengan memberikan perhatian khusus kepada UMKM, pemerintah berupaya untuk memberdayakan pelaku usaha kecil agar dapat berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja.

Ketiga, satu jenis sertifikat standar diterbitkan untuk memastikan bahwa produk atau layanan yang ditawarkan oleh pelaku usaha memenuhi kriteria kualitas yang telah ditetapkan. Sertifikat ini penting untuk membangun kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan, serta memastikan bahwa usaha tersebut beroperasi sesuai dengan standar yang berlaku.

Keempat, satu izin tambahan juga dikeluarkan, menunjukkan bahwa pemerintah terus berkomitmen dalam mengawasi dan mengatur aktivitas usaha agar sesuai dengan peraturan yang ada. Ini menunjukkan upaya untuk menciptakan lingkungan usaha yang aman dan bertanggung jawab. Secara keseluruhan, data ini mencerminkan langkah-langkah yang diambil oleh pemerintah Kabupaten Muara Enim dalam menciptakan ekosistem usaha yang terstruktur, transparan, dan mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

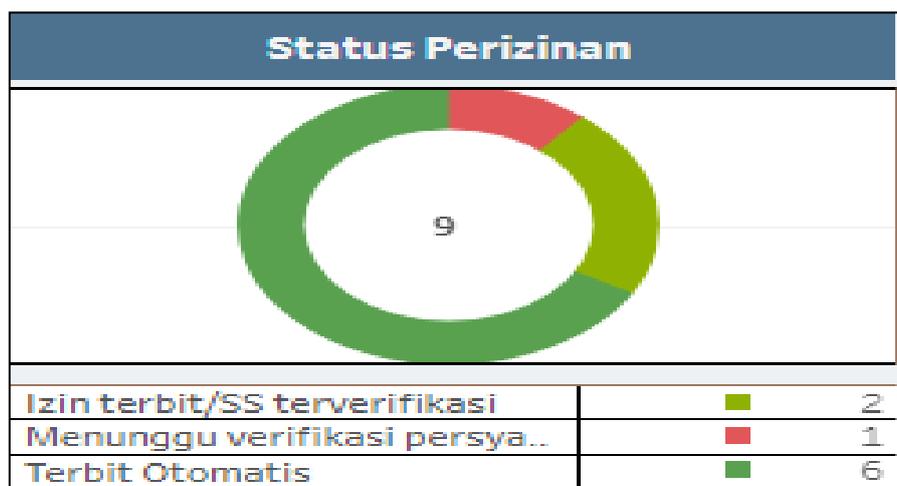
3.3.1.5. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Status Respon

Data jumlah perizinan berusaha berbasis risiko berdasarkan status respon di Kabupaten Muara Enim sangat penting dalam memahami dinamika pengelolaan perizinan di daerah tersebut. Data ini mencerminkan bagaimana pemerintah daerah merespons permohonan izin dari pelaku usaha dengan memperhatikan tingkat risiko yang terkait dengan setiap jenis usaha. Dengan sistem perizinan berbasis

risiko, pengawasan dan pengaturan terhadap usaha dapat dilakukan dengan lebih efektif, karena fokus dialihkan kepada kategori usaha yang dianggap berisiko tinggi.

Jumlah perizinan berusaha yang dikeluarkan dan status responnya mencerminkan komitmen pemerintah dalam mendorong investasi dan pertumbuhan ekonomi sambil tetap menjaga aspek keamanan dan kepatuhan terhadap regulasi. Dengan demikian, analisis mengenai status respon ini tidak hanya memberikan gambaran tentang jumlah perizinan yang diterbitkan, tetapi juga tentang efisiensi dan efektivitas proses perizinan yang diterapkan. Hal ini penting untuk memastikan bahwa lingkungan bisnis di Kabupaten Muara Enim berjalan dengan baik, sehingga dapat menarik lebih banyak investasi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Perizinan Berusaha berdasarkan status respon di semester I tahun 2024 sejumlah 9 dengan rincian sebagai berikut:

- Izin terbit / SS terverifikasi sebanyak 2
- Menunggu verifikasi persyaratan sebanyak 1
- Terbit Otomatis sebanyak 6



Sumber : DPMPSTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 42. Perizinan Berusaha Berdasarkan Status Respon

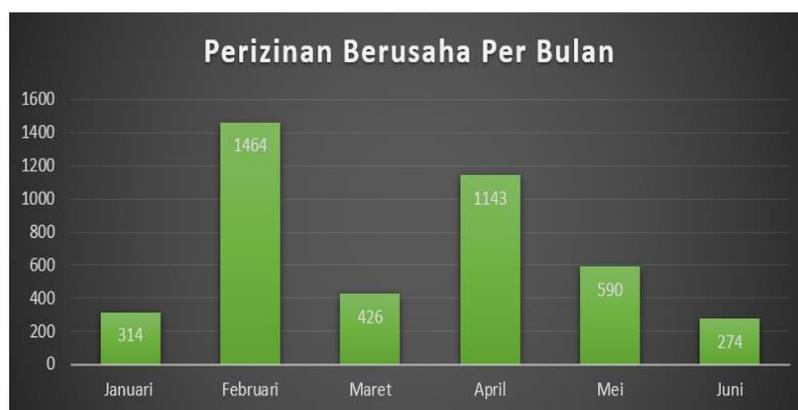
Data mengenai perizinan berusaha berdasarkan status respon di Kabupaten Muara Enim menunjukkan bahwa dari total 9 perizinan yang diajukan, terdapat beberapa status yang mencerminkan proses verifikasi dan penerbitan izin. Dari jumlah tersebut, dua izin telah berhasil diterbitkan dan terverifikasi dengan status yang sah (SS terverifikasi), yang menandakan bahwa pemohon telah memenuhi semua persyaratan yang ditetapkan.

Selain itu, terdapat satu izin yang saat ini masih menunggu verifikasi persyaratan, menunjukkan bahwa proses evaluasi untuk izin tersebut belum sepenuhnya selesai. Hal ini mencerminkan adanya tahapan evaluasi yang diperlukan untuk memastikan bahwa semua syarat yang diperlukan telah dipenuhi.

Di sisi lain, sebanyak enam izin telah diterbitkan secara otomatis, yang mencerminkan efisiensi dalam sistem perizinan di Kabupaten Muara Enim. Penerbitan otomatis ini biasanya diberikan untuk jenis usaha yang dianggap memiliki risiko rendah, sehingga proses verifikasi manual tidak diperlukan. Dengan demikian, data ini menunjukkan bahwa Kabupaten Muara Enim memiliki sistem perizinan yang responsif dan cepat, memberikan kemudahan bagi pelaku usaha untuk mendapatkan izin yang diperlukan untuk beroperasi.

3.3.1.6. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Secara Bulanan

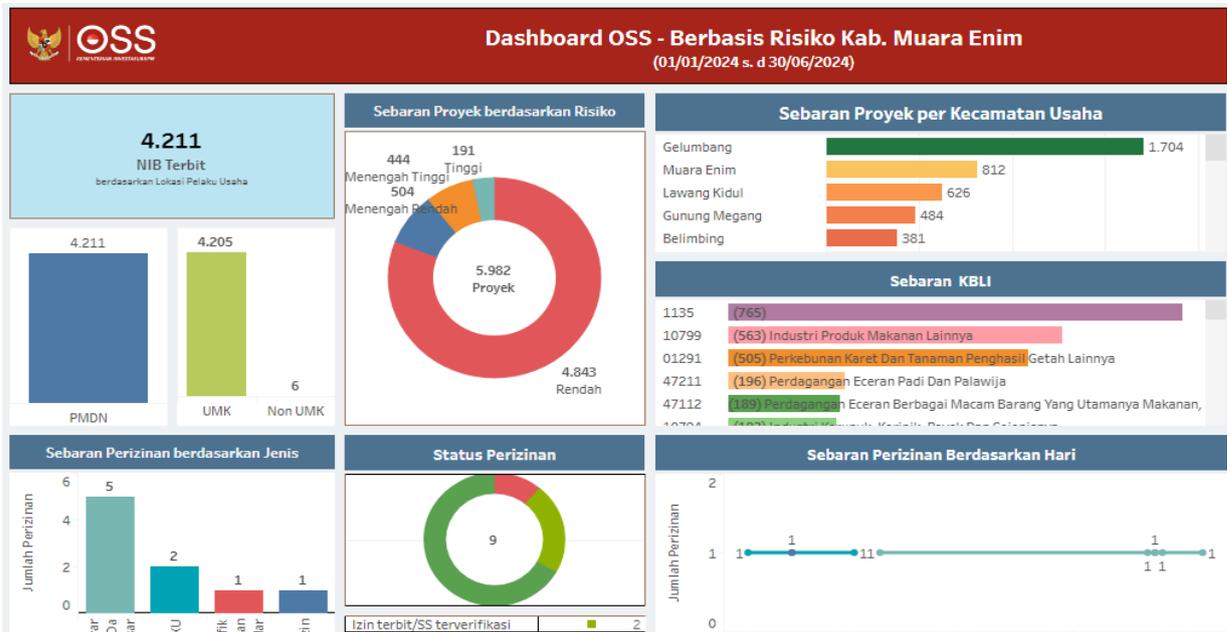
Perizinan Berusaha Berbasis Risiko secara bulanan sebagai berikut :
Nomor Induk Berusaha di Bulan Januari sebanyak 314 NIB, Bulan Februari sebanyak 1464 NIB, Bulan Maret sebanyak 426 NIB, Bulan April sebanyak 1143 NIB, sedangkan di Bulan Mei sebanyak 590 NIB dan di Bulan Juni sebanyak 274 NIB terbit secara grafik perizinan berusaha berbasis risiko per bulan dapat dilihat dalam tabel



Sumber : DPMPSTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 43. Perizinan Berusaha Per Bulan

Secara keseluruhan perizinan berusaha berbasis risiko Kabupaten Muara Enim dapat dilihat pada gambar Dashboard OSS seperti pada gambar berikut :



Gambar 3. 44. Rekapitulasi Perizinan Berusaha Kabupaten Muara Enim

Sumber : DPMPTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

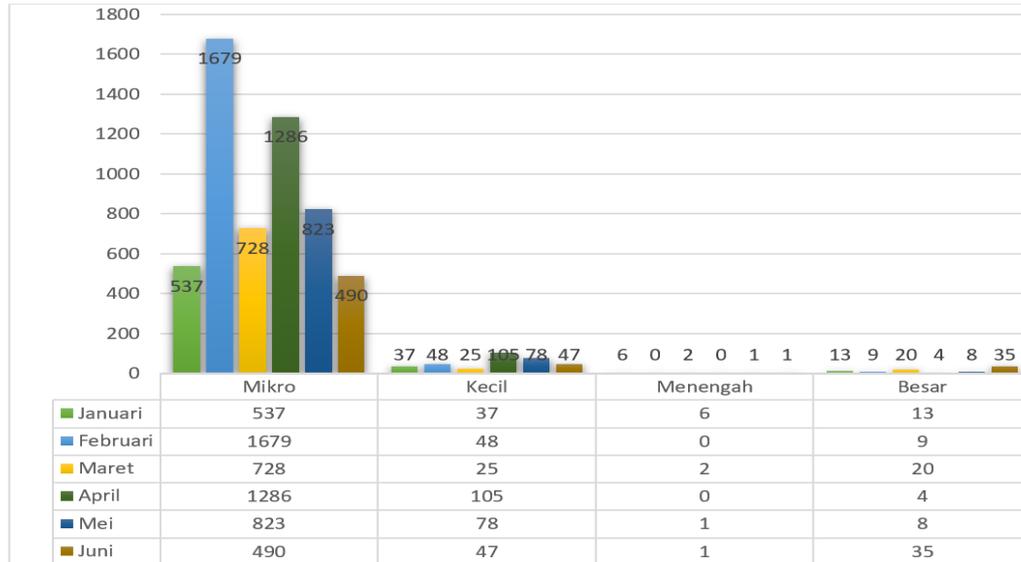
3.3.1.7. Jumlah Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Berdasarkan Detail Proyek Skala Usaha Secara Bulanan

Perizinan berusaha berbasis risiko berdasarkan detail proyek antara lain :

- Pada bulan Januari 2024, Usaha Skala Mikro sebanyak 537, Usaha Skala Kecil sebanyak 37, Usaha Skala Menengah sebanyak 6, Usaha Skala Besar sebanyak 13.
- Bulan Februari Usaha Skala Mikro sebanyak 1679, Usaha Skala Kecil sebanyak 48, Usaha Skala Menengah sebanyak 0, Usaha Skala Besar sebanyak 9.
- Bulan Maret Usaha Skala Mikro sebanyak 728, Usaha Skala Kecil sebanyak 25, Usaha Skala Menengah sebanyak 2, Usaha Skala Besar sebanyak 20.
- Bulan April Usaha Skala Mikro sebanyak 1286, Usaha Skala Kecil sebanyak 105, Usaha Skala Menengah sebanyak 0, Usaha Skala Besar sebanyak 4.
- Bulan Mei Usaha Skala Mikro sebanyak 823, Usaha Skala Kecil sebanyak 78, Usaha Skala Menengah sebanyak 1, Usaha Skala Besar sebanyak 8.

- Bulan Juni Usaha Skala Mikro sebanyak 490, Usaha Skala Kecil sebanyak 47, Usaha Skala Menengah sebanyak 1, Usaha Skala Besar sebanyak 35.

Hasil pengolahan data dapat dilihat pada Gambar 3.45



Sumber : DPMPTSP Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 45. Perizinan Berusaha Berdasarkan Skala Usaha Detail Proyek

3.3.2. Kondisi Per Sektor Industri Kecil Menengah Kabupaten Muaraenim

Pemerintah Kabupaten Muara Enim telah menetapkan langkah-langkah strategis dalam Rencana Kerja Pemerintah Daerah (RKPD) 2024 yang berorientasi pada pemberdayaan IKM. Melalui pendekatan **Tematik, Holistik, Integratif, dan Spasial (THIS)**, IKM diposisikan sebagai elemen kunci dalam penanggulangan kemiskinan, pencegahan stunting, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat. Kebijakan ini dirancang untuk menciptakan lingkungan usaha yang mendukung, meningkatkan akses pasar, dan mendorong inovasi lokal.

3.3.2.1. Perbengkelan

Perbengkelan di Kabupaten Muara Enim menunjukkan distribusi usaha perbengkelan di berbagai kecamatan, dengan persentase yang bervariasi. Gabungan Kecamatan Lainnya sebesar 12 kecamatan mencatat persentase

sebesar 20,30%. Kecamatan Gelumbang berada di urutan tertinggi dengan 18,32%, yang besar memiliki banyak bengkel di desa-desa seperti Desa Gelumbang dan Desa Karang Endah karena lokasinya yang strategis sebagai pusat aktivitas ekonomi.

Kecamatan Gunung Megang menyumbang 16,34%, dengan Desa Gunung Megang, Desa Muara Lawai, dan Desa Lebak Budi menjadi pusat kegiatan perbengkelan karena berada di jalur lintas yang ramai. Kecamatan Muara Enim dan Sungai Rotan masing-masing memiliki persentase yang sama sebesar 9,90%, dengan pusat perbengkelan besar berada di Desa Muara Enim dan Desa Air Lintang, serta Desa Sungai Rotan dan Desa Pandan Enim.

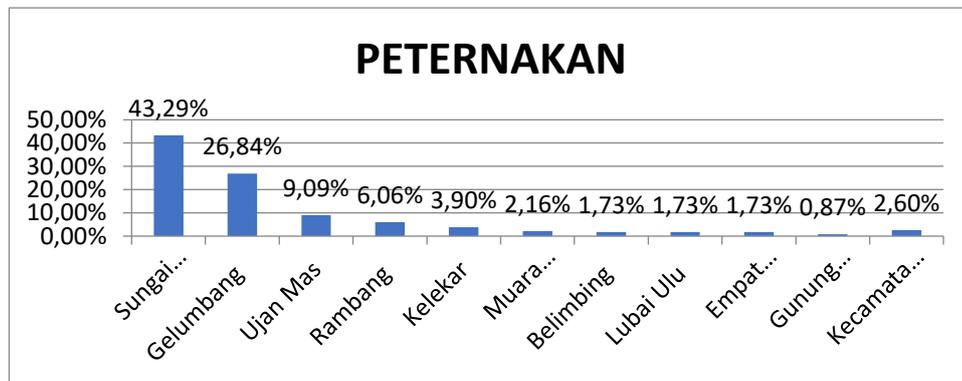
Kecamatan Rambang Niru menyumbang 6,93%, dengan perbengkelan berlokasi di Desa Niru dan Desa Rambang Niru. Kecamatan Ujan Mas dengan 5,94% memiliki perbengkelan di Desa Ujan Mas dan Desa Ujan Mas Lama. Persentase lebih rendah terlihat di Kecamatan Lembak dan Rambang yang masing-masing menyumbang 3,47%, di mana Desa Lembak dan Desa Rambang menjadi pusat aktivitas perbengkelan.

Kecamatan Tanjung Agung mencatat 2,97% dan memiliki perbengkelan di Desa Tanjung Agung dan Desa Lubai Indah, sedangkan Kecamatan Belida Darat dengan 2,48% memiliki usaha perbengkelan di Desa Belida Darat dan Desa Lubai Persada. Keseluruhan data ini menunjukkan distribusi yang tidak merata dengan beberapa kecamatan yang mendominasi sektor perbengkelan di Muara Enim.

3.3.2.2. Peternakan

Kabupaten Muara Enim memiliki potensi besar dalam sektor peternakan yang tersebar di berbagai kecamatan. Dengan kondisi geografis yang mendukung serta lahan yang luas, kabupaten ini menjadi salah satu sentra peternakan di Sumatera Selatan. Usaha peternakan di Muara Enim meliputi berbagai jenis hewan ternak seperti sapi, kambing, dan unggas, yang menjadi sumber penghidupan bagi masyarakat setempat. Sektor ini tidak hanya berkontribusi pada pemenuhan kebutuhan daging di tingkat lokal, tetapi juga mendukung perekonomian kabupaten secara keseluruhan. Beberapa kecamatan seperti Sungai Rotan, Gelumbang, dan Ujan Mas merupakan wilayah yang menjadi pusat kegiatan peternakan, dengan

dukungan infrastruktur dan akses ke pasar yang memadai. Dengan demikian, sektor peternakan di Kabupaten Muara Enim terus berkembang dan memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat dan ketahanan pangan daerah.



Sumber : Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Peternakan Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 46. Peternakan di Kabupaten Muaraenim

Distribusi usaha peternakan di Kabupaten Muara Enim dengan fokus pada beberapa kecamatan. Kecamatan Sungai Rotan mendominasi sektor peternakan dengan persentase 43,29%, menunjukkan bahwa wilayah ini memiliki konsentrasi usaha peternakan tertinggi. Desa-desa yang berperan penting dalam aktivitas peternakan di kecamatan ini antara lain Desa Sungai Rotan, Desa Air Itam. Selanjutnya, kecamatan Gelumbang mencatat persentase sebesar 26,84%, yang juga menjadi pusat utama bagi usaha peternakan di wilayah tersebut. Desa seperti Desa Gelumbang, Desa Karang Endah Selatan, dan Desa Bitis merupakan daerah dengan aktivitas peternakan yang signifikan.

Kecamatan Ujan Mas berada di urutan ketiga dengan persentase 9,09%, di mana usaha peternakan tersebar di desa-desa seperti Desa Ujan Mas, Desa Tanjung Karang, dan Desa Penanggiran. Di kecamatan Rambang, dengan persentase 6,06%, aktivitas peternakan berkembang di Desa Rambang dan Desa Lubai Ulu. Sedangkan kecamatan Kelekar menyumbang 3,90%, dengan aktivitas peternakan berlokasi di Desa Kelekar dan Desa Suka Merindu.

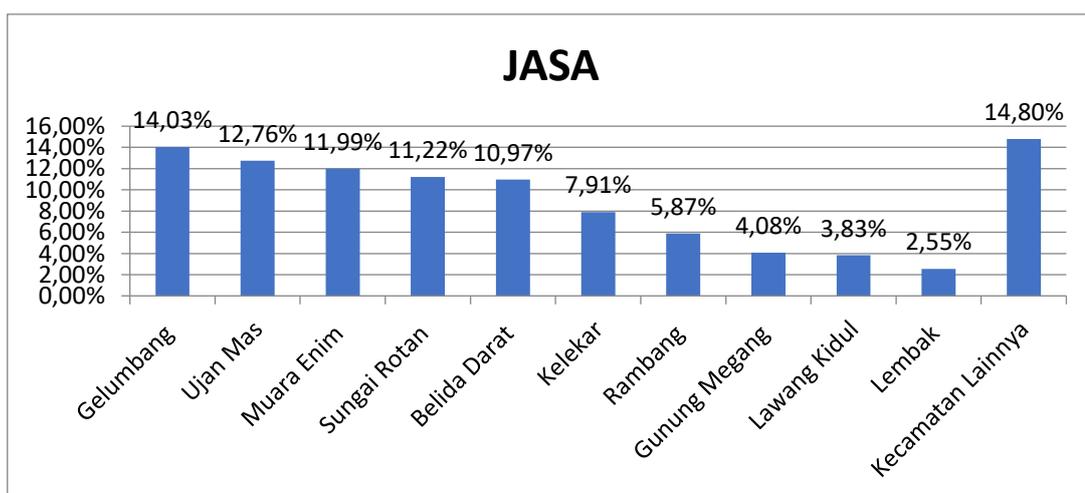
Kecamatan Muara Enim dengan persentase 2,16% mencakup usaha peternakan di Desa Muara Enim. Sementara itu, kecamatan Belimbing, Lubai Ulu,

dan Empat Petulai Dangku masing-masing menyumbang 1,73%, di mana usaha peternakan tersebar di desa-desa seperti Desa Belimbing Jaya, Desa Lubai Ulu, dan Desa Dangku. Kecamatan Gunung Megang mencatat persentase 0,87%, dengan usaha peternakan berada di Desa Gunung Megang Dalam dan Desa Muara Lawai.

Terakhir, Kecamatan Lainnya mencatat 2,60%, menunjukkan bahwa masih ada usaha peternakan yang tersebar di beberapa kecamatan lainnya di luar yang disebutkan dalam grafik. Secara keseluruhan, distribusi usaha peternakan di Kabupaten Muara Enim cukup merata, dengan konsentrasi terbesar di Kecamatan Sungai Rotan dan Gelumbang, yang mendominasi aktivitas peternakan.

3.3.2.3. Jasa

Kabupaten Muara Enim, yang terletak di Provinsi Sumatera Selatan, dikenal dengan potensi sumber daya alam yang melimpah, termasuk pertambangan, pertanian, dan perkebunan. Seiring dengan perkembangan ekonomi dan meningkatnya kebutuhan masyarakat, sektor jasa di Kabupaten Muara Enim juga mengalami pertumbuhan yang signifikan. Sektor jasa mencakup berbagai layanan, mulai dari transportasi, perdagangan, kesehatan, pendidikan, hingga pariwisata. Pertumbuhan sektor ini berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup masyarakat serta menciptakan lapangan pekerjaan baru.



Sumber : BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Gambar 3. 47. Distribusi Usaha Sektor Jasa Di Kabupaten Muara Enim

Berdasarkan grafik yang menggambarkan distribusi usaha sektor jasa di Kabupaten Muara Enim, Kecamatan Gelumbang menduduki peringkat tertinggi dengan persentase 14,03%, menunjukkan bahwa sektor jasa di kecamatan ini sangat berkembang. Desa-desanya di Kecamatan Gelumbang yang berperan penting dalam aktivitas jasa antara lain Desa Gelumbang, Desa Karang Endah Selatan, dan Desa Talang Taling. Kecamatan Ujan Mas berada di posisi kedua dengan persentase 12,76%, di mana usaha jasa berkembang pesat di desa-desa seperti Desa Ujan Mas dan Desa Tanjung Karang. Di Kecamatan Muara Enim, sektor jasa mencatat persentase 11,99%, dengan kontribusi besar dari Desa Kepur, Desa Muara Lawai, dan Desa Muara Enim.

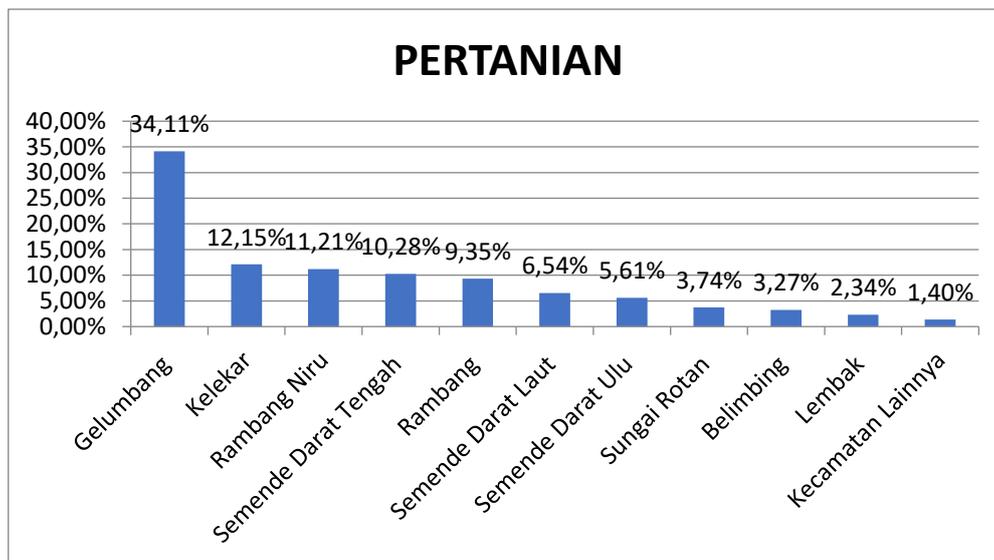
Selanjutnya, Kecamatan Sungai Rotan dengan persentase 11,22% juga merupakan wilayah yang cukup aktif di sektor jasa, dengan beberapa desa seperti Desa Sungai Rotan dan Desa Tanjung Menang yang terlibat dalam berbagai usaha jasa. Kecamatan Belida Darat menyusul dengan persentase 10,97%, di mana sektor jasa berkembang di Desa Belida Darat dan Desa Danau Baru. Kecamatan Kelekar mencatat angka 7,91%, dengan kontribusi dari Desa Kelekar dan Desa Sukarami. Sementara itu, Kecamatan Rambang dengan persentase 5,87% menunjukkan aktivitas jasa di Desa Rambang dan Desa Lubai Ulu.

Kecamatan Gunung Megang yang mencatat persentase 4,08% berfokus pada usaha jasa yang tersebar di Desa Gunung Megang Dalam dan Desa Muara Lawai. Kecamatan Lawang Kidul berada pada angka 3,83%, dengan usaha jasa terpusat di Desa Tanjung Enim dan Desa Keban Agung. Di Kecamatan Lembak, yang mencatat persentase 2,55%, usaha jasa berkembang di desa seperti Desa Lembak dan Desa Suka Merindu. Terakhir, Kecamatan Lainnya dengan persentase 14,80% mencerminkan adanya aktivitas jasa yang signifikan di berbagai kecamatan lainnya di luar yang disebutkan secara spesifik. Secara keseluruhan, sektor jasa di Kabupaten Muara Enim menunjukkan perkembangan yang merata dengan kontribusi besar dari beberapa kecamatan utama yang didukung oleh desa-desa dengan aktivitas ekonomi yang aktif dalam bidang jasa.

3.3.2.4. Pertanian

Kabupaten Muara Enim, yang terletak di Provinsi Sumatera Selatan, memiliki potensi pertanian yang sangat besar berkat kondisi geografis dan iklim yang mendukung. Dengan luas lahan yang subur dan curah hujan yang memadai, sektor pertanian menjadi salah satu pilar utama dalam perekonomian daerah ini.

Data menunjukkan bahwa Kecamatan Gelumbang mendominasi dengan kontribusi persentase pertanian sebesar 34,11%, menjadikannya sebagai pusat aktivitas pertanian di wilayah tersebut. Kecamatan ini dikenal memiliki lahan subur dan sumber daya alam yang mendukung pertumbuhan tanaman, serta didukung oleh masyarakat yang aktif dalam sektor pertanian. Diikuti oleh Kecamatan Kelekar dengan kontribusi 12,15%, yang memiliki potensi pertanian yang baik meskipun tidak sebesar Gelumbang. Kecamatan Rambang Niru menyusul dengan kontribusi 11,21%, juga menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam aktivitas pertanian.



Sumber : Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Peternakan Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 48. Pertanian di Kabupaten Muara Enim

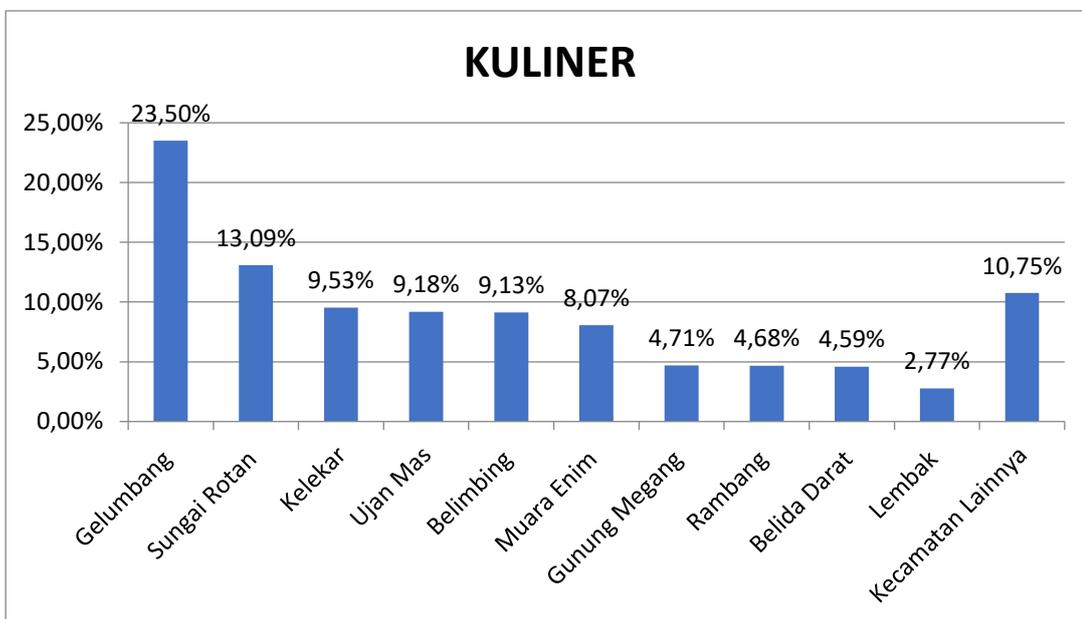
Selanjutnya, Kecamatan Semende Darat Tengah menyumbang 10,28% terhadap sektor pertanian, mencerminkan upaya masyarakat dalam mengelola lahan pertanian mereka dengan baik. Kecamatan Rambang juga berkontribusi sebesar 9,35%, di mana keberagaman komoditas pertanian menjadi ciri khas

wilayah ini. Sementara itu, Kecamatan Semende Darat Laut dan Semende Darat Ulu masing-masing berkontribusi 6,54% dan 5,61%, menunjukkan bahwa kedua kecamatan ini juga memiliki potensi yang perlu terus dikembangkan.

Kecamatan Sungai Rotan, meskipun lebih kecil dengan kontribusi 3,74%, tetap memiliki aktivitas pertanian yang aktif di kalangan warganya. Kecamatan Belimbing dan Lembak masing-masing menyumbang 3,27% dan 2,34%, menunjukkan adanya upaya dalam pengembangan sektor pertanian di area yang lebih kecil. Terakhir, Kecamatan Lainnya dengan kontribusi 1,40% menunjukkan bahwa meskipun tidak mendominasi, sektor pertanian tetap ada di setiap kecamatan di Kabupaten Muara Enim. Dalam konteks desa, Gelumbang sebagai desa terbesar di Kecamatan Gelumbang menjadi pusat pertanian yang vital, dengan berbagai komoditas unggulan yang dihasilkan, memberikan kontribusi besar terhadap kesejahteraan ekonomi lokal. Upaya pengembangan sektor pertanian di seluruh kecamatan di Kabupaten Muara Enim menunjukkan potensi yang besar untuk meningkatkan ketahanan pangan dan kesejahteraan masyarakat.

3.3.2.5. Kuliner

Sektor kuliner di Kabupaten Muara Enim merupakan bagian penting dari kehidupan masyarakat dan perekonomian daerah. Dengan keanekaragaman bahan makanan lokal dan tradisi kuliner yang kaya, kabupaten ini menawarkan berbagai hidangan khas yang menggugah selera. Setiap kecamatan memiliki ciri khas kulinernya sendiri, menciptakan pengalaman gastronomi yang unik bagi pengunjung. Sektor kuliner tidak hanya berfungsi sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat, tetapi juga sebagai sarana untuk melestarikan budaya dan memperkuat identitas lokal. Melalui inovasi dan pengembangan, sektor ini diharapkan dapat terus tumbuh dan memberikan kontribusi positif bagi pembangunan daerah.



Sumber : BPS Kabupaten Muara Enim, 2023

Gambar 3. 49. Kuliner di Kabupaten Muara Enim

Data menunjukkan bahwa Kecamatan Gelumbang menonjol sebagai pusat kuliner dengan kontribusi sebesar 23,50%. Kecamatan ini dikenal memiliki berbagai hidangan khas yang sangat menarik dan menjadi favorit di kalangan penduduk serta pengunjung. Desa terbesar di Kecamatan Gelumbang, yang juga menjadi pusat kuliner, menawarkan beragam menu tradisional yang menggambarkan keanekaragaman rasa dan budaya setempat.

Selanjutnya, Kecamatan Sungai Rotan menyumbang 13,09% terhadap sektor kuliner, di mana komunitas lokalnya sangat aktif dalam memproduksi dan menyajikan makanan yang menggunakan bahan-bahan segar dan lokal. Keberagaman kuliner di kecamatan ini menjadikannya tujuan yang populer bagi para pencinta kuliner. Diikuti oleh Kecamatan Kelekar dan Ujan Mas, masing-masing dengan kontribusi 9,53% dan 9,18%, yang juga menawarkan hidangan khas yang tak kalah menarik, menjadikan keduanya sebagai alternatif kuliner bagi masyarakat.

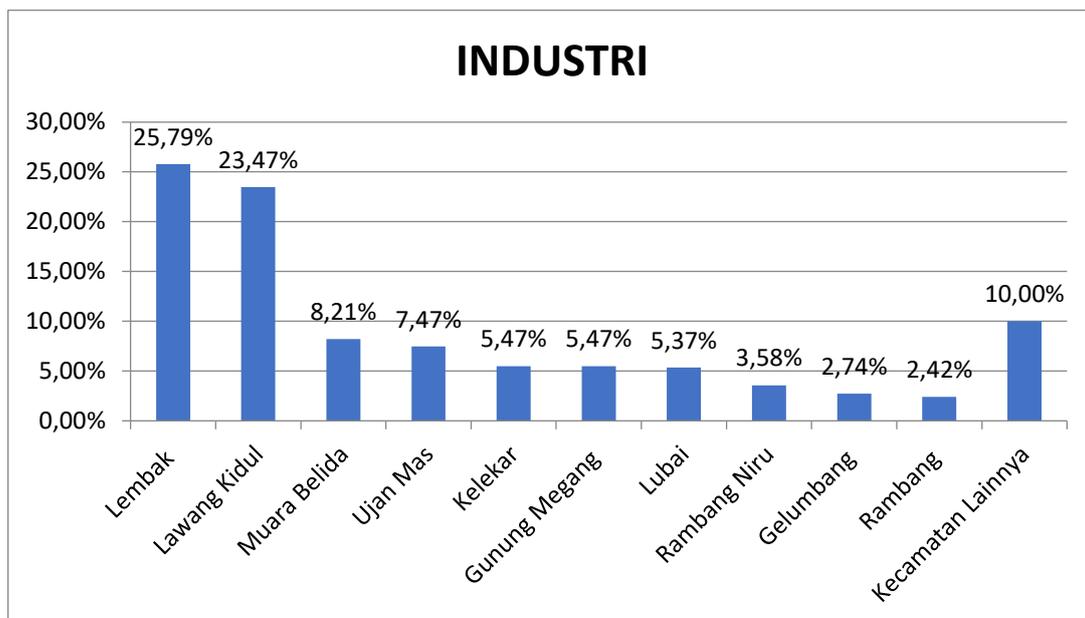
Kecamatan Belimbing berkontribusi sebesar 9,13%, menambah koleksi kuliner dengan menu-menu yang mencerminkan tradisi dan cita rasa lokal yang khas. Kecamatan Muara Enim, sebagai pusat administrasi kabupaten, menyumbang 8,07% pada sektor kuliner, dengan beragam restoran dan warung makan yang menawarkan berbagai pilihan makanan. Di sisi lain, Kecamatan Gunung Megang dan Rambang masing-masing berkontribusi sebesar 4,71% dan 4,68%, menandakan bahwa kuliner di kedua kecamatan ini juga memiliki keunikan

tersendiri yang patut untuk dicoba. Kecamatan Belida Darat menyumbang 4,59%, sedangkan Lembak berkontribusi 2,77%, menunjukkan bahwa meskipun lebih kecil, potensi kuliner di daerah ini sangat kaya dan menarik.

Kecamatan Lainnya, dengan kontribusi 10,75%, menegaskan bahwa sektor kuliner di Kabupaten Muara Enim tersebar di berbagai daerah, menawarkan variasi yang beragam. Dengan potensi kuliner yang beragam ini, Kabupaten Muara Enim tidak hanya memperkaya cita rasa lokal, tetapi juga berfungsi sebagai daya tarik wisata yang dapat mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat setempat.

3.3.2.6. Industri

Sektor industri di Kabupaten Muara Enim memainkan peran vital dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja di daerah ini. Dengan sumber daya alam yang melimpah, terutama di bidang pertambangan, energi, dan pertanian, Muara Enim memiliki potensi besar untuk mengembangkan berbagai jenis industri, seperti pengolahan hasil tambang, pengolahan makanan, dan industri manufaktur. Keberadaan infrastruktur yang terus diperbaiki, serta kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan industri, semakin memperkuat posisi Kabupaten Muara Enim sebagai pusat industri yang strategis di Sumatera Selatan. Selain itu, sektor industri juga berkontribusi pada diversifikasi ekonomi, mengurangi ketergantungan pada sektor pertanian dan meningkatkan daya saing daerah di tingkat nasional. Melalui inovasi dan kolaborasi antara pemerintah, pengusaha, dan masyarakat, diharapkan sektor industri dapat terus berkembang dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat Kabupaten Muara Enim.



Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan serta ESDM, 2024

Gambar 3. 50. Industri di Kabupaten Muara Enim

Sektor industri menunjukkan perkembangan yang signifikan dengan kontribusi dari berbagai kecamatan. Kecamatan Lembak mendominasi sektor industri dengan persentase sebesar 25,79%. Kecamatan ini dikenal memiliki potensi industri yang kuat, berkat keberadaan berbagai usaha kecil dan menengah yang aktif, serta dukungan dari masyarakat lokal dalam mengembangkan potensi sumber daya yang ada. Selain itu, Kecamatan Lawang Kidul mengikuti dengan kontribusi sebesar 23,47%, di mana industri pengolahan hasil pertanian dan tambang menjadi sektor unggulan yang mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.

Kecamatan Muara Belida berkontribusi 8,21%, menandakan adanya aktivitas industri yang berkembang meskipun dalam skala yang lebih kecil dibandingkan dengan dua kecamatan teratas. Ujan Mas, dengan kontribusi 7,47%, menunjukkan adanya usaha industri yang berfokus pada pengolahan sumber daya lokal, yang meningkatkan nilai tambah bagi produk daerah. Sementara itu, Kecamatan Kelekar dan Gunung Megang masing-masing menyumbang 5,47%, menunjukkan bahwa keduanya memiliki potensi industri yang layak untuk dieksplorasi lebih lanjut. Kecamatan Lubai, dengan kontribusi 5,37%, juga menunjukkan perkembangan industri yang baik, terutama dalam sektor pengolahan.

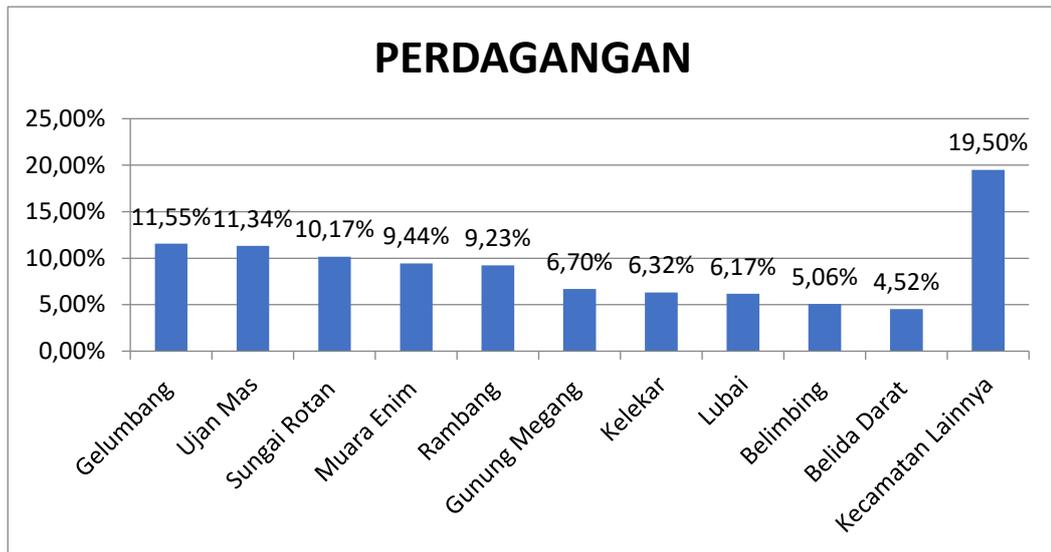
Kecamatan Rambang Niru berkontribusi 3,58%, sementara Gelumbang dan Rambang masing-masing menyumbang 2,74% dan 2,42%, yang menunjukkan

bahwa meskipun lebih kecil, aktivitas industri tetap ada dan perlu didorong untuk pertumbuhan lebih lanjut. Kontribusi 10,00% dari Kecamatan Lainnya menegaskan bahwa sektor industri tersebar di berbagai daerah di Kabupaten Muara Enim, menciptakan keragaman dalam jenis usaha yang dijalankan. Dengan keberadaan desa terbesar di Kecamatan Lembak yang menjadi pusat industri, Kabupaten Muara Enim berpotensi untuk mengembangkan lebih lanjut sektor ini, memberikan dampak positif bagi ekonomi dan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

3.3.2.7. Perdagangan

Sektor perdagangan di Kabupaten Muara Enim memiliki peranan yang penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan posisi geografis yang strategis dan aksesibilitas yang baik, kabupaten ini menjadi pusat aktivitas perdagangan yang menghubungkan berbagai daerah di sekitarnya. Berbagai jenis komoditas, mulai dari hasil pertanian, perkebunan, hingga produk industri, diperdagangkan di pasar-pasar lokal dan regional.

Pasar tradisional dan modern beroperasi di seluruh kecamatan, menyediakan beragam barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan masyarakat. Selain itu, keberadaan pusat perbelanjaan yang semakin berkembang juga mencerminkan pertumbuhan sektor ini. Pemerintah daerah terus mendorong pengembangan sektor perdagangan melalui kebijakan yang mendukung pelaku usaha, penyelenggaraan pelatihan, serta promosi produk lokal. Dengan potensi yang ada, sektor perdagangan di Kabupaten Muara Enim diharapkan dapat terus berkembang, menciptakan lapangan kerja, dan berkontribusi pada peningkatan perekonomian daerah secara keseluruhan.



Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan serta ESDM Kabupaten Muara Enim

Gambar 3. 51. Perdagangan di Kabupaten Muara Enim

Data yang disajikan menunjukkan kontribusi sektor perdagangan di Kabupaten Muara Enim berdasarkan kecamatan. Kecamatan Gelumbang mencatatkan kontribusi tertinggi dengan persentase 11,55%, menandakan bahwa wilayah ini memiliki aktivitas perdagangan yang cukup dinamis dan beragam. Di posisi kedua, Kecamatan Ujan Mas berkontribusi sebesar 11,34%, yang juga menunjukkan keberadaan pasar dan usaha perdagangan yang signifikan. Kecamatan Sungai Rotan menyusul dengan kontribusi 10,17%, memperlihatkan potensi perdagangan yang cukup kuat dalam mendukung ekonomi lokal.

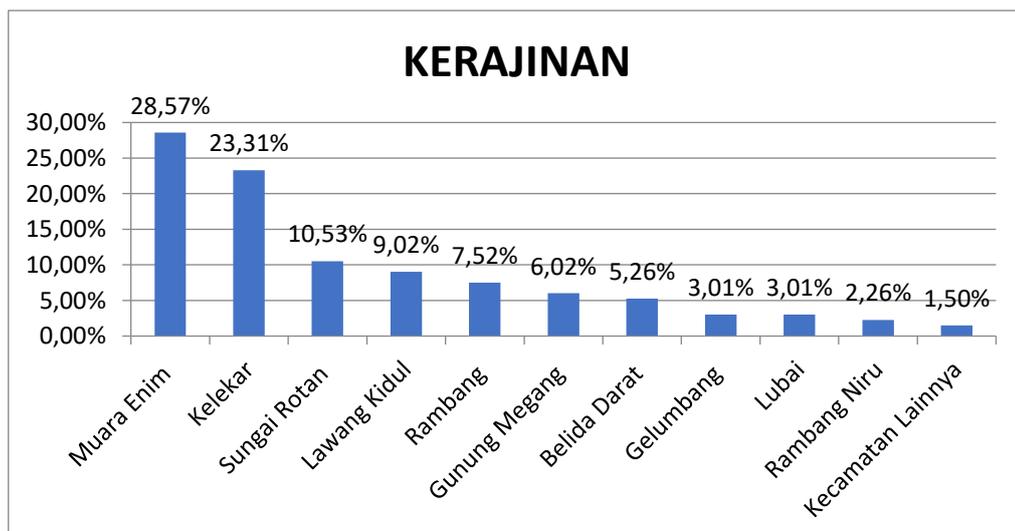
Kecamatan Muara Enim dan Rambang juga memberikan kontribusi yang signifikan dengan persentase masing-masing 9,44% dan 9,23%, menunjukkan bahwa kedua kecamatan ini merupakan pusat perdagangan yang penting. Gunung Megang berkontribusi sebesar 6,70%, diikuti oleh Kelekar dan Lubai dengan kontribusi masing-masing 6,32% dan 6,17%. Kecamatan Belimbing dan Belida Darat menyumbang 5,06% dan 4,52%, yang menunjukkan bahwa meskipun kontribusi mereka lebih kecil, tetap ada aktivitas perdagangan yang berjalan di wilayah tersebut. Kategori "Kecamatan Lainnya" mencakup kontribusi sebesar 19,50%, mencerminkan potensi perdagangan yang ada di kecamatan-kecamatan lain yang tidak disebutkan secara spesifik. Secara keseluruhan, data ini menggambarkan keragaman dan potensi sektor perdagangan di Kabupaten Muara Enim, dengan Gelumbang sebagai desa terbesar dalam hal kontribusi

perdagangan, menunjukkan bahwa wilayah ini memiliki aktivitas ekonomi yang dapat mendukung pertumbuhan dan perkembangan daerah.

3.3.2.8. Kerajinan

Sektor kerajinan di Kabupaten Muara Enim merupakan bagian integral dari identitas budaya dan ekonomi masyarakat setempat. Keberagaman suku dan tradisi yang ada di daerah ini telah melahirkan berbagai produk kerajinan tangan yang unik dan bernilai tinggi. Masyarakat Muara Enim, dengan keterampilan dan kreativitas yang diwariskan secara turun temurun, menghasilkan beragam kerajinan, seperti anyaman, tenunan, dan produk berbasis bahan baku lokal.

Sektor ini tidak hanya berfungsi sebagai sumber pendapatan tambahan bagi keluarga, tetapi juga sebagai upaya pelestarian budaya dan tradisi lokal. Dengan dukungan dari pemerintah daerah dan berbagai lembaga, pelaku usaha kerajinan di Kabupaten Muara Enim diberikan pelatihan dan akses pasar untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk mereka. Pameran dan bazaar kerajinan sering diadakan untuk memperkenalkan produk lokal kepada masyarakat luas dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya menggunakan produk buatan tangan. Melalui inovasi dan pengembangan, sektor kerajinan di Kabupaten Muara Enim diharapkan dapat tumbuh lebih pesat, memberikan manfaat ekonomi, dan memperkuat jati diri budaya daerah.



Sumber : Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 52. Kerajinan di Kab Muaraenim

Data yang disajikan mencerminkan kontribusi sektor kerajinan di Kabupaten Muara Enim, di mana Kecamatan Muara Enim menduduki posisi teratas dengan persentase 28,57%. Hal ini menunjukkan bahwa wilayah ini merupakan pusat kegiatan kerajinan yang sangat aktif, dengan beragam produk yang dihasilkan oleh masyarakat lokal. Kecamatan Kelekar mengikuti dengan kontribusi sebesar 23,31%, menandakan bahwa kawasan ini juga memiliki potensi kerajinan yang signifikan, termasuk kerajinan tangan dan produk lokal yang bernilai ekonomi.

Kecamatan Sungai Rotan berkontribusi sebesar 10,53%, menunjukkan bahwa aktivitas kerajinan di daerah ini juga cukup berkembang. Selain itu, Kecamatan Lawang Kidul dengan kontribusi 9,02% dan Rambang dengan 7,52% juga menunjukkan adanya pengembangan dalam sektor kerajinan. Gunung Megang menyumbang 6,02%, sementara Belida Darat berkontribusi sebesar 5,26%, keduanya menunjukkan bahwa kerajinan merupakan bagian penting dari kegiatan ekonomi di wilayah tersebut. Kecamatan Gelumbang dan Lubai masing-masing memberikan kontribusi 3,01%, menandakan bahwa meskipun kontribusinya relatif kecil, tetap ada usaha kerajinan yang berlangsung. Sementara itu, Rambang Niru menyumbang 2,26%, dan kategori "Kecamatan Lainnya" memberikan kontribusi sebesar 1,50%, mencerminkan potensi kerajinan yang masih bisa dikembangkan di kecamatan-kecamatan lain.

Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa sektor kerajinan di Kabupaten Muara Enim memiliki keragaman dan potensi yang besar, dengan Kecamatan Muara Enim sebagai desa terbesar dalam hal kontribusi kerajinan, mencerminkan aktivitas ekonomi yang kuat dan kreativitas masyarakat setempat dalam menghasilkan produk-produk kerajinan yang berkualitas.

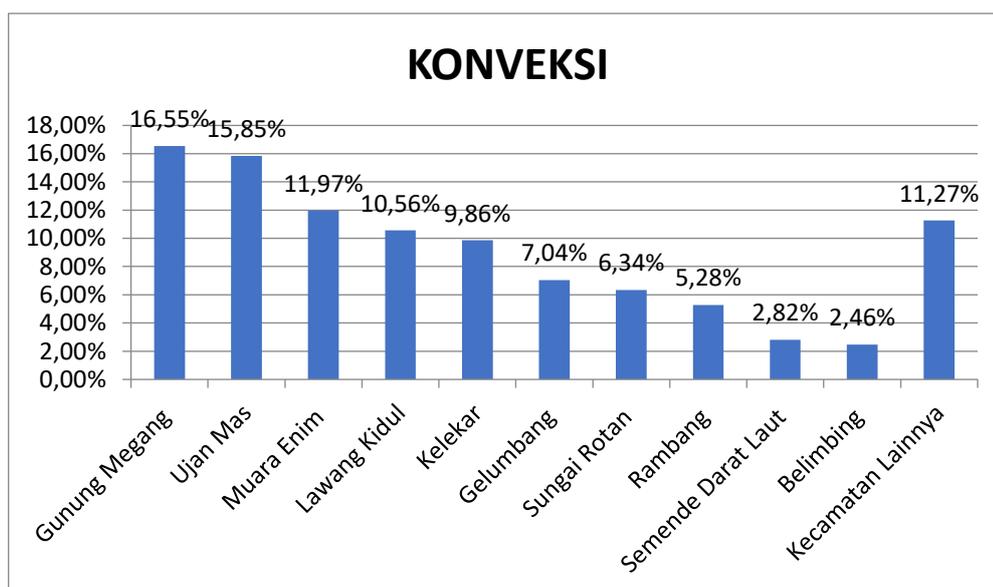
3.3.2.9. Konveksi

Sektor konveksi di Kabupaten Muara Enim mengalami perkembangan yang pesat dan menjadi salah satu pilar penting dalam perekonomian daerah. Dengan meningkatnya permintaan terhadap produk fashion dan tekstil, banyak pelaku usaha di kabupaten ini yang terjun ke dalam industri konveksi, menghasilkan berbagai jenis pakaian, aksesoris, dan produk tekstil lainnya. Keberadaan sumber daya manusia yang terampil dan kreativitas masyarakat setempat berkontribusi

dalam menciptakan produk-produk berkualitas yang dapat bersaing di pasar lokal dan regional.

Kabupaten Muara Enim juga memiliki potensi pasar yang besar, baik untuk produk dalam negeri maupun ekspor. Banyak usaha konveksi yang memanfaatkan bahan baku lokal, sehingga tidak hanya meningkatkan nilai tambah, tetapi juga mendukung keberlanjutan ekonomi daerah. Pemerintah setempat mendukung sektor ini dengan memberikan pelatihan dan akses pasar, serta memfasilitasi kolaborasi antara pelaku usaha untuk memperkuat jaringan distribusi.

Dengan adanya inovasi dan pengembangan dalam desain serta teknologi produksi, sektor konveksi di Kabupaten Muara Enim diharapkan dapat terus tumbuh, memberikan lapangan kerja, serta berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan masyarakat. Melalui sektor konveksi, Kabupaten Muara Enim berupaya untuk mengembangkan industri kreatif yang dapat menjadi daya tarik dan identitas daerah di tengah persaingan global.



Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan serta ESDM Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 53. Konveksi di Kabupaten Muara Enim

Data yang disajikan menunjukkan kontribusi sektor konveksi di Kabupaten Muara Enim, dengan Kecamatan Gunung Megang sebagai pemimpin kontribusi sebesar 16,55%. Hal ini menunjukkan bahwa Gunung Megang menjadi pusat kegiatan konveksi yang aktif, dengan beragam produk tekstil dan pakaian yang

dihasilkan oleh industri lokal. Kecamatan Ujan Mas mengikuti dengan kontribusi 15,85%, yang juga menandakan adanya aktivitas konveksi yang signifikan dan beragam di wilayah ini. Selain itu, Kecamatan Muara Enim berkontribusi sebesar 11,97%, memperlihatkan potensi konveksi yang mendukung perekonomian daerah.

Kecamatan Lawang Kidul mencatatkan kontribusi 10,56%, menandakan bahwa sektor konveksi di kawasan ini juga berkembang dengan baik. Kelekar, dengan kontribusi 9,86%, menunjukkan adanya pertumbuhan industri konveksi yang dapat meningkatkan peluang kerja bagi masyarakat setempat. Kecamatan Gelumbang dan Sungai Rotan masing-masing memberikan kontribusi sebesar 7,04% dan 6,34%, menandakan bahwa meskipun kontribusinya lebih kecil, terdapat usaha konveksi yang berjalan di kedua daerah ini. Kecamatan Rambang berkontribusi 5,28%, sementara Semende Darat Laut dan Belimbing masing-masing menyumbang 2,82% dan 2,46%, menunjukkan bahwa sektor konveksi juga ada di daerah ini, meskipun dalam skala yang lebih kecil. Sementara itu, kategori "Kecamatan Lainnya" mencakup kontribusi sebesar 11,27%, mencerminkan potensi konveksi yang ada di kecamatan-kecamatan lain.

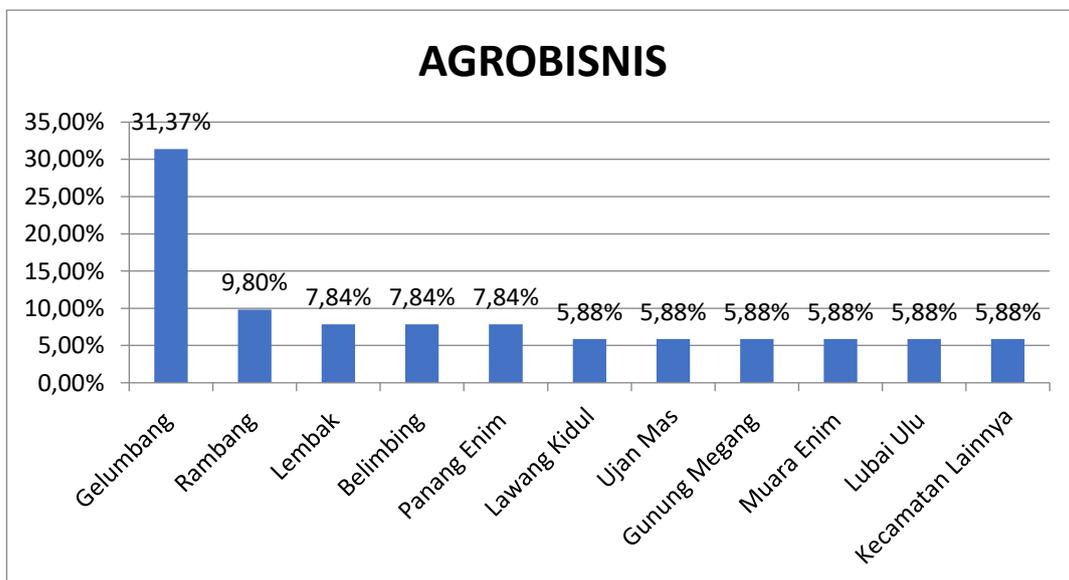
Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa sektor konveksi di Kabupaten Muara Enim memiliki perkembangan yang cukup signifikan dengan beragam aktivitas di dalamnya, dan Kecamatan Gunung Megang sebagai desa terbesar dalam hal kontribusi, mencerminkan kekuatan industri konveksi di wilayah ini dalam mendukung perekonomian lokal serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

3.3.2.10. Agrobisnis

Sektor agribisnis di Kabupaten Muara Enim memainkan peranan yang krusial dalam mendukung ketahanan pangan dan perekonomian daerah. Kabupaten ini memiliki potensi sumber daya alam yang melimpah, terutama di bidang pertanian dan perkebunan, yang menjadi tulang punggung bagi kehidupan masyarakatnya. Berbagai komoditas unggulan, seperti padi, jagung, kopi, dan kelapa sawit, ditanam dan diproduksi di wilayah ini, menciptakan rantai pasok yang mendukung kebutuhan lokal maupun ekspor.

Masyarakat di Kabupaten Muara Enim tidak hanya terlibat dalam kegiatan produksi, tetapi juga dalam pengolahan dan pemasaran hasil pertanian. Sektor agribisnis memberikan peluang bagi petani untuk meningkatkan pendapatan melalui diversifikasi usaha, seperti pengolahan makanan dan produk turunan lainnya. Dukungan dari pemerintah daerah, baik dalam bentuk pelatihan, akses permodalan, maupun infrastruktur, turut berkontribusi dalam pengembangan sektor ini.

Inovasi teknologi pertanian juga mulai diterapkan untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi dalam proses budidaya. Dengan adanya kolaborasi antara pemerintah, pelaku usaha, dan akademisi, sektor agribisnis di Kabupaten Muara Enim diharapkan dapat tumbuh secara berkelanjutan, memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Melalui pengembangan agribisnis yang berbasis pada sumber daya lokal, Kabupaten Muara Enim berupaya untuk mencapai kemandirian pangan dan memperkuat posisi di pasar nasional maupun internasional.



Sumber : Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Peternakan Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 54. Agribisnis Kabupaten Muara Enim

Data yang disajikan mencerminkan kontribusi sektor agribisnis di Kabupaten Muara Enim, di mana Kecamatan Gelumbang mendominasi dengan persentase 31,37%. Hal ini menunjukkan bahwa Gelumbang merupakan pusat utama aktivitas agribisnis di wilayah ini, dengan berbagai jenis usaha pertanian yang berkembang pesat, berkontribusi signifikan terhadap ekonomi lokal. Kecamatan Rambang mengikuti dengan kontribusi sebesar 9,80%, menandakan bahwa daerah ini juga memiliki potensi agribisnis yang tidak kalah penting.

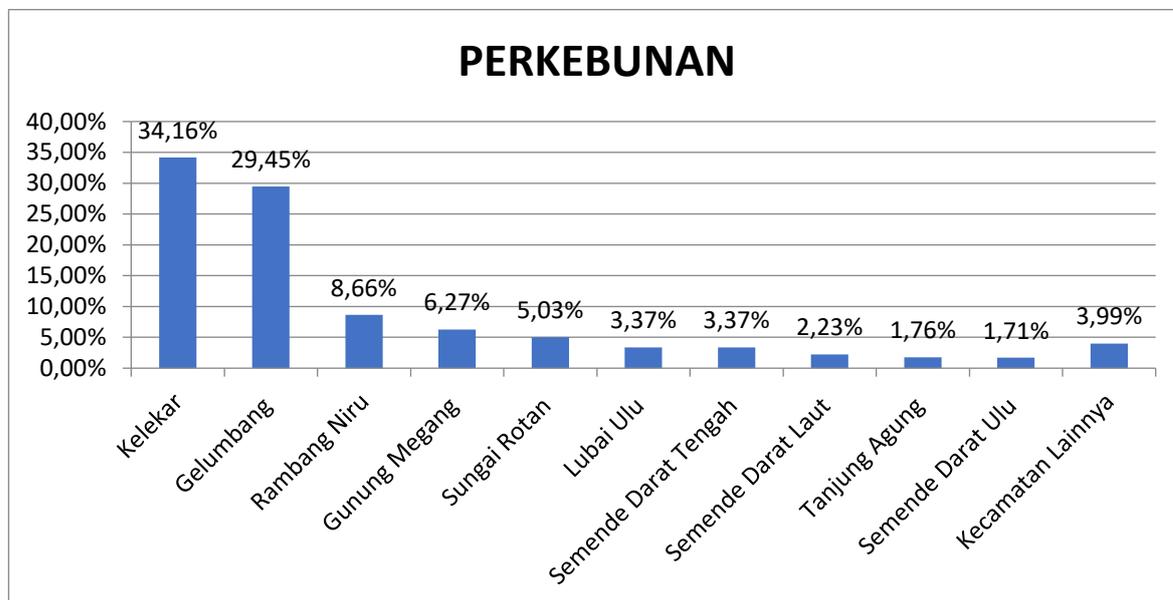
Selain itu, Kecamatan Lembak, Belimbing, dan Panang Enim masing-masing menyumbang 7,84%, menggambarkan keberagaman usaha agribisnis yang berjalan di ketiga kecamatan tersebut. Meskipun kontribusinya lebih kecil, Kecamatan Lawang Kidul, Ujan Mas, Gunung Megang, Muara Enim, dan Lubai Ulu masing-masing memberikan kontribusi sebesar 5,88%, menunjukkan adanya kegiatan agribisnis yang berkembang di semua wilayah tersebut. Kategori "Kecamatan Lainnya" juga memberikan kontribusi yang sama, menandakan bahwa potensi agribisnis di Kabupaten Muara Enim tersebar di berbagai kecamatan. Dengan demikian, sektor agribisnis tidak hanya menjadi tulang punggung perekonomian di Gelumbang sebagai desa terbesar, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di seluruh Kabupaten Muara Enim.

3.3.2.11. Perkebunan

Sektor perkebunan di Kabupaten Muara Enim memiliki peranan penting dalam perekonomian daerah dan kehidupan masyarakat. Dengan tanah yang subur dan iklim yang mendukung, kabupaten ini menjadi lokasi strategis untuk berbagai jenis komoditas perkebunan, seperti kelapa sawit, karet, kopi, dan kakao. Komoditas-komoditas ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar lokal tetapi juga berkontribusi signifikan terhadap ekspor, menjadikannya sebagai salah satu sumber pendapatan utama bagi petani dan pelaku usaha di wilayah ini.

Masyarakat Kabupaten Muara Enim terlibat aktif dalam sektor perkebunan, baik sebagai petani mandiri maupun sebagai pekerja di perusahaan perkebunan. Sektor ini memberikan peluang kerja yang luas dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat, terutama di daerah pedesaan. Pemerintah daerah juga berperan aktif dalam pengembangan sektor ini dengan menyediakan pelatihan,

akses modal, dan teknologi pertanian untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil perkebunan.



Sumber : Dinas Perkebunan Kabupaten Muara Enim, 2024

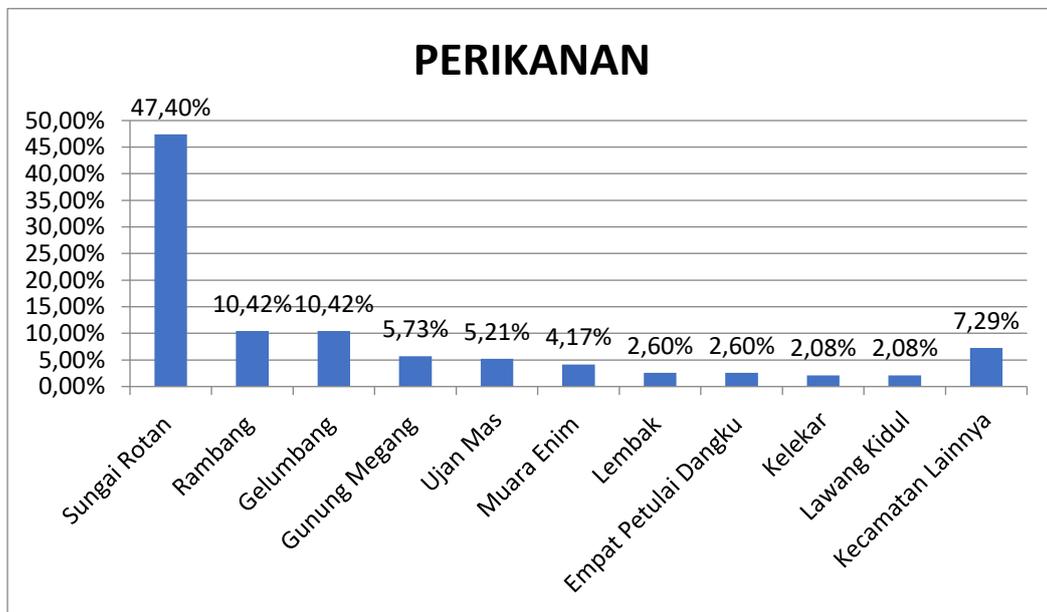
Gambar 3. 55. Perkebunan Kabupaten Muara Enim

3.3.2.12. Perikanan

Sektor perikanan di Kabupaten Muara Enim memiliki peranan yang signifikan dalam meningkatkan ketahanan pangan dan mendukung perekonomian lokal. Dengan adanya sungai-sungai, danau, serta waduk yang melimpah, kabupaten ini memiliki potensi besar untuk mengembangkan kegiatan perikanan, baik budidaya maupun penangkapan. Berbagai jenis ikan air tawar, seperti ikan lele, ikan nila, dan ikan mas, menjadi komoditas unggulan yang diproduksi oleh masyarakat setempat, menciptakan peluang usaha yang berkelanjutan.

Keberlanjutan dalam praktik perikanan juga menjadi fokus utama, di mana masyarakat diajak untuk menerapkan metode budidaya yang ramah lingkungan dan bertanggung jawab. Dengan adanya kolaborasi antara pemerintah, pelaku usaha, dan lembaga penelitian, sektor perikanan di Kabupaten Muara Enim diharapkan dapat berkembang secara optimal, memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian, serta memenuhi kebutuhan gizi masyarakat. Melalui

pengembangan sektor perikanan yang berkelanjutan, Kabupaten Muara Enim berupaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan menjaga kelestarian sumber daya perikanan di daerah ini.



Sumber : Dinas Perikanan Kabupaten Muara Enim, 2024

Gambar 3. 56. Perikanan Kabupaten Muara Enim

Data yang disajikan menunjukkan kontribusi sektor perikanan di Kabupaten Muara Enim, dengan Kecamatan Sungai Rotan menjadi pemimpin dengan kontribusi mencapai 47,40%. Hal ini menandakan bahwa Sungai Rotan merupakan pusat utama kegiatan perikanan, dengan berbagai usaha perikanan yang aktif dan beragam, serta memiliki potensi sumber daya ikan yang melimpah. Kecamatan Rambang dan Gelumbang masing-masing mencatatkan kontribusi sebesar 10,42%, menunjukkan bahwa kedua kecamatan ini juga memiliki kegiatan perikanan yang signifikan, meskipun tidak sekuat Sungai Rotan.

Selanjutnya, Kecamatan Gunung Megang memberikan kontribusi sebesar 5,73%, sementara Ujan Mas menyusul dengan 5,21%, mencerminkan adanya usaha perikanan yang berjalan di kedua daerah ini, meskipun dalam skala yang lebih kecil. Kecamatan Muara Enim berkontribusi 4,17%, dan Lembak serta Empat Petulai Dangku masing-masing menyumbang 2,60%. Kedua kecamatan tersebut menunjukkan bahwa sektor perikanan tetap ada, meskipun tidak seaktif kecamatan lainnya. Kelekar dan Lawang Kidul masing-masing memberikan kontribusi sebesar

2,08%, menandakan bahwa perikanan juga merupakan bagian dari aktivitas ekonomi di wilayah tersebut. Kategori "Kecamatan Lainnya" menyumbang 7,29%, menunjukkan adanya potensi perikanan di kecamatan-kecamatan lain yang tidak disebutkan secara spesifik. Secara keseluruhan, data ini menegaskan bahwa sektor perikanan di Kabupaten Muara Enim, khususnya di Kecamatan Sungai Rotan, memainkan peran penting dalam mendukung perekonomian lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

3.4. Tingkat Kinerja IKM Di Kabupaten Muara Enim

Industri Kecil dan Menengah (IKM) menjadi salah satu pilar utama perekonomian di Indonesia karena sektor IKM dianggap memiliki peran strategis dalam mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, serta mampu memerangi kemiskinan dan pengangguran. Sebagai suatu kegiatan usaha, keberadaan IKM diharapkan tidak untuk satu masa saja, tetapi dapat berkembang dan berkelanjutan. Untuk itu pelaku IKM diharuskan mengetahui capaian kinerja usahanya agar dapat merencanakan proses bisnisnya. Kinerja IKM menggambarkan hasil atau tingkat keberhasilan yang telah diraih oleh pelaku IKM dalam menjalankan usahanya. Kinerja merupakan serangkaian kegiatan manajemen yang memberikan gambaran sejauh mana hasil yang sudah dicapai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dalam akuntabilitas publik baik berupa keberhasilan maupun kekurangan yang terjadi.

Kinerja adalah penentuan secara periodik efektivitas operasional organisasi, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Jadi kinerja merupakan hasil atau tingkat keberhasilan yang telah diraih oleh pelaku IKM dalam menjalankan usahanya berdasarkan target yang telah ditetapkan. Tingkat keberhasilan kinerja IKM tercermin dari beberapa indikator penilaian keberhasilan kinerja suatu usaha, yaitu: tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan; tingkat pertumbuhan modal/financial; tingkat pertumbuhan tenaga kerja; tingkat pertumbuhan pasar; dan tingkat pertumbuhan laba/keuntungan. Berdasarkan survei yang telah dilakukan pada beberapa IKM di Kabupaten Muara Enim, didapat hasil pengukuran tingkat kinerja IKM seperti yang tercantum pada Tabel berikut.

Tabel 3. 19. Pengukuran Tingkat Kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim

No.	Indikator	Rata-Rata Skor	Kriteria
1	Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan	4,38	Sedang
2	Tingkat pertumbuhan modal/finansial	3,92	Sedang
3	Tingkat pertumbuhan tenaga kerja	3,38	Sedang
4	Tingkat pertumbuhan pasar	4,92	Tinggi
5	Tingkat pertumbuhan laba/keuntungan	5,00	Tinggi
	Jumlah	21,62	Sedang

Berdasarkan lima indikator pengukuran tingkat kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim, didapatkan hasil bahwa tingkat kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim berada pada kategori sedang dengan rata-rata skor sebesar 21,62. Dari lima indikator terdapat dua indikator sudah berada pada kriteria tinggi yaitu: indikator tingkat pertumbuhan pasar; dan indikator tingkat pertumbuhan laba/keuntungan. Tiga indikator lainnya masih berada pada kriteria sedang yaitu: indikator tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan; indikator tingkat pertumbuhan modal/finansial; dan indikator tingkat pertumbuhan tenaga kerja. Hal ini berarti bahwa kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim masih bisa ditingkatkan, terutama untuk indikator yang masih berada pada kategori sedang untuk menjadi perhatian pada masa yang akan datang.

3.4.1. Tingkat Pertumbuhan Penjualan/Omset Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan mencerminkan penerimaan pasar atas produk atau jasa perusahaan yang akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan usaha. Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan meningkatkan pendapatan, sehingga kinerja usaha juga meningkat. Pengukuran tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan IKM yang menjadi sampel disajikan pada Tabel 3.20 berikut ini.

Tabel 3. 20. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Penjualan/Omset Penjualan IKM

No.	Tingkat Pertumbuhan Penjualan/Omset Penjualan	Rata-Rata Skor	Kriteria
1	Adanya peningkatan jumlah produksi setiap Tahun	2,23	Sedang
2	Adanya peningkatan penjualan setiap Tahun	2,15	Sedang
	Jumlah	4,38	Sedang

Indikator tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan terdiri dari dua unsur pertanyaan, dilihat dari peningkatan jumlah produksi dan penjualan setiap tahun. Hasil pengukuran IKM berdasarkan indikator tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan menunjukkan rata-rata skor sebesar 4,38 dengan kriteria sedang. Berdasarkan Tabel 3.20 dapat dilihat dari dua pertanyaan indikator tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan semuanya masih berada pada kriteria sedang. Sesuai dengan hasil wawancara dengan responden yang menyatakan bahwa jumlah produksi dan penjualan setiap tahun terjadi peningkatan, jumlah bertambah tetapi tidak konsisten setiap tahun dan relatif kecil. Hal ini berarti untuk meningkatkan kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim, bisa dilakukan dengan cara mendorong IKM untuk bisa meningkatkan jumlah produksi dan penjualannya secara konsisten setiap tahun.

Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan penjualan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan suatu unit usaha dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu unit usaha, maka usaha tersebut berhasil menjalankan strateginya. Sebagian besar sektor industri kecil formal di Kabupaten Muara Enim merupakan industri rumah tangga dalam bentuk usaha perorangan dengan strategi pemasaran yang masih mengandalkan strategi *mouth to mouth* (dari mulut ke mulut) sehingga jangkauan wilayah pemasaran produknya masih terbatas pada kalangan dan wilayah tertentu saja.

3.4.2. Tingkat Pertumbuhan Modal/Finansial

Pertumbuhan modal merupakan tingkat perubahan modal yang digunakan untuk kegiatan usaha apabila dibandingkan dengan jumlah modal yang digunakan

pada periode sebelumnya. Modal usaha terdiri dari modal sendiri dan modal eksternal. Modal memiliki peranan penting dalam menciptakan laba, sehingga pertumbuhan modal yang tinggi akan meningkatkan kinerja perusahaan. Indikator tingkat pertumbuhan modal/finansial terdiri dari dua unsur pertanyaan, dilihat dari modal usaha terus bertambah dan usaha mendapat tawaran modal dari lembaga keuangan lainnya. Pengukuran tingkat pertumbuhan modal/finansial IKM yang menjadi sampel disajikan pada Tabel 3.21.

Tabel 3. 21. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Modal/Finansial IKM

No.	Tingkat Pertumbuhan Modal/Finansial	Rata-Rata Skor	Kriteria
1	Modal usaha terus bertambah	2,08	Sedang
2	Usaha yang dijalankan dapat tawaran dari lembaga keuangan atau yang lainnya untuk peningkatan usaha	1,85	Sedang
	Jumlah	3,92	Sedang

Pertumbuhan modal merupakan perubahan modal yang digunakan untuk kegiatan usaha dari waktu ke waktu. Hasil pengukuran IKM berdasarkan indikator tingkat pertumbuhan modal/finansial menunjukkan rata-rata skor sebesar 3,92 dengan kriteria sedang. Berdasarkan Tabel 3.21 dapat dilihat dari dua pertanyaan indikator tingkat pertumbuhan modal/finansial semuanya masih berada pada kriteria sedang. Sektor industri kecil formal di Kabupaten Muara Enim lebih mengandalkan pada ketersediaan modal yang ada saja. Rata-rata para pemilik usaha tidak menambah modal usahanya dengan mencari pendanaan dari luar (pinjaman) untuk mengembangkan usaha karena kesulitan memperoleh pinjaman modal. Selain itu sebagian pemilik usaha merasa dirugikan dengan harus membayar bunga pinjaman yang tinggi apabila mereka menambah modal usahanya dari modal eksternalnya.

3.4.3. Tingkat Pertumbuhan Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah orang yang bekerja pada pemilik usaha untuk menjalankan setiap aktivitas yang ada dalam perusahaan. Semakin besar perusahaan, semakin banyak aktivitas dalam perusahaan, sehingga semakin banyak tenaga kerja yang dipakai oleh perusahaan. Oleh karena itu, pertumbuhan

tenaga kerja yang tinggi mencerminkan kinerja usaha yang dimiliki semakin bagus. Pengukuran tingkat pertumbuhan tenaga kerja IKM yang menjadi sampel disajikan pada Tabel 3.22.

Tabel 3. 22. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Tenaga Kerja IKM

No.	Tingkat Pertumbuhan Tenaga Kerja	Rata-Rata Skor	Kriteria
1	Setiap tahun usaha ini menambah karyawan karena pekerjaan semakin banyak	1,69	Sedang
2	Karyawan mengikuti pelatihan untuk meningkatkan keterampilan	1,69	Sedang
	Jumlah	3,38	Sedang

Pertumbuhan tenaga kerja merupakan perubahan jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk kegiatan usaha dari tahun ke tahun. Indikator tingkat pertumbuhan tenaga kerja terdiri dari dua unsur pertanyaan. Hasil pengukuran IKM berdasarkan indikator tingkat pertumbuhan tenaga kerja menunjukkan rata-rata skor sebesar 3,38 dengan kriteria sedang. Berdasarkan Tabel 3.22 dapat dilihat dari dua pertanyaan indikator tingkat pertumbuhan tenaga kerja semuanya masih berada pada kriteria sedang. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja IKM di Kabupaten Muara Enim tidak menunjukkan banyak perubahan dari tahun ke tahun. Ini menunjukkan hampir semua industri kecil formal tidak menambah jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Pertumbuhan penjualan yang masih relatif kecil mendorong para pemilik usaha untuk meningkatkan efisiensi biaya. Menambah jumlah tenaga kerja akan menambah biaya yang harus dikeluarkan sehingga mengurangi laba yang diperoleh. Pertumbuhan penjualan yang rendah masih dapat dipenuhi dari tenaga kerja yang ada saat ini.

3.4.4. Tingkat Pertumbuhan Pasar

Pertumbuhan pasar mencerminkan tingkat perubahan penerimaan pasar atas produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan. Semakin tinggi pertumbuhan pasar akan meningkatkan tingkat pengembalian investasi, sehingga kinerja perusahaan menjadi lebih baik. Pertumbuhan pangsa pasar dapat diketahui melalui pendekatan permintaan dan pendekatan penawaran. Pendekatan permintaan

dianalisis dari sasaran konsumen, jumlah konsumen, jumlah kebutuhan, dan total kebutuhan per tahun. Sedangkan pendekatan penawaran diketahui melalui kemampuan wirausaha dalam membuat suatu produk/barang. Pengukuran tingkat pertumbuhan pasar IKM yang menjadi sampel disajikan pada Tabel 3.23.

Tabel 3. 23. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Pasar IKM

No.	Tingkat Pertumbuhan Pasar	Rata-Rata Skor	Kriteria
1	Permintaan produk semakin tinggi setiap tahun	2,38	Tinggi
2	Daerah pemasaran terus bertambah di dalam dan luar daerah	2,54	Tinggi
	Jumlah	4,92	Tinggi

Pasar dapat diartikan sebagai pertemuan antara permintaan dan penawaran. Potensi pasar (*potential market*) merupakan besarnya bagian (proporsi) dari keseluruhan pasar suatu produk yang tersedia. Potensi pasar yang tersedia dapat diperkirakan dengan membandingkan antara perkiraan kekuatan permintaan dan penawaran terhadap suatu produk pada masa tertentu atau selisih antara perkiraan permintaan dan penawaran pada masa tertentu. Indikator tingkat pertumbuhan pasar terdiri dari dua unsur pertanyaan. Hasil pengukuran IKM berdasarkan indikator tingkat pertumbuhan pasar menunjukkan rata-rata skor sebesar 4,92 dengan kriteria tinggi. Berdasarkan Tabel 3.23 dapat dilihat dari dua pertanyaan indikator tingkat pertumbuhan pasar semuanya sudah berada pada kriteria tinggi.

Sebagian besar IKM di Kabupaten Muara Enim membuat produk hanya sesuai permintaan saja. Peningkatan kebutuhan akan produk berdampak pada tingginya potensi pasar yang dimiliki. Permintaan akan produk mengalami peningkatan yang cukup banyak dari tahun ke tahun tetapi tidak diiringi dengan peningkatan penawaran atau produksi yang dihasilkan. Beberapa jenis usaha mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku produk dan permodalan, sehingga produk yang dihasilkan tidak bisa memenuhi semua permintaan yang ada.

3.4.5. Tingkat Pertumbuhan Laba/Keuntungan

Laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Setiap kegiatan usaha bertujuan untuk memperoleh laba yang

maksimal agar dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Laba sering digunakan sebagai ukuran kinerja suatu usaha. Oleh karena itu pertumbuhan laba yang tinggi mencerminkan kinerja perusahaan semakin bagus. Pengukuran tingkat pertumbuhan laba/keuntungan IKM yang menjadi sampel disajikan di Tabel 3.24.

Tabel 3. 24. Rata-rata Skor Tingkat Pertumbuhan Laba/Keuntungan IKM

No.	Tingkat Pertumbuhan Laba/Keuntungan	Rata-Rata Skor	Kriteria
1	Keuntungan usaha setiap tahun mengalami peningkatan	2,46	Tinggi
2	Keuntungan usaha dimanfaatkan untuk menambah modal usaha	2,54	Tinggi
	Jumlah	5,00	Tinggi

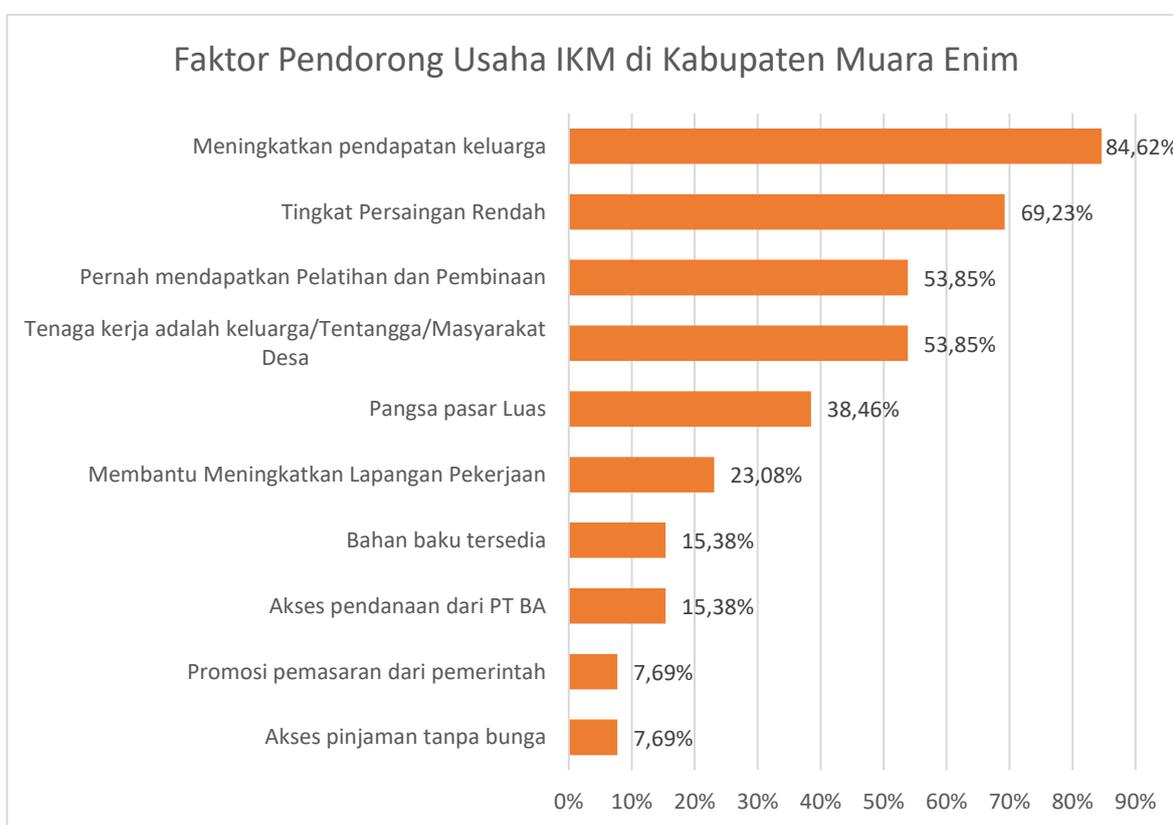
Laba merupakan selisih antara penjualan yang diperoleh suatu unit usaha dengan biaya yang dikeluarkan dalam rangka memperoleh penjualan tersebut. Hasil pengukuran IKM berdasarkan indikator tingkat pertumbuhan laba/keuntungan menunjukkan rata-rata skor sebesar 5,00 dengan kriteria tinggi. Berdasarkan Tabel 3.24 dapat dilihat dari dua pertanyaan indikator tingkat pertumbuhan laba/keuntungan semuanya sudah berada pada kriteria tinggi. Pertumbuhan laba yang dimiliki oleh IKM di Kabupaten Muara Enim relatif tinggi, laba mengalami peningkatan dari tahun 2021 ke 2023. Dilihat dari pertumbuhan penjualan dan pertumbuhan modal usaha, pada tahun 2023 pertumbuhan penjualan lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan modal yang berdampak pada pertumbuhan laba yang tinggi. Tambahan modal yang diperoleh dapat digunakan semaksimal mungkin untuk meningkatkan penjualan produknya.

3.5. Faktor-Faktor Pendorong dan Penghambat Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim

3.5.1. Faktor Pendorong Optimalisasi Industri Kecil dan Menengah (IKM) di Kabupaten Muara Enim

Faktor pendorong merupakan hal atau kondisi yang dapat mendorong atau menumbuhkan suatu kegiatan, usaha, atau produksi. Dalam kajian ini, faktor pendorong yang dimaksud adalah faktor pendorong yang dapat membantu mengoptimalkan IKM di Kabupaten Muara Enim. Faktor-faktor ini sangat penting

dalam mendorong/mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berbagai faktor pendukung, seperti potensi sumber daya alam yang ada, akses ke pelatihan, dan dukungan pemerintah yang berperan signifikan dalam pengembangan IKM setempat. Selain itu, adanya kolaborasi antar IKM dan masyarakat sekitar juga mampu memperkuat daya saing IKM. Dengan memahami dan memanfaatkan faktor-faktor ini akan membantu menciptakan ekosistem yang mendukung keberhasilan IKM, sehingga diharapkan berkontribusi dalam perekonomian daerah. Hasil identifikasi terkait faktor pendorong optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim yang berlaku sama untuk semua kelompok IKM disajikan secara sistematis pada Gambar 3.59 berikut ini.



Gambar 3. 57. Faktor Pendorong Usaha IKM di Kabupaten Muara Enim

Berdasarkan Gambar 3.58, faktor pendorong yang memberikan dampak terbesar bagi pengembangan usaha IKM adalah meningkatkan pendapatan keluarga sebesar 84,62 persen, tingkat persaingan rendah sebesar 69,23 persen, pelatihan dan pembinaan 53,85 persen, tenaga kerja adalah

keluarga/tetangga/masyarakat sekitar sebesar 53,85 persen, dan pangsa pasar luas sebesar 38,46 persen, membantu meningkatkan lapangan pekerjaan, bahan baku tersedia, akses pendanaan dari PT. Bukit Asam, promosi pemasaran dari pemerintah, dan akses pinjaman tanpa bunga adalah yang menjadi prioritas penguatan IKM bagi pemerintah Kabupaten Muara Enim. Berikut deskripsi terkait faktor pendorong IKM di Muara Enim.

Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil, responden IKM sebanyak 53,85 persen menyatakan bahwa tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan produksi adalah keluarga, tetangga, maupun masyarakat desa itu sendiri. Penggunaan tenaga kerja sekitar biasanya dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti biaya tenaga kerja yang lebih murah karena kurang terampil sehingga mampu menghemat biaya operasional, hubungan kepercayaan yang kuat, lebih fleksibel dalam hal jam kerja dan menyesuaikan diri dengan kebutuhan IKM, lebih cepat mengenal lingkungan usaha dan proses kerja, serta memberdayakan masyarakat desa setempat dengan membuka lapangan usaha. Selain itu, 7,69 responden menyatakan bahwa adanya intensif yang diberikan kepada karyawan selain upah, sehingga tenaga kerja cukup sejahtera. Namun, 7,69 persen responden juga menyatakan bahwa mereka belum menerapkan adanya *reward* maupun *punishment*.

Jumlah tenaga kerja IKM yang mencapai 7.370 jiwa dan menyumbang 4,99 persen dari total IKM di Provinsi Sumatera Selatan dapat dilihat sebagai faktor pendukung dalam pengembangan sektor IKM (BPS, 2022). Keterlibatan tenaga kerja dalam jumlah yang signifikan menunjukkan bahwa sektor ini memiliki basis yang cukup kuat untuk berkontribusi pada perekonomian regional. Partisipasi tenaga kerja yang besar mencerminkan potensi produktivitas dan kapasitas produksi yang dapat meningkatkan daya saing industri. Namun, keberhasilan sektor ini juga bergantung pada faktor lain seperti ketersediaan teknologi, akses pasar, dan dukungan kebijakan pemerintah. Jika didukung dengan baik, tenaga kerja IKM dapat menjadi kekuatan utama dalam memajukan perekonomian lokal dan memperluas peluang usaha.

Modal

Beberapa responden yaitu sebanyak 7,69 persen menyatakan bahwa adanya akses pinjaman tanpa bunga yang beberapa kali diberikan bantuan oleh bank dan pemerintah Muara Enim. Selain itu, akses pendanaan dari PT. Bukit Asam juga cukup membantu, sebanyak 15,38 persen IKM menyatakan hal tersebut. Pinjaman dari PT BA dengan memberikan pinjaman dan pengembaliannya dilakukan dengan mengangsur bulanan. Namun, sebagian besar responden menyatakan bahwa masih menggunakan modal sendiri dan belum pernah maupun belum berminat untuk meminjam modal. Sebanyak 7,69 persen IKM bentuk modalnya adalah alat produksi.

Terkait permodalan, pemerintah Kabupaten Muara Enim cukup sering pendanaan bagi IKM. Ketika COVID-19 Pemkab Muara Enim memberikan Bantuan Langsung Tunai kepada lebih dari 1000 pelaku IKM dengan nilai BLM sebesar Rp 1 juta per pelaku usaha. Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) Provinsi Sumatera Selatan juga menyelenggarakan sosialisasi literasi dan inklusi keuangan di 17 Kabupaten/Kota di Sumsel 2023 yang diharapkan mampu mendukung pertumbuhan ekonomi daerah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kegiatan ini merupakan tindaklanjut dari arahan Presiden RI dimana tahun 2024 seluruh daerah harus mencapai target literasi nasional sebesar 53 persen dan inklusi keuangan sebesar 88 persen. Hal ini juga diharapkan mampu mendukung permodalan bagi IKM.

Bahan Baku

Meskipun bahan baku sering dianggap sebagai salah satu kendala utama dalam operasional Industri Kecil dan Menengah (IKM), terdapat sebanyak 15,38 persen IKM yang menyatakan bahwa ketersediaan bahan baku di Muara Enim tergolong mudah didapatkan. Hal ini disebabkan oleh akses yang relatif dekat, dengan sumber bahan baku berasal dari dalam kota itu sendiri. Namun, tantangan lain muncul terkait dengan nilai tambah produksi. Banyak IKM di daerah tersebut masih menjual produk mereka dalam bentuk mentah atau tanpa pengolahan lebih lanjut. Kondisi ini menunjukkan bahwa IKM di Muara Enim belum secara optimal memanfaatkan potensi pengolahan untuk meningkatkan daya saing produk, yang

dapat berdampak pada terbatasnya margin keuntungan dan kemampuan untuk memasuki pasar yang lebih luas. Optimalisasi pengolahan bahan baku lokal menjadi langkah penting yang dapat mendukung pertumbuhan IKM di wilayah tersebut.

Peran Pemerintah

Sebanyak 53,85 persen responden menyatakan pernah mendapatkan pelatihan dan pembinaan yang diselenggarakan oleh pemerintah setempat, yang menjadi bagian penting dalam peningkatan kapasitas IKM. Program-program pelatihan ini mencakup berbagai aspek strategis, seperti pengolahan bahan baku dan produk, pengurusan perizinan, penggunaan mesin-mesin produksi modern, serta pelatihan terkait pengembangan produk turunan berbasis kopi, yang merupakan salah satu komoditas unggulan daerah. Inisiatif ini menunjukkan upaya pemerintah dalam memperkuat daya saing IKM melalui peningkatan keterampilan dan efisiensi operasional.

Pemerintah Kabupaten Muara Enim rutin dalam mengundang narasumber dalam pelatihan ataupun penyuluhan kewirausahaan. Kamar Dagang dan Industri (KADIN) juga menyelenggarakan program “Kadin Muara Enim Desaku” yaitu program pemberdayaan bagi IKM yang dilakukan secara intensif untuk mendorong terciptanya produk unggulan desa. Kegiatan ini tidak hanya dilakukan di Kabupaten Muara Enim, melainkan juga di seluruh Sumatera Selatan. Adapun kegiatan ini ada empat topik yaitu Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB), Pendampingan Pelatigan Sertifikasi Keamanan Pangan, Pendampingan Surat Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT), serta pendampingan Sertifikasi Halal dan Pelatihan Digital Marketing.

Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTPS) Kabupaten Muara Enim juga memberikan kegiatan sosialisasi dan fasilitasi pemberian peningkatan kompetensi pelaku usaha subkegiatan pelaksanaan fasilitas insentif dan memudahkan penanaman modal. Kegiatan ini menghadirkan 50 pelaku UMKM, yang bertujuan meningkatkan kompetensi dan level usaha UKM agar lebih berdaya saing dan meningkatkan peluang untuk naik kelas dengan percepatan pencapaian realisasi investasi.

Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Sumatera Selatan juga melakukan kegiatan Pelatihan Keterampilan Teknis Pengolahan Nanas di Kabupaten Muara Enim. Tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan teknis pengolahan nanas menjadi beragam dan panganan yang dapat menjadi panganan unggulan bagi Kabupaten Muara Enim.

Tingkat Persaingan

Sebanyak 69,23 persen responden menyatakan bahwa tingkat persaingan di sektor industri kecil dan menengah (IKM) di Muara Enim tergolong rendah, dengan hanya sedikit kompetitor yang beroperasi di wilayah tersebut. Meski demikian, bagi IKM yang berhadapan dengan kompetitor, faktor kualitas tetap menjadi prioritas utama dalam menjaga daya saing. Diferensiasi produk yang dihasilkan oleh masing-masing IKM juga menjadi keunggulan tersendiri, karena variasi produk yang ditawarkan membuat persaingan tidak langsung menjadi isu krusial. Situasi ini menunjukkan bahwa meskipun ada beberapa pelaku usaha yang beroperasi di sektor yang sama, perbedaan dalam jenis dan kualitas produk memberikan ruang bagi IKM untuk tumbuh dan berkembang tanpa tekanan persaingan yang signifikan. Hal ini mencerminkan potensi pengembangan pasar yang masih terbuka lebar, serta menyoroti pentingnya fokus pada peningkatan kualitas dan inovasi produk sebagai strategi utama bagi keberlanjutan bisnis di Kabupaten Muara Enim.

Dampak Positif Usaha yang Dikelola

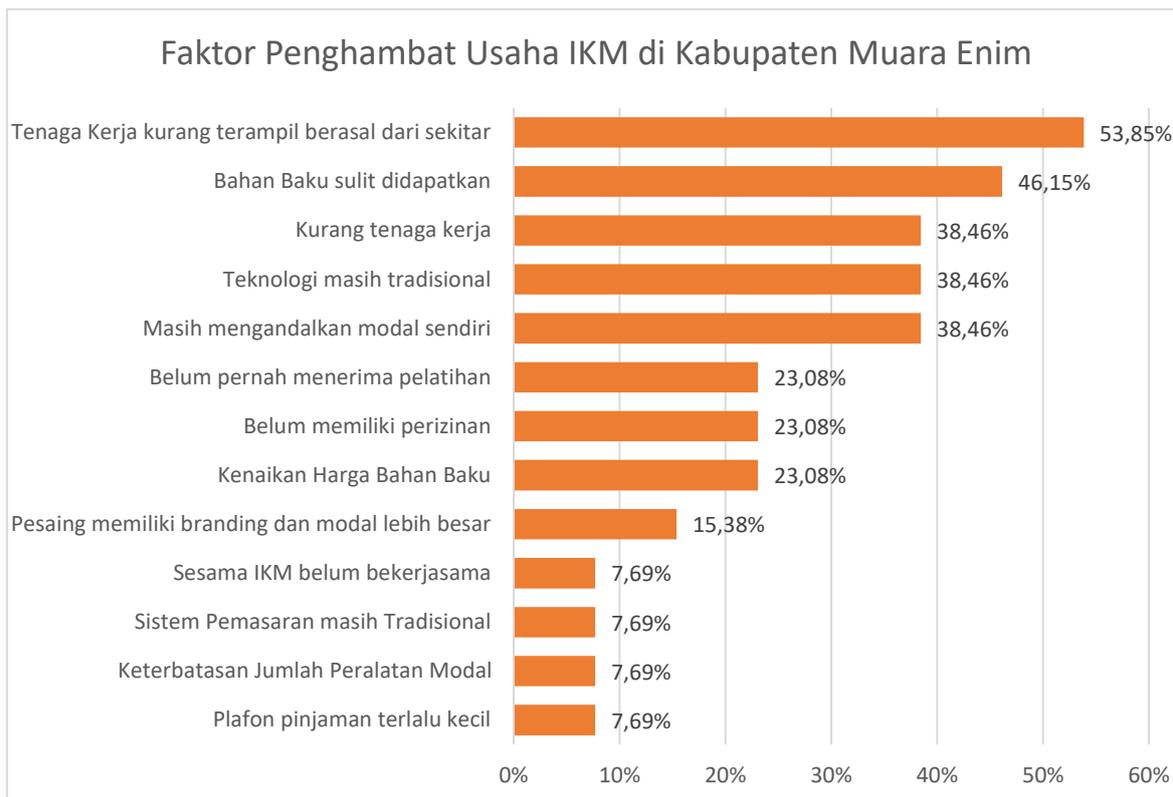
Data ini menunjukkan bahwa usaha yang dikelola oleh pelaku usaha di Kabupaten Muara Enim memiliki dampak positif terhadap kesejahteraan ekonomi masyarakat. Sebanyak 84,62 persen responden menyatakan bahwa usaha mereka mampu meningkatkan pendapatan keluarga dan menopang kebutuhan keluarga sehari-hari. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tersebut berkontribusi signifikan terhadap peningkatan taraf hidup keluarga pelaku usaha, sehingga mengurangi ketergantungan pada sumber pendapatan lain.

Selain itu, 23,08 persen responden melaporkan bahwa usaha mereka juga mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Ini menunjukkan adanya efek berganda (*multiplier effect*) dari keberhasilan usaha tersebut, di mana

tidak hanya meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha sendiri, tetapi juga berkontribusi pada penyerapan tenaga kerja dan pengurangan tingkat pengangguran di wilayah tersebut. Dengan demikian, usaha di Kabupaten Muara Enim tidak hanya berperan sebagai sumber pendapatan pribadi, tetapi juga sebagai penggerak ekonomi lokal yang mampu meningkatkan kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat. Kondisi ini dari hasil identifikasi menunjukkan berlaku di semua kelompok IKM yang dianalisis dalam kajian ini, sehingga patut diperhatikan untuk membantu optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim.

3.5.2. Faktor Penghambat Optimalisasi Industri Kecil dan Menengah (IKM) di Kabupaten Muara Enim

Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim dihadapkan pada berbagai hambatan yang menghambat pertumbuhannya. Faktor-faktor seperti keterbatasan akses terhadap modal, kurangnya pemahaman tentang perizinan, serta rendahnya kemampuan teknologi menjadi tantangan utama bagi pelaku IKM. Selain itu, faktor seperti adanya tingkat persaingan, keterbatasan infrastruktur, dan distribusi produk berdampak pada IKM yang sulit berkembang dengan dinamika pasar. Dengan menganalisis hambatan yang ada, diharapkan IKM Muara Enim berkontribusi dalam peningkatan pendapatan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi. Hasil identifikasi dari faktor-faktor yang dianggap dapat menghambat usaha IKM di Kabupaten Muara Enim pada Gambar 3.59.



Gambar 3. 58. Faktor Penghambat Usaha IKM di Kabupaten Muara Enim

Berdasarkan Gambar 3.59, faktor penghambat yang memberikan dampak terbesar bagi pengembangan usaha IKM adalah tenaga kerja yang kurang terampil berasal dari sekitar sebesar 53,85 persen, bahan baku sulit didapat sebesar 46,15 persen, kurang tenaga kerja sebesar 38,46 persen, teknologi masih tradisional sebesar 38,46 persen, dan masih mengandalkan modal sendiri sebesar 38,46 persen, belum pernah mendapat pelatihan, belum memiliki perizinan, kenaikan harga bahan baku, pesaing memiliki branding dan modal yang lebih besar, sesama IKM belum bekerjasama, sistem pemasaran masih tradisional, keterbatasan jumlah peralatan modal, dan plafon pinjaman terlalu kecil. Hal-hal tersebut menjadi prioritas yang perlu diatasi dalam upaya mencapai penguatan IKM bagi pemerintah Kabupaten Muara Enim. Berikut deskripsi terkait faktor penghambat IKM di Muara Enim.

Tenaga Kerja

Masalah tenaga kerja di Muara Enim menjadi salah satu faktor penghambat internal yang signifikan bagi perkembangan industri kecil dan menengah (IKM).

Sebanyak 38,46 persen responden mengakui adanya kekurangan tenaga kerja, yang menghambat kapasitas produksi dan inovasi di sektor ini. Lebih lanjut, data menunjukkan bahwa 53,85 persen tenaga kerja yang terlibat adalah tenaga kerja yang kurang terampil dan berasal dari daerah sekitar. Keterbatasan akses terhadap tenaga kerja yang terampil dapat mempengaruhi efisiensi operasional dan daya saing IKM di pasar yang semakin kompetitif. Ketergantungan pada jaringan sosial ini menunjukkan pentingnya komunitas dalam mendukung operasional IKM, tetapi juga mengindikasikan keterbatasan dalam diversifikasi sumber daya manusia. Tanpa adanya pelatihan formal dan pengembangan keterampilan yang memadai, tenaga kerja ini mungkin tidak sepenuhnya memenuhi kebutuhan teknis dan profesional yang diperlukan untuk meningkatkan produktivitas dan inovasi.

Modal

Berdasarkan hasil kuisioner, masalah modal tetap menjadi tantangan signifikan bagi IKM di Muara Enim. Sebanyak 38,46 persen responden mengindikasikan bahwa mereka masih mengandalkan modal sendiri untuk menjalankan usaha, yang menunjukkan keterbatasan akses ke sumber pendanaan eksternal. Namun, sebagian besar responden telah mendapatkan akses ke pinjaman tanpa bunga dan akses ke pendanaan PT BA. Artinya, perlu diadakannya sosialisasi lebih masif terkait adanya dukungan pemerintah sekitar dan perusahaan yang menopang perekonomian di Muara Enim agar aksesnya menjangkau seluruh IKM. Ketergantungan pada modal pribadi ini dapat membatasi kemampuan IKM untuk berinvestasi dalam pengembangan produk dan peningkatan kapasitas produksi.

Selain itu, hanya 7,69 persen responden menyatakan bahwa plafon pinjaman terlalu kecil. Hal ini menyoroti adanya kendala dalam aksesibilitas pembiayaan yang lebih besar, yang dapat disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kurangnya jaminan, keterbatasan informasi, atau kebijakan perbankan yang tidak mendukung IKM. Pemerintah Muara Enim diharapkan mampu memberikan skema pembiayaan dengan plafon yang lebih besar untuk memperbesar usaha IKM.

Dari sisi peralatan modal, 7,69 persen IKM menyatakan bahwa jumlah alat produksi yang dimiliki masih terbatas, yang dapat menghambat efisiensi dan inovasi

dalam proses produksi. Kondisi ini menegaskan perlunya intervensi dari pemerintah dan lembaga keuangan untuk meningkatkan akses pendanaan, serta program yang mendukung peningkatan kapasitas produksi melalui penyediaan peralatan yang memadai. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan IKM di Muara Enim dapat lebih berdaya saing dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah.

Bahan Baku

Bahan baku merupakan salah satu faktor penghambat yang signifikan bagi industri kecil dan menengah (IKM) di Kabupaten Muara Enim. Sebanyak 46,15 persen responden melaporkan kesulitan dalam memperoleh bahan baku, yang dapat mengganggu kelancaran produksi dan kemampuan IKM untuk memenuhi permintaan pasar. Namun, 15,38 persen juga menyatakan bahan baku tersedia. Penurunan jumlah pasokan bahan baku menunjukkan adanya tantangan dalam rantai pasokan yang dapat berdampak pada keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, implikasi bagi pemerintah setempat perlu fokus pada pengembangan kebijakan untuk meningkatkan aksesibilitas bahan baku. Seperti memperbaiki infrastruktur transportasi dan penyimpanan, dan mendorong kemitraan antara produsen lokal dan pemasok.

Selain itu, sebanyak 23,08 persen IKM mencatat adanya kenaikan harga bahan baku, yang semakin memperburuk kondisi finansial mereka. Kenaikan harga ini bukan hanya membebani biaya produksi, tetapi juga berpotensi mengurangi margin keuntungan dan daya saing produk di pasar. Dalam situasi ini, IKM perlu mencari solusi alternatif, seperti diversifikasi sumber bahan baku atau menjalin kemitraan dengan pemasok lokal untuk memastikan ketersediaan dan stabilitas harga.

Teknologi

Masalah teknologi menjadi faktor penghambat penting bagi industri kecil dan menengah (IKM) di Kabupaten Muara Enim. Sebanyak 38,46 persen responden mengakui bahwa teknologi yang digunakan masih bersifat tradisional, yang berpotensi menghambat efisiensi dan produktivitas dalam proses produksi. Penggunaan teknologi konvensional sering kali membatasi kemampuan IKM untuk meningkatkan kapasitas, mempercepat waktu produksi, dan mengurangi biaya

operasional. Keterbatasan ini dapat mengakibatkan kesulitan dalam bersaing di pasar yang semakin kompetitif, di mana inovasi dan efisiensi menjadi kunci keberhasilan. Oleh karena itu, penting bagi IKM untuk beralih ke teknologi yang lebih modern dan sesuai dengan kebutuhan industri saat ini. Dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait dalam bentuk pelatihan penggunaan teknologi baru, akses ke peralatan modern, serta insentif untuk investasi dalam teknologi dapat membantu IKM mengatasi tantangan ini. Dengan mengadopsi teknologi yang lebih canggih, IKM di Muara Enim dapat meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan pada akhirnya memperkuat posisi mereka di pasar.

Pemasaran

Dari aspek pemasaran, sebanyak 7,69 persen responden mengungkapkan bahwa sistem pemasaran masih tradisional. Mereka tidak pernah melakukan pemasaran secara langsung untuk menjangkau pasar business-to-consumer (B2C). Keterbatasan dalam strategi pemasaran ini menunjukkan bahwa sebagian IKM di Kabupaten Muara Enim mungkin kehilangan peluang untuk memperluas basis pelanggan dan meningkatkan penjualan. Tanpa upaya pemasaran yang aktif, IKM berisiko terjebak dalam lingkaran pasar yang sempit, di mana pertumbuhan dan keberlanjutan usaha menjadi terhambat. Pemasaran langsung dapat menjadi alat yang efektif untuk membangun hubungan dengan konsumen, meningkatkan kesadaran merek, dan mendorong penjualan. Oleh karena itu, penting bagi IKM untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih agresif dan terencana. Dukungan dari pemerintah dalam bentuk pelatihan pemasaran, akses ke platform digital, dan bantuan dalam promosi produk dapat memberikan dorongan signifikan bagi IKM untuk memanfaatkan peluang di pasar B2C. Dengan meningkatkan kemampuan pemasaran, IKM dapat lebih bersaing dan berkembang dalam ekonomi yang semakin dinamis.

Pemerintah Kabupaten Muara Enim mendorong pelaku IKM untuk memaksimalkan pemasaran barang dan jasa khususnya melalui media sosial seperti facebook, twitter, whatsapp. Selain itu, pemerintah daerah juga sangat mendukung pengembangan produk IKM lokal dengan mengangkat ciri khas produk lokal seperti batik.

Peran Pemerintah

Sebanyak 58,35 persen IKM pernah mendapatkan pelatihan dan pembinaan. Namun, sebanyak 23,08 persen menyatakan belum pernah mendapatkannya. Artinya, walaupun sebagian besar IKM sudah sering mengikuti pelatihan dan pembinaan, namun beberapa IKM masih belum pernah mengikutinya. Saran bagi Pemerintah Muara Enim adalah lebih seringnya melakukan kegiatan sosialisasi agar pelatihan tersebut mampu menjangkau lebih banyak IKM, seperti menggunakan saluran komunikasi media sosial dan brosur. Pemerintah perlu menggandeng Asosiasi IKM dan lembaga komunitas. Perlunya perhatian lebih dari pemerintah untuk mendorong kepatuhan terhadap regulasi, mencakup penyediaan informasi dan bantuan proses perizinan, serta integrasi materi pelatihan dengan aspek legalitas dengan menyediakan tim pendamping yang mampu membantu IKM memahami proses perizinan.

Pesaing

Sebanyak 68,23 persen responden menyatakan bahwa tingkat persaingan rendah sebagai faktor pendukung IKM. Namun, di sisi lain 15,38 persen responden menyatakan bahwa mereka masih menghadapi tantangan dari pesaing yang mendominasi pasar dengan branding dan modal yang lebih besar. Dominasi ini menciptakan tekanan bagi IKM di Muara Enim, terutama dalam hal menarik konsumen dan membangun loyalitas pasar. Merek yang lebih dikenal memiliki keunggulan dalam hal daya tarik dan kepercayaan konsumen, yang sulit ditandingi oleh IKM yang masih berkembang. Selain itu, 7,69 persen responden mengungkapkan bahwa antar IKM belum melakukan kerjasama. Kurangnya kolaborasi ini memperburuk situasi, karena kolaborasi antar IKM dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan daya saing bersama melalui promosi silang, penggunaan sumber daya bersama, atau bahkan menciptakan ekosistem yang saling menguntungkan. Oleh karena itu, penting bagi IKM di Muara Enim untuk membangun jaringan kerjasama yang lebih solid, baik melalui asosiasi lokal maupun kemitraan strategis, serta mengembangkan strategi branding dan pemasaran yang lebih kuat dengan upaya promosi produk lokal misalnya melalui pameran dan platform digital. Dukungan dari pemerintah dan komunitas bisnis

untuk memfasilitasi kerjasama dan meningkatkan visibilitas IKM di pasar juga sangat diperlukan agar mereka mampu bersaing lebih efektif dengan pemain yang lebih besar.

3.6. Strategi Optimalisasi IKM Di Kabupaten Muara Enim Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat

Perumusan strategi optimalisasi IKM Di Kabupaten Muara Enim Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat dilakukan dengan menggunakan metode SWOT. Untuk itu langkah pertama yang dilakukan adalah mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar perumusan strateginya, tentu saja dengan memperhatikan faktor pendorong dan penghambat yang telah diidentifikasi sebelumnya. Identifikasi faktor internal meliputi penilaian terhadap faktor kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*), sementara faktor eksternal meliputi faktor peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*).

3.6.1. Identifikasi Faktor Internal

Identifikasi Faktor Internal IKM di Kabupaten Muara Enim adalah identifikasi terhadap kekuatan dan kelemahan yang dimiliki IKM di Kabupaten Muara Enim. Dari hasil wawancara responden, survey lapangan, dan *cross check* dengan data sekunder yang tersedia pada OPD terkait teridentifikasi faktor internal tersebut, yang disajikan pada Tabel 3.25 berikut ini.

Tabel 3. 25. Faktor-Faktor Internal IKM di Kabupaten Muara Enim

No	Kekuatan	Kelemahan
1	Harga produk relatif murah	Kualitas hasil produksi dan kemasan tergolong sederhana
2	Bahan baku mudah didapat	Permodalan masih terbatas
3	Sebagian besar memiliki izin PIRT dan NIB	Teknologi yang digunakan masih sederhana
4	Sudah banyak memiliki label/nama tersendiri	Jumlah produksi tergantung permintaan pasar
5	Lokasi usaha mudah dijangkau konsumen	Masih sedikitnya pelatihan teknis produksi yang diikuti
6	Kualitas sumber daya manusia pemilik usaha relatif baik	Sebagian besar tidak melakukan pencatatan laporan keuangan

7	Tenaga kerja mayoritas tenaga kerja keluarga (kepala keluarga, ibu rumah tangga, dan anak-anak)	Sedikitnya inovasi IKM terkait pemasaran
8	Pengalaman mengolah produk pertanian dan non pertanian menjadi industri rumah tangga tinggi	Pengetahuan dan keterampilan pelaku IKM masih terbatas dan kurang inovatif

Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan yang dimiliki IKM yang ada di Kabupaten Muara Enim adalah sebagai berikut:

1. Harga produk terjangkau

Mayoritas harga produk yang dipasarkan oleh IKM di Kabupaten Muara Enim dari berbagai kelompok IKM relatif terjangkau, oleh semua kalangan masyarakat. Harga jual IKM ini relative lebih murah dari yang ditawarkan di toko-toko besar. Sehingga banyak produk produk IKM yang ada di Kabupaten Muara Enim dibeli oleh pedagang pedagang lain untuk dijual kembali (reseller). Harga terjangkau merupakan salah satu hal yang dilirik para konsumen yang ingin membeli sebuah produk maupun jasa yang IKM tawarkan. Menawarkan harga yang lebih terjangkau tersebut merupakan salah satu strategi yang mesti dilakukan untuk meningkatkan daya tarik ke pembeli. Walaupun keuntungan dari produk relatif lebih sedikit, namun pembeli yang banyak akan memberikan kesan tersendiri yaitu memiliki pelanggan yang banyak.

2. Bahan baku mudah didapat

Bahan baku dengan mutu baik cenderung akan menghasilkan produk yang baik juga, dan sebaliknya jika mutu bahan baku buruk cenderung akan menghasilkan produk buruk. Oleh karena itu, bahan baku yang digunakan oleh IKM di Kabupaten Muara Enim sebagian besar mudah didapatkan yang otomatis kualitas bahan baku akan terjaga kualitasnya seperti bahan baku kerajinan (rotan dan bambu), bahan baku IKM pangan (tanaman kopi, kelapa sawit, ikan, buahan dan sayuran), bahan baku IKM bahan bangunan (pasir, tanah liat, FABA), bahan baku sandang (benang, bahan batik, meskipun bahan tambahannya masih ada yang import dari luar daerah), sehingga produk yang dihasilkan juga bermutu. Bahan baku bermutu ini menjadi kekuatan tersendiri bagi IKM Kabupaten Muara

Enim akan menghasilkan produk yang bernilai jual tinggi dan akan menjadi IKM berdaya saing, baik dalam usaha yang sama atau dengan usaha berbeda.

3. Sebagian besar memiliki izin PIRT dan NIB

IKM di Kabupaten Muara Enim meskipun belum memiliki izin usaha, namun mayoritas telah terdaftar dan memiliki NIB dan untuk IKM pangan mayoritas sudah memiliki izin PIRT. Pada IKM kelompok pangan, mayoritas pada kemasan produknya sudah menempelkan label, yang pada label tersebut terdaftar nomor indikasi bahwa produk makanan terdaftar di Dinas Kesehatan area dimana makanan diproduksi. PIRT yang merupakan tanda bahwa produksi makanan layak untuk dijual. Secara umum, manfaat-manfaat itu di antaranya, produk layak edar dan bebas dipasarkan, keamanan dan mutu produk terjamin, kepercayaan pembeli meningkat, nilai jual produk meningkat, mendongkrak harga produk, dan produk bisa masuk ke ritel modern dengan basis konsumen yang lebih besar.

4. Memiliki kemasan label/nama sendiri

Salah satu kekuatan yang mendukung pemasaran produk IKM adalah adanya kemasan label sendiri yang sudah dimilikinya, atau sudah memiliki namaspesifik untuk produk yang dihasilkannya. Kemasan produk ini berupa kertas dan plastik yang berukuran sesuai dengan ukuran masing-masing produk yang dijual IKM. Selain kemasan IKM berdaya saing ini sudah memiliki label produk sendiri yang diberi nama sesuai dengan nama tokonya. Label pada kemasan merupakan merek dagang agar produk IKM di Kabupaten Muara Enim dapat dikenali oleh pelanggan di tengah maraknya produk sejenis dari para pesaing lainnya. Adanya kemasan dan label ini dapat memberikan nilai tambah bagi produk IKM. Sedangkan produk yang tidak memiliki kemasan, tetapi memiliki nama khas berbasis Lokasi atau berbasis nama pemilik, misalnya Kerajinan Tanjung Enim, Keripik Gelumbang atau Bata Ujan Mas, dll.

5. Lokasi strategis

Lokasi tempat menjual menjadi penentu dalam peningkatan daya saing untuk pengembangan IKM yang ada karena syarat utama dalam sebuah lokasi adalah aksesibilitas, yaitu tingkat kemudahan di dalam mencapai dan menuju arah suatu lokasi yang ditinjau dari lokasi di sekitarnya. Lokasi strategis menjadi kekuatan

tersendiri bagi IKM. Lokasi IKM memiliki lokasi yang strategis karena berada dekat jalan lintas Sumatera. IKM juga kebanyakan terletak di jalan yang dimana masyarakat menggunakan jalan tersebut sebagai keluar masuk desa sehingga hampir seluruh masyarakat dapat mengetahui letak IKM.

6. Kualitas sumber daya manusia pemilik usaha relatif baik.

Pemilik IKM di Kabupaten Muara Enim berdasarkan survei lapangan memiliki kualitas dan kapasitas yang cukup baik dengan rata-rata tingkat pendidikan terakhir yakni SMA. Kualitas dan kapasitas dari pemilik merupakan salah satu faktor kekuatan penting dalam hal mengembangkan unit usaha dan memajukan IKM dan mendidik tenaga kerja. Salah satu cara untuk meningkatkan kualitas dan kapasitas dari anggota itu sendiri adalah dengan memberi pelatihan, motivasi, dan melakukan sosialisasi kepada masyarakat bahwasannya kegiatan berwirausaha adalah kegiatan yang menguntungkan.

7. Tenaga kerja mayoritas ibu rumah tangga yang banyak waktu luang.

Tenaga kerja yang mayoritas tenaga kerja keluarga (kepala keluarga, ibu rumah tangga, dan anak-anak yang memiliki waktu luang) sangat berpotensi untuk menggerakkan roda perekonomian di era digital ini. Dengan banyaknya waktu luang anggota keluarga menjadikan anggotan rumah tangga menjadi lebih inovatif dalam menciptakan produk dan bisnis. IKM yang dijalankan dan diawali oleh tenaga kerja keluarga banyak ditemukan di Kabupaten Muara Enim.

8. Pengalaman mengolah produk pertanian dan non pertanian menjadi industri rumah tangga tinggi.

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan, IKM di Kabupaten Muara Enim memiliki pengalaman yang relatif lama yaitu rata-rata lima tahun. Pengalaman dalam mengelola usaha memberi pengaruh pada keberhasilan usaha skala kecil. Pengalaman ini bisa diperoleh berdasarkan pola pengasuhan orang tua yang berprofesi wirausaha, atau dari pengalaman mengelola usaha sebelumnya. Pengalaman dalam berusaha diperoleh bila seseorang terlibat secara langsung dalam kegiatan-kegiatan usaha. Tingkat keterlibatan seseorang dalam suatu kegiatan usaha bisa menjadi tolak ukur pengalaman dalam berusaha. Tingkat

pengalaman berwirausaha secara tidak langsung akan mempengaruhi pengembangan usaha.

Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan yang dimiliki IKM yang ada di Muara Enim adalah sebagai berikut:

1. Kualitas hasil produksi dan kemasan tergolong sederhana.

Produk dikatakan berkualitas oleh konsumen apabila produk tersebut mempunyai kecocokan dengan selera (*fitness for use*) dan kegunaan bagi konsumen. Masih terdapat IKM yang memiliki minimnya cita rasa dan kualitas yang diciptakan dikarenakan pembuatan produk dilakukan turun temurun tanpa adanya mengikuti pelatihan pembuatan dan lain-lain. Perlunya pengawasan kualitas berhubungan dengan aktivitas manajemen dalam mengontrol proses produksi agar produk yang dihasilkan sesuai dengan standar yang telah direncanakan. Beberapa IKM masih menggunakan teknologi dalam pengemasan yang sederhana sehingga dikhawatirkan dapat menurunkan kualitas produk tersebut. Pengemasan merupakan sebuah proses pembungkusan, pewadahan, atau pengepakan suatu produk dengan menggunakan bahan tertentu sehingga produk di dalamnya dapat tertampung dan terlindungi, sedangkan untuk kemasan produk adalah bagian pembungkus dari suatu produk yang ada di dalamnya. Proses pengemasan produk IKM di Kabupaten Muara Enim juga masih tergolong sederhana, sehingga perlu pembaruan teknologi dalam proses pengemasan misalnya sealing.

2. Permodalan masih terbatas.

Modal awal yang digunakan oleh IKM di Kabupaten Muara Enim sebagian besar berasal dari modal sendiri. Pemilik IKM juga tidak menggunakan pinjaman modal dari luar karena tidak ingin mengambil resiko dan terlilit hutang. Meskipun begitu, IKM juga mengalami keterbatasan modal. Hal ini terjadi karena rata-rata IKM membutuhkan biaya untuk mengganti peralatan produksi yang sudah rusak, membeli peralatan dengan teknologi yang lebih baru, meningkatkan produksi dan pangsa pasar dll.

3. Teknologi yang digunakan masih sederhana.

Keterbatasan teknologi produksi yang digunakan dapat menyebabkan waktu produksi menjadi lebih panjang dan jumlah produksi yang terbatas. Misalnya, pada IKM pangan olahan, IKM bahan bangunan dan IKM kerajinan. Apabila dilakukan secara manual maka prosesnya akan lebih lama dibanding dengan konvensional. Mulai dari pemotongan bahan baku, pencampuran bahan baku kemasan. IKM harus memulai proses produksi dengan mengikuti kemajuan teknologi produksi yang ada guna mempermudah proses produksi yang dijalankan. Kondisi teknologi yang digunakan IKM Kabupaten Muara Enim yang masih tergolong sederhana menjadi kelemahan yang harus dibenahi.

4. Jumlah produksi tergantung permintaan pasar.

Terdapat IKM yang melakukan produksi hanya ketika ada pesanan, ini mengakibatkan penjualan yang tidak tertentu, strategi *make to order* membuat penjualan barang yang tidak menentu karena permintaan konsumen yang juga tidak terjadi setiap bulan atau setiap periode sama. Hal ini merupakan salah satu faktor yang menjadi kelemahan dalam pengembangan

5. Masih sedikitnya pelatihan teknis produksi yang diikuti.

Terbatasnya pelatihan rutin kegiatan pendidikan dan pelatihan teknis yang diikuti oleh pelaku IKM di Kabupaten Muara Enim. Tujuan dari melakukan pelatihan adalah untuk meningkatkan skill atau performa yang akan berdampak kepada kinerja dari tim atau karyawan sangatlah penting demi memotivasi karyawan untuk tetap berkontribusi menjalankan usaha demi mengembangkan IKM.

6. Sebagian besar tidak melakukan pencatatan laporan keuangan

IKM di Kabupaten Muara Enim mayoritas masih menggunakan cara sederhana dalam mencatat hasil penjualan dan pendapatan bahkan belum melakukan pencatatan laporan keuangan, sehingga tidak diketahui secara pasti mengenai data penjualan, keuntungan penjualan, jumlah permintaan dan data lainnya. Hal tersebut terjadi karena pelaku IKM masih minim yang dapat melakukan pencatatan laporan keuangan dan administrasi. Selain itu, pelaku IKM juga belum beranggapan bahwa pencatatan laporan keuangan itu diperlukan.

7. Sedikitnya inovasi IKM terkait pemasaran.

Rendahnya keterampilan yang dimiliki tenaga kerja bukan hanya akan memperlambat proses produksi. Keterampilan yang rendah menyebabkan SDM tidak mampu memasarkan produk secara optimal. Sehingga IKM hanya mampu memasarkan produknya secara sederhana. Selain rendahnya keterampilan yang dimiliki, tingkat keingintahuan akan kemajuan teknologi informasi yang masih minim mengakibatkan pelaku IKM menganggap teknologi informasi sebagai kelemahan yang besar.

8. Pengetahuan dan keterampilan tenaga kerja keluarga pelaku IKM masih terbatas

Pengetahuan pada lingkup pelaku IKM dapat dibedakan ke dalam dua bagian yaitu pengetahuan internal yang diperoleh dari pengalaman dan pengetahuan eksternal yang diperoleh dari pihak luar dan lingkungan yang terlibat pada IKM. Ketersediaan tenaga kerja terampil yang dimiliki IKM masih tergolong rendah, sehingga dalam proses produksi membutuhkan waktu yang cukup lama. Rendahnya keterampilan tenaga kerja akan menurunkan produktivitas. Agar dapat meningkatkan keterampilan yang dimiliki, IKM dapat mengikuti pelatihan-pelatihan dan penyuluhan yang diadakan oleh pemerintah serta mengikuti kegiatan yang dilaksanakan oleh asosiasi yang aktif dan mencari informasi dari berbagai sumber yang mendukung IKM di Kabupaten Muara Enim.

3.6.2. Analisis Faktor Eksternal IKM di Kabupaten Muara Enim

Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman dalam kegiatan usaha IKM di Kabupaten Muara Enim. Peluang dan ancaman yang dianalisis adalah peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh IKM di Kabupaten Muara Enim yang berasal dari luar IKM. Identifikasi dan analisis terhadap peluang dan ancaman sebagai variabel eksternal tersebut akan memiliki pengaruh terhadap kegiatan pengembangan IKM. Berikut merupakan peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh IKM di Kabupaten Muara Enim setelah dilakukan wawancara secara langsung kepada pemilik dan karyawan IKM di Kabupaten Muara Enim. Dari hasil identifikasi, juga didapat fakta bahwa faktor-faktor peluang dan ancaman yang didapat relatif sama untuk setiap golongan IKM, yang disajikan secara rinci pada Tabel 3.26.

Tabel 3. 26. Faktor-Faktor Strategis Eksternal IKM di Kabupaten Muara Enim

No	Peluang	Ancaman
1	Pasar produk IKM dalam dan luar daerah masih terbuka lebar	Tingkat persaingan dengan produk sejenis dari daerah lain
2	Tersedia banyak program pelatihan dari pemerintah dan dana CSR BUMN/Swasta	Rendahnya pengenalan kepada IKM tradisional mengenai teknologi pengolahan digitalisasi
3	Ada komunitas kelompok usaha	Terbatasnya tempat dan yang mewadahi pelaku IKM untuk menjual produknya
4	Kemitraan pemasaran yang ditawarkan warung dan mini market	Skim kredit untuk IKM dari lembaga permodalan masih terbatas
5	Perkembangan teknologi informasi yang pesat sehingga pelaku IKM dapat dengan mudah menjangkau pembeli yang lebih luas	Banyaknya jenis izin yang harus dimiliki
6	Adanya dukungan besar dari pemerintah daerah	Pola pikir masyarakat yang lebih mencintai produk luar
7	Produk olahan lebih tahan lama dibandingkan produk primer pertanian	Produk import yang lebih murah

Peluang (*Opportunity*)

Peluang yang dimiliki IKM di Kabupaten Muara Enim dari hasil identifikasi adalah :

1. Pasar produk IKM dalam negeri masih terbuka lebar.

Peluang terbesar dari produk IKM adalah pasar yang masih terbuka lebar baik itu di dalam ataupun di luar daerah. Produk IKM yang dihasilkan di Kabupaten Muara Enim ini memiliki khas tersendiri sehingga merupakan peluang menarik minat masyarakat terhadap produk pangan olahan, kerajinan dll. Hal tersebut tidak menutup kemungkinan IKM dapat memenuhi kebutuhan konsumen lokal ataupun daerah lain.

2. Tersedia banyak program pelatihan dari pemerintah dan BUMN/Swasta.

Sebagian dari IKM yang ada di Kabupaten Muara Enim masih merasa dukungan pemerintah terhadap usahanya masih kecil, tetapi pemerintah telah melakukan pelatihan-pelatihan yang berhubungan dengan proses produksi, proses pengemasan, dan pemerintah telah menyebarkan sarana produksi, meskipun

tidak semua dari IKM tersebut menerimanya. Selain itu pula, dukungan dari CSR BUMN/Swasta juga turut andil dalam mengembangkan potensi IKM yang ada di Kabupaten Muara Enim. Contohnya IKM kerajinan yang dibina oleh PT Bukit Asam di Tanjung Enim

3. Ada komunitas kelompok usaha.

Terbentuknya komunitas kelompok usaha IKM ini merupakan suatu peluang yang dimiliki IKM. Adanya asosiasi-asosiasi atau komunitas-komunitas tersebut dapat membantu mengakses pasar yang lebih luas dan sebagai ajang mempromosikan produk IKM.

4. Kemitraan pemasaran yang ditawarkan warung dan mini market.

Peluang IKM untuk bermitra dengan warung atau mini market sekitar sangat besar untuk menjangka pembeli lebih banyak lagi. Hubungan kemitraan merupakan bentuk kerja sama dua atau lebih orang atau lembaga/perusahaan untuk berbagai biaya, risiko dan manfaat dengan cara menggabungkan kompetensinya masing-masing. Prasyarat yang perlu diperhatikan dalam membangun kemitraan adalah kemauan untuk berbagi dan dimilikinya kompetensi. Sebagian besar produk yang dihasilkan oleh IKM di Kabupaten Muara Enim ditawarkan atau dipasarkan melalui warung ataupun minimarket.

5. Perkembangan teknologi informasi yang pesat sehingga dapat diakses dengan mudah dan dapat menjangkau pembeli yang lebih luas

Perkembangan teknologi terutama pada sistem informasi dapat mendukung pemasaran dan meningkatkan kinerja produksi sehingga menjadi peluang bagi IKM dalam mengembangkan usahanya. Selain itu perkembangan teknologi informasi dapat dimanfaatkan untuk perdagangan secara elektronik atau dikenal sebagai E-Commerce (e dagang) atau perdagangan elektronik. E-Commerce atau perdagangan menggunakan jaringan komunikasi internet merupakan bagian dari e business dimana cakupan e-business lebih luas, tidak hanya sekedar perniagaan tetapi mencakup juga pengkolaborasi mitra bisnis, dll.

6. Adanya dukungan besar dari Pemerintah Daerah

Adanya dukungan besar dari Pemerintah Daerah melalui OPD terkait seperti Dinas Koperasi dan UKM, Bappeda, DPMPTSP, Balitbangda Muara Enim, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Peternakan, serta dinas lainnya memberikan pelayanan yang sangat baik bagi keberlangsungan IKM di Kabupaten Muara Enim. Hal tersebut terlihat dengan berbagai program kegiatan seperti pelatihan izin usaha dan lain-lain.

7. Produk olahan lebih tahan lama dibandingkan produk primer pertanian.

Sektor pertanian dalam wawasan agribisnis memiliki beberapa keunggulan, yaitu meningkatkan nilai tambah pada agroindustri tersebut. Misalnya dengan cara pengolahan produk pertanian menjadi produk olahan yang lebih tahan lama dan siap untuk dikonsumsi. Maka agroindustri sangat diperlukan dalam mengatasi sifat produk pertanian yang mudah rusak (tidak tahan lama). Selain itu tujuan dari pengolahan hasil pertanian adalah meningkatkan kualitas, banyak menyerap tenaga kerja, meningkatkan keterampilan sehingga akan memperoleh hasil penerimaan yang lebih besar sangat berpotensi untuk memperluas kegiatan IKM yang menguntungkan.

Ancaman (*Threats*)

Ancaman yang dimiliki IKM yang ada di Muara Enim adalah sebagai berikut:

1. Tingkat persaingan dengan produk sejenis dari daerah lain.

Persaingan dilakukan oleh seseorang atau kelompok usaha, agar memperoleh kemenangan atau hasil secara kompetitif, tanpa menimbulkan ancaman atau benturan fisik di pihak lawannya. Persaingan dalam arti persaingan yang sehat, dengan pola aturan main yang wajar. Dalam kenyataannya masyarakat, terutama dibidang bisnis, sering kita temukan pola persaingan bebas yang tidak sehat, dengan cara menghalalkan segala cara demi tercapainya sebuah kemenangan. Untuk itu IKM harus siap dalam menghadapi berbagai ancaman yang ada dengan memperkuat manajemen IKM. sehingga peran penting dari kelompok atau asosiasi usaha menjadi diperlukan. Kelompok ini harus benar-benar menjaga komitmen dan kejujuran diantara anggota kelompok, agar

proses produksi dan mutu produk yang dihasilkan sesuai prosedur-prosedur yang telah ditetapkan.

2. Rendahnya pengenalan kepada IKM tradisional mengenai teknologi pengolahan dan digitalisasi

Teknologi sangat menjadi ancaman bagi IKM yang belum memahami bagaimana caranya agar terus tumbuh dan memperluas bisnis. Terlebih di era industri 4.0 seperti saat ini dimana pemanfaatan teknologi merupakan hal yang mutlak dilakukan oleh IKM agar dapat berkembang. Selain itu pemasaran dan pengelolaan keuangan yang baik dan benar juga merupakan hal yang perlu diterapkan agar dapat memaksimalkan keuntungan yang diperoleh.

3. Terbatasnya tempat yang mewadahi pelaku IKM untuk menjual produknya. Salah satu kendala yang masih dihadapi oleh UMKM adalah akses pasar, untuk itu perlu dibangun sistem pemasaran yang lebih baik, dengan memanfaatkan secara optimal peluang pasar yang tersedia. Persaingan pasar yang semakin terbuka menuntut semua pelaku usaha harus mampu beradaptasi dengan berbagai perubahan perilaku bisnis dan persaingan usaha. Perlu komitmen berbagai pihak untuk memberdayakan akses/peluang pasar melalui peningkatan aktifitas penyaluran barang atau produk sampai ke konsumen.

4. Kesulitan dalam mengakses modal

Modal jadi salah satu masalah IKM yang paling sering dialami. Minimnya modal usaha IKM menyebabkan kegiatan produksi terhambat sehingga menurunkan pemasukan. Hal inilah yang membuat pemilik usaha mencari pinjaman modal dari bank, tapi sayangnya seringkali gagal karena tidak memenuhi persyaratan bank. Alhasil usaha menjadi berhenti dan terpaksa gulung tikar. Solusinya, IKM dapat mendapatkan pinjaman modal dari bank. Atau, IKM dapat meminta bantuan OPD terkait dengan mendaftarkan IKM terlebih dahulu sebagai salah satu syarat wajib. Bantuan IKM sendiri adalah bantuan yang disalurkan pemerintah melalui dua kementerian yakni Kementerian Koperasi dan UKM serta Kementerian Sosial.

5. Banyaknya jenis izin yang harus dimiliki

Masih terdapat banyak IKM yang hanya sekedar mendirikan IKM tanpa didasari administratif hukum yang baik, menganggap perizinan usaha prosesnya rumit dan biayanya mahal. Akan banyak sekali permasalahan dan kerugian jika tidak memiliki izin usaha dan perizinan lainnya untuk IKM. Masyarakat belum memahami betul tentang bagaimana alur mendirikan IKM melalui Online Single Submission (OSS) hingga kurang memahami keuntungan bagi pemilik IKM jika sudah memiliki IUMK. Beberapa keuntungan yang akan didapatkan oleh pelaku usaha jika sudah memiliki IUMK antara lain mendapatkan kepastian dan perlindungan dalam berusaha, pendampingan dalam pengembangan usaha, kemudahan akses pembiayaan dari lembaga keuangan bank dan non bank dan masih banyak keuntungan lainnya.

8. Pola pikir masyarakat yang lebih mencintai terhadap produk luar.

Sudah bukan rahasia umum, bahwa sebagian masyarakat Indonesia masih memandang rendah produk dalam negeri dalam berbagai bidang, baik produk rumah tangga, souvenir, kebutuhan primer, dan lain-lain. Semua produk dalam negeri dianggap tidak selevel dengan produk luar negeri. Padahal karya IKM Indonesia merambah ke berbagai sektor yang dapat disejajarkan dengan produk luar negeri. Hal ini sesuatu yang memprihatinkan. Kondisi ini terjadi disebabkan masyarakat Indonesia kurang percaya diri terhadap produk lokal. Mereka terlanjur berpikiran bahwa produk luar negeri lebih baik dari merk dalam negeri. Pola pikir tersebut kiranya perlu disadarkan kembali, bahwa dengan mencintai produk dalam negeri sudah merupakan kontribusi besar dalam mendorong ketahanan ekonomi nasional dan sikap bela negara.

9. Produk import yang lebih murah.

Persoalan barang import yang dapat lebih leluasa masuk ke negara kita menjadi ancaman cukup serius bagi IKM, karena tidak jarang barang import dengan kualitas yang sama dengan produk IKM memiliki harga yang lebih murah, karena efisiensi mereka dalam biaya produksi.

3.6.3. Strategi Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim

Analisis matriks IFE dan EFE yang telah dilakukan kemudian disusun dalam matriks SWOT untuk merumuskan strategi-strategi berdasarkan faktor faktor internal dan eksternal yang telah teridentifikasi dari IKM Kabupaten Muara Enim. Perumusan strategi IKM pada Tabel 3.27. Dari hasil yang diperoleh, berupa kombinasi faktor-faktor internal dan eksternal diharapkan IKM dapat menyusun strategi bersaing. Perumusan strategi dengan matriks SWOT terdiri dari empat kombinasi faktor yang terdiri dari strategi Kekuatan-Peluang (S-O), strategi Kekuatan-Ancaman (S-T), Strategi Kelemahan-Peluang (W-O) dan Strategi Kelemahan-Ancaman (W-T).

Tabel 3. 27. Hasil Analisis Matriks SWOT Optimalisasi IKM di Kabupaten Muara Enim

IFE \ EFE	KEKUATAN (<i>STRENGTHS</i>)	KELEMAHAN (<i>WEAKNESS</i>)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga produk relatif murah 2. Bahan baku mudah didapat 3. Sebagian besar memiliki izin PIRT dan NIB 4. Sudah banyak memiliki label/nama tersendiri 5. Lokasi usaha mudah dijangkau konsumen 6. Kualitas sumber daya manusia pemilik usaha relatif baik 7. Tenaga kerja mayoritas anggota keluarga yang banyak waktu luang 8. Pengalaman mengolah produk pertanian menjadi industri rumah tangga tinggi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas hasil produksi dan kemasan tergolong sederhana 2. Permodalan masih terbatas 3. Teknologi yang digunakan masih sederhana 4. Jumlah produksi tergantung permintaan pasar 5. Masih sedikitnya pelatihan teknis produksi yang diikuti 6. Sebagian besar tidak melakukan pencatatan laporan keuangan 7. Sedikitnya inovasi IKM terkait pemasaran 8. Pengetahuan dan keterampilan tenaga kerja keluarga sebagai pelaku IKM masih terbatas dan kurang inovatif

PELUANG (OPPORTUNITIES)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
<p>1. Pasar produk IKM dalam dan luar negeri masih terbuka lebar</p> <p>2. Tersedia banyak program pelatihan dari pemerintah dan CSR BUMN/ Swasta</p> <p>3. Ada komunitas kelompok usaha</p> <p>4. Kemitraan pemasaran yang ditawarkan warung dan mini market</p> <p>5. Perkembangan teknologi informasi yang pesat sehingga dapat diakses dengan mudah dan dapat menjangkau pembeli yang lebih luas</p> <p>6. Adanya dukungan besar dari pemerintah daerah</p> <p>7. Produk olahan lebih tahan lama dibandingkan produk primer pertanian</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan harga jual yang relatif murah dengan bahan baku yang mudah didapat untuk menjangkau pasar-pasar sekitar hingga pasar luar negeri (S1, S2, O1) - Dengan adanya izin PIRT, NIB serta telah memiliki label, IKM bisa meningkatkan kepercayaan pelanggan pada usaha dan menandakan layak edar sehingga dapat ditawarkan ke pasar yang lebih luas (S2, S4, O4) - Memperluas jaringan distribusi produk dengan melakukan kerjasama antar UMKM dalam memasuki pasar baru untuk mendapatkan konsumen dengan memanfaatkan produk sebagai makanan khas daerah dengan bahan baku yang mudah didapat serta harga kompetitif, dan telah memiliki izin PIRT (S2, S3, S6, O3) - Memanfaatkan program pelatihan yang dilakukan pemerintah untuk meningkatkan kompetensi dari kelompok usaha dan meningkatkan brand dari produk yang dimiliki serta pelatihan khusus IRT (S6, O2, O5, O6) - Lokasi usaha mudah dijangkau konsumen sehingga dengan mudah telpon dan sms. (W1, W2, W3, O1, O5, O6, O7) 	<ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan mutu produk dan membuat variasi-variasi baru dari produk yang dihasilkan, serta membuat program keanggotaan seperti diskon khusus dan memudahkan akses bagi pelanggan baru dengan pembelian dan pemesanan berbasis teknologi seperti, internet, telpon, dll (W1, W2, W3, O1, O5, O6, O7) - Meningkatkan dan melakukan promosi secara kontinu (berkelanjutan) untuk memperluas pasar, serta meningkatkan loyalitas pelanggan dan menarik minat pelanggan baru dan masyarakat terhadap produk UMKM pangan berdaya saing lokal (W1, W7, O1, O7) - Memanfaatkan program-program CSR BUMN/Swasta untuk memberikan pelatihan Pengetahuan dan keterampilan ibu rumah tangga sebagai pelaku UMKM, dengan pembentukan kelompok UMKM secara masif sehingga dapat diberikan pelatihan secara perwakilan untuk meningkatkan keterampilan seperti pencatatan keuangan, penggunaan teknologi, akses pinjaman modal ke perbankan, dan teknologi pengemasan dll (W1, W2, W3, W6, W8, O2, O3, O5, O6)

		- Melakukan kemitraan sehingga meningkatkan penjualan (W4, O4)
ANCAMAN (THREATS)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat persaingan dengan produk sejenis dari daerah lain 2. Rendahnya pengenalan kepada IKM tradisional mengenai teknologi pengolahan dan digitalisasi 3. Terbatasnya tempat yang memadai pelaku IKM untuk menjual produknya 4. Kesulitan dalam mengakses modal 5. Banyaknya jenis izin yang harus dimiliki 6. Pola pikir masyarakat yang lebih mencintai produk luar 7. Ancaman masuknya produk import 	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan inovasi terhadap pengembangan produk yang mempunyai nilai tambah sehingga meminimalisir tingkat kerugian berubah-ubahnya harga bahan baku dan menghadapi persaingan dengan usaha sejenis (S1, S2, T4) - Memperkuat proses branding produk (T1, T3) - Memperluas pengenalan dan pembelajaran dalam program Digitalisasi Ekosistem Tradisional Pasar yang merupakan strategi untuk mempertahankan konsumen dan memperluas jangkauan konsumen dengan tetap mempertahankan toko offline (T2, T6) 	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pemasaran dengan teknologi, intensif dan konsisten (W4, W7, W8, T3) - Membangun koordinasi dan kerjasama yang baik dari semua pihak untuk membuat sebuah sistem usaha, akses permodalan dan teknologi yang baik dan tepat guna (W1, W2, W3, W5, W6, T4, T2, T6) - Meningkatkan teknologi menjaga untuk kepastian bisnis UMKM dalam menghadapi ancaman krisis pangan (W3, T6, T7) - Pemerintah mempermudah perizinan UMKM, telah untuk pemilik UMKM mempelajari bagaimana cara mendaftarkan usaha jika kurang memahami meminta bantuan dinas atau pihak terkait (W, T1, T5)

Berdasarkan Tabel 3.27, terdapat 15 strategi yang dapat dirumuskan dari kombinasi faktor internal dan eksternal. Lima belas strategi ini dibagi menjadi empat kelompok strategi, yaitu:

1. Strategi Pertumbuhan Ekspansif

Strategi ini adalah strategi yang diciptakan atau dirumuskan dengan menggunakan kekuatan internal berbagai IKM Kabupaten Muara Enim untuk

memanfaatkan peluang, Berikut ini adalah strategi SO yang dapat diterapkan pada IKM di Kabupaten Muara Enim yaitu :

- 1) Bahan baku yang mudah didapat merupakan salah satu keunggulan untuk meningkatkan keuntungan dan jaminan produksi. Bahan baku yang mudah didapatkan dan dengan kualitas yang dimiliki. Hal ini dapat terus dipertahankan atau bahkan ditingkatkan dengan menggunakan sumber daya yang lebih baik dan bagus supaya mutu produksi semakin baik dan terjaga dengan memanfaatkan bahan baku yang tersedia untuk menjangkau pasar-pasar sekitar hingga pasar luar negeri dengan cara menonjolkan sumber daya yang ada di Kabupaten Muara Enim. Ketika sebuah produk sudah bisa menjangkau pasar secara luas, maka akan banyak dikenal dan diketahui oleh banyak orang sehingga peluang untuk terjual juga semakin tinggi. Jika memiliki pendapatan yang tinggi, akan lebih mudah untuk mengembangkan usaha. Misalnya, dengan meningkatkan jumlah produksi, memasarkan produk lebih luas ke seluruh daerah di Indonesia, atau membuat produk baru.
- 2) Hasil dari wawancara menunjukkan bahwa rata-rata IKM yang ada di Muara Enim telah memiliki izin PIRT dan NIB, keuntungan memiliki sertifikat pangan bagi pemilik PIRT, yaitu bisa meningkatkan kepercayaan pelanggan pada usaha. Hal ini karena SPP-IRT menunjukkan bahwa pemilik PIRT menjalankan usahanya dengan jujur sehingga dapat lolos uji dari dinas kesehatan. Itu artinya, bahan baku yang digunakan maupun makanan yang dihasilkan telah terjamin keamanannya. Produk makanan yang telah memiliki sertifikasi keamanan dan layak edar akan memiliki citra yang lebih positif di mata pelanggan. Dengan begitu, kepercayaan mereka untuk membeli produk akan meningkat dan tidak ragu untuk mengonsumsi makanan produksi IKM di Kabupaten Muara Enim. Dengan adanya izin dapat dimanfaatkan IKM dalam bersaing dengan Industri Besar, Tidak hanya meningkatkan kualitas produk dan membuat pelanggan menjadi semakin yakin untuk membeli, adanya SPP-IRT juga memungkinkan usaha rumahan agar bisa bersaing lebih baik di pasar. Adanya bukti sertifikasi produksi pangan memungkinkan usaha dapat diedarkan secara luas. Baik dari rumah ke rumah, supermarket, hingga pasar yang lebih besar dan bersaing. Dengan begitu, SPP-IRT

juga dapat membantu usaha rumahan untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar.

- 3) Memperluas jaringan distribusi produk dengan melakukan kerjasama antar IKM untuk memasuki pasar baru guna mendapatkan konsumen dengan memanfaatkan produk sebagai makanan khas daerah dan harga kompetitif. Adanya kerjasama dan asosiasi antar IKM dapat memperluas pasar serta mempermudah IKM tersebut untuk memasuki pasar baru. Dalam hal ini, IKM berdaya saing di Kabupaten Muara Enim mempunyai produk yang khas, namun sedikit memiliki kontrak dengan pemasok, sehingga pemasarannya masih sederhana. Kekuatan harga produk yang terjangkau dan kompetitif membuat dan memperluas jaringan distribusi sebagai strategi yang baik untuk memanfaatkan pasar produk IKM yang masih terbuka lebar untuk mendapatkan konsumen baru.
- 4) Memanfaatkan program pelatihan yang dilakukan pemerintah untuk meningkatkan kompetensi dari kelompok usaha dan dapat meningkatkan brand dari produk yang dimiliki. Untuk lebih mengembangkan usaha dan meningkatkan mutu produk yang lebih baik, maka kompetensi IKM sebaik mungkin harus memanfaatkan pelatihan-pelatihan, serta pembinaan yang diadakan oleh Dinas terkait, perusahaan BUMN/Swasta ataupun bertukar informasi dan ilmu dengan anggota kelompok IKM berdaya saing di dalam Kabupaten Muara Enim atau di kota lainnya. Tenaga kerja keluarga khususnya Ibu rumah tangga yang memiliki banyak waktu luang sangat berpotensi untuk melakukan bisnis kecil, sehingga diharapkan pelatihan kepada ibu-ibu mengenai usaha serta mengoptimalkan peningkatan kapasitas sumberdaya lembaga penyedia layanan pemberdayaan perempuan ini dapat mendorong pelaku usaha perempuan agar dapat terus berinovasi serta melindungi perempuan dari berbagai stigmatisasi, stereotip, kekerasan berbasis gender dan konstruksi sosial lainnya yang merugikan.
- 5) Lokasi usaha yang strategis dapat dimanfaatkan beberapa IKM di Kabupaten Muara Enim untuk menangkap peluang eksternal seperti masih luasnya pasar yang bisa dijangkau, perkembangan sistem informasi dan teknologi yang cepat, dan pertumbuhan jumlah penduduk. Berdasarkan kekuatan internal

dan peluang eksternal tersebut sebaiknya IKM dapat tetap menjaga kerja sama yang baik dengan saluran pemasaran yang telah ada atau dimiliki saat ini sehingga eksistensi produk tetap bertahan dimata konsumen. Maka dari itu, IKM dapat meningkatkan pelayanannya kepada ritel melalui ketepatan waktu dalam pengiriman, dengan jarak yang dekat, lokasi mudah dijangkau konsumen dan dengan produk yang tahan lama serta menjaga stabilitas harga produk. Strategi ini merupakan aplikasi dari strategi penetrasi pasar bertujuan untuk meningkatkan penjualan.

2. Strategi Turn-Around

Strategi ini bertujuan meminimalkan atau memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil manfaat dari peluang eksternal. Berikut ini adalah strategi WO yang dapat diterapkan pada IKM di Kabupaten Muara Enim yaitu:

- 1) Meningkatkan mutu produk dan membuat variasi-variasi baru dari produk yang dihasilkan, serta membuat program keanggotaan seperti diskon khusus dan memudahkan akses bagi pelanggan baru dengan pembelian, serta pemesanan berbasis teknologi seperti, internet, telpon dan sms. IKM di Kabupaten Muara Enim mempunyai keberagaman produk sangat tinggi dan peluang munculnya pasar untuk produknya, baik di dalam atau di luar daerah. Oleh karena itu untuk memaksimalkan daya saing dan meningkatkan nilai tambah dari produk IKM tersebut di upayakan membuat variasi-variasi baru dari produk yang dihasilkan. Untuk itu strategi ini bisa diterapkan untuk mempertahankan loyalitas pelanggan melalui pembuatan kartu membership atau keanggotaan pelanggan dan memberikan diskon khusus.
- 2) Meningkatkan dan melakukan promosi secara kontinu (berkelanjutan) untuk memperluas pasar, serta meningkatkan loyalitas pelanggan dan menarik minat pelanggan baru dan masyarakat terhadap produk IKM Pangan berdaya saing.
- 3) Memanfaatkan pelatihan dan dukungan pemerintah untuk meningkatkan manajemen usaha dan memperoleh pengetahuan, keterampilan serta pembentukan kelompok. Peluang eksternal seperti perkembangan

sistem informasi dan teknologi yang cepat dan dukungan dinas terkait dapat mengatasi kelemahan IKM seperti teknologi pengemasan yang kurang rapih, pelatihan penggunaan teknologi yang masih kurang, sistem pembukuan atau manajemen keuangan yang belum rapi, serta keterbatasan modal. Untuk mengatasi hal tersebut, IKM Kabupaten Muara Enim dapat memaksimalkan peran pemerintah melalui program yang diselenggarakan oleh Dinas Koperan dan UKM Kabupaten Muara Enim, yaitu sebagai fasilitator dalam memperoleh informasi mengenai akses permodalan kepada pihak lembaga keuangan. Di sisi lain, IKM kebanyakan belum menerapkan sistem akuntansi keuangan yang rapi. Hal ini menjadi kelemahan beberapa IKM lainnya yang ada di Kabupaten Muara Enim. Padahal pengajuan kredit kepada lembaga-lembaga keuangan memerlukan syarat yang terkadang memberatkan UMKM seperti laporan keuangan yang harus tersusun rapi. Oleh karena itu, sebaiknya IKM Kabupaten Muara Enim dapat mengikuti program yang diadakan oleh Dinas terkait berupa kegiatan pembinaan manajemen keuangan. Strategi tersebut dapat membantu dalam memperoleh pinjaman modal usaha dengan lebih mudah sehingga jika modal bertambah maka beberapa IKM dapat meningkatkan kapasitas produksi dan menambah sarana dan prasarana yang masih dibutuhkan serta dapat digunakan untuk pengembangan usaha lainnya. Selain itu, melalui pelatihan yang dilakukan OPD terkait, pemilik juga dapat memperoleh informasi mengenai tenaga kerja yang terampil dan berkualitas serta IKM juga dapat melakukan seleksi pada saat rekrutmen tenaga kerja yang sesuai dengan standar yang telah ditentukan bagi usahanya. Untuk melakukan pelatihan, meningkatkan proses produksi, manajemen usaha, serta melakukan kerjasama intensif dan kontinu dalam peningkatan pengetahuan SDM, penggunaan teknologi dan akses pinjaman ke perbankan.

- 4) Membangun kemitraan dengan memperkuat hubungan kerjasama antara usaha kecil dengan usaha besar dalam menggunakan prinsip saling menguntungkan, saling memperkuat dan saling mendukung juga

merupakan suatu upaya untuk terbentuknya jaringan usaha serta pemenuhan kebutuhan akan sumber daya dapat lebih terjamin. Hubungan kemitraan terbentuk dari adanya kekurangan atau kelemahan yang dimiliki oleh suatu IKM (calon mitra), baik itu kekurangan satu atau lebih sumber daya dalam pengembangan usaha sehingga mereka mencari mitra untuk melengkapi kekurangan tersebut. Dengan demikian, usaha-usaha menjalani kemitraan atas dorongan keinginan untuk mengatasi kelemahan usahanya dan adanya keuntungan yang diperoleh dari kekuatan masing-masing usaha atau dari meningkatkan kekuatan dari kemitraan mereka. Dengan kata lain, dua atau lebih suatu IKM dapat membentuk kemitraan yang menggabungkan dan menguatkan tujuan kedua IKM atau lebih.

3. Strategi Deversifikasi

Strategi ini diciptakan dengan kekuatan IKM pangan berdaya saing, yaitu untuk menghindari atau mengatasi dampak ancaman eksternal.

- 1) Melakukan inovasi terhadap pengembangan produk yang mempunyai nilai tambah tinggi, sehingga bisa meminimalisir tingkat kerugian akibat berubah-ubahnya harga kebutuhan yang lainnya dan untuk menghadapi persaingan dengan usaha sejenis. Inovasi dan kreativitas bisa meningkatkan mutu brand dan packing yang merupakan solusi untuk standarisasi dan internasionalisasi.
- 2) Proses branding, yakni mengingatkan masyarakat mengenai brand produk yang disediakan. Proses branding diketahui cukup sulit, apalagi berhadapan dengan kompetitor tangguh. Meskipun begitu, dengan strategi pemasaran yang tepat maka bisa menguasai market share dalam persentase yang besar. Jika berhasil dikuasai maka proses branding dengan terus mengkampanyekan keunggulan produk akan bekerja dengan baik. Brand produk semakin dikenal luas, semakin diingat oleh pasar, dan kemudian angka penjualannya selalu tinggi. Bahkan tanpa promosi yang membutuhkan anggaran besar, nilai penjualan tetap stabil dan cenderung terus naik.

- 3) Membangun brand dan menarik para pelanggan untuk menjadi pembeli loyal dari produk-produk jualan IKM. Adanya ancaman konsumen yang mengecek harga produk dengan toko lain di platform marketplace, dan memilih yang paling murah. Sebaliknya, jika pelaku bisnis dapat membangun sebuah brand dengan reputasi dan keunikan tersendiri, maka bisnisnya tidak akan mudah dibanding-bandingkan dengan yang lain. Menjual produk jualan dengan harga yang lebih tinggi, karena telah memiliki nilai tambah dari reputasi yang telah dibangun sebelumnya.
- 4) Upaya digital branding, yaitu membangun brand secara online menggunakan platform digital, seperti website, aplikasi, media sosial, dan lain-lain. Strategi digital branding dinilai lebih cepat, lebih mudah, dan memiliki jangkauan ke konsumen lebih luas. Konsumen luar mengecek toko-toko UMKM seperti toko oleh-oleh yang sudah ada di google maps dan memiliki media sosial sehingga mudah untuk dicari.

4. Strategi Depensif

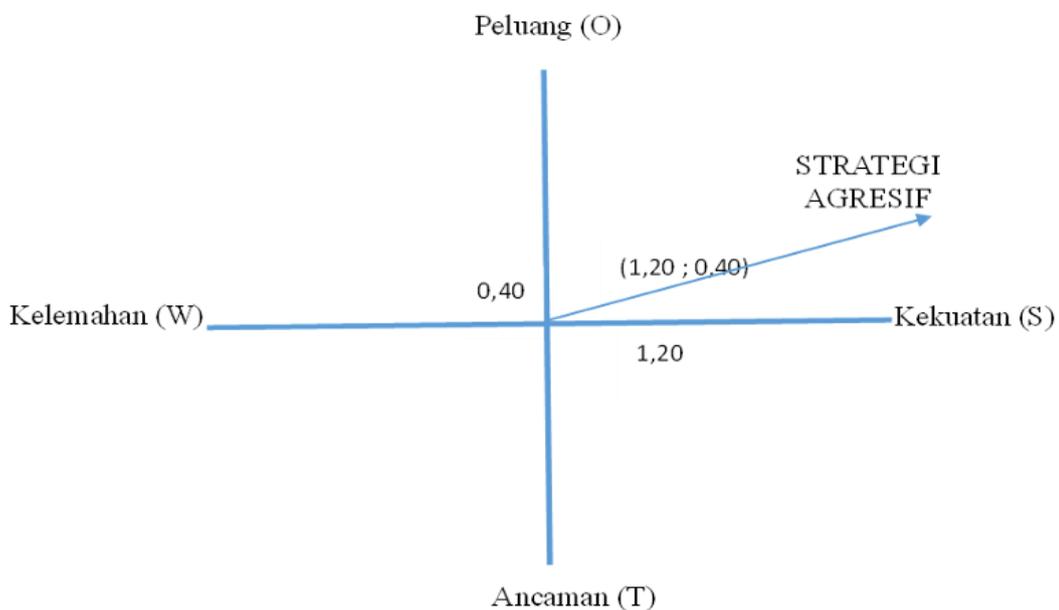
Strategi ini diciptakan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman, yaitu:

- 1) Meningkatkan pengetahuan SDM dalam hal meminimalisir risiko dan penggunaan teknologi, agar mengurangi kerugian akibat mutu komoditas dan bahan baku yang tidak pasti.
- 2) Membangun koordinasi dan kerjasama yang baik dari semua pihak untuk membuat sebuah sistem usaha, permodalan dan teknologi yang baik dan tepat guna. Untuk masalah pemodalannya Segmentasi Kredit Usaha Rakyat/KUR yang telah terbagi menjadi KUR super mikro, mikro, dan kecil dapat dimanfaatkan bagi usaha pemula dari skala yang paling kecil sekalipun, dan diharapkan kebutuhannya dapat naik kelas seiring berkembangnya usaha dengan KUR yang hanya berbunga 3%. Meningkatkan keterampilan SDM pekerja dalam hal produksi, teknologi dan pemasaran sehingga akan menghasilkan produk yang berkualitas serta melakukan kerja sama dengan pemerintah dan memanfaatkan program-program pelatihan yang dilakukan oleh pemerintah.

- 3) Petani dan wirausaha muda diharapkan memanfaatkan konsep pertanian modern dalam menggarap lahan agar bisa meningkatkan kapasitas produksi sekaligus meningkatkan kualitas hasil panen. perlunya langkah konkret dalam mengimplementasikan strategi yang telah ditetapkan oleh pemerintah yakni modernisasi pertanian dan penggunaan benih varietas unggulan agar digunakan oleh seluruh petani Indonesia guna meningkatkan produksi dalam negeri sehingga menjaga perekonomian dan daya beli masyarakat.
- 4) Guna mempercepat pertumbuhan ekonomi dan mempermudah sistem perizinan berusaha Indonesia, Pemerintah melalui Kementerian Investasi/Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) meluncurkan sistem OSS Berbasis Risiko (OSS RBA) yang kemudian dapat memudahkan pemilik IKM untuk dapat memiliki dokumen NIB, Izin Lokasi, Izin Lingkungan, dan Izin Usaha pada output NIB dan Izin Usaha.

IKM di Muara Enim yang didominasi IKM Pangan Olahan berada di Kuadran I, yaitu berada pada situasi yg sangat menguntungkan, karena : IKM memiliki peluang dan kekuatan yg nilainya lebih besar daripada kelemahan dan ancaman yg ada, sehingga dapat memanfaatkan peluang yg ada. Strategi yg harus ditetapkan dalam kuadran ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif karena posisi pada kuadran I menunjukkan bahwa kondisi IKM memiliki situasi sangat menguntungkan karena terdapat kesempatan dan keunggulan hingga bisa menggunakan kesempatan yg dimiliki.

Rencana yang dapat digunakan ialah *growth oriented strategy*, dengan pilihan kebijakan strategi agresif yang dapat dipilih adalah melakukan strategi variasi hilirisasi, strategi pengembangan pasar, strategi pengembangan produk dan strategi pengembangan sumberdaya manusianya.



Gambar 3. 59. Analisis SWOT Strategi Optimalisasi IKM Di Kabupaten Muara Enim

Jenis aplikasi strateginya adalah melakukan diversifikasi produk dari jenis, mutu maupun tampilan mengikuti selera dan keinginan konsumen. Pada strategi pengembangan pasar dilakukan perluasan pasar melalui menjalin kemitraan dengan industri dan pemasar besar, baik sebagai pemasar maupun sebagai dropship, serta memvariasikan pasar melalui pasar online. Pada SDM pelaku dilakukan pembinaan dan peningkatan pengetahuan dan keterampilan, melalui fasilitasi berbagai kegiatan pelatihan peningkatan pengetahuan dan keterampilan. Implementasi dari semua strategi tersebut, membutuhkan dukungan pemerintah dan berbagai pihak terkait. Dari sisi siklus bisnis menunjukkan bahwa IKM di Kabupaten Muara Enim saat ini berada pada kondisi yang stabil.

IV. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

4.1. Kesimpulan

Dari hasil kajian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. IKM di Kabupaten Muara Enim tersebar di 22 kecamatan yang ada, namun distribusi terbanyak berada di Kecamatan Gelumbang, Kecamatan Kelekar, Kecamatan Sungai Rotan, Kecamatan Ujan Mas dan Kecamatan Muara Enim, dengan karakteristik pelaku usaha dan bentuk usahanya sebagai berikut :
 - Jenis dan skala usaha bervariasi, namun didominasi oleh IKM skala usaha kecil dengan jenis usaha kelompok kluster IKM pangan (46,15%), IKM kimia dan bahan bangunan (23,08%), IKM kerajinan (15,38%), IKM logam dan elektronik, serta IKM sandang, masing-masing sebanyak 7,69%
 - Mayoritas kegiatan usahanya masuk pada kelompok risiko rendah yang hanya memiliki NIB
 - Mayoritas modal usaha berasal dari modal sendiri (92,31%), sisanya berasal dari modal pinjaman (7,69%), dengan omset mayoritas < 1 milyar rupiah per tahun.
 - Status kepemilikan tempat usaha mayoritas milik sendiri (92,31%), individual dan mayoritas tidak bergabung dalam organisasi usaha, namun merasa aman dalam berusaha di Kabupaten Muara Enim.
2. Tingkat kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim berada pada kategori sedang dengan rata-rata skor sebesar 21,62. Dari lima indikator terdapat dua indikator sudah berada pada kriteria tinggi yaitu: indikator tingkat pertumbuhan pasar; dan indikator tingkat pertumbuhan laba/keuntungan. Tiga indikator lainnya masih berada pada kriteria sedang yaitu: indikator tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan; indikator tingkat pertumbuhan modal/finansial; dan indikator tingkat pertumbuhan tenaga kerja, yang berarti bahwa kinerja IKM di Kabupaten Muara Enim masih bisa ditingkatkan, terutama untuk indikator yang

masih berada pada kategori sedang untuk menjadi perhatian pada masa yang akan datang.

3. Kekuatan yang dimiliki IKM di Kabupaten Muara Enim dalam melakukan dan mengembangkan usahanya ke depan adalah : harga relatif murah (bersaing), mudah mendapatkan bahan baku, sebagian besar telah memiliki izin PIRT dan NIB, sudah banyak memiliki label sendiri, lokasi usaha mudah dijangkau konsumen, sumber daya manusia pemilik usaha relatif baik, tenaga kerja mayoritas tenaga kerja keluarga yang banyak waktu luang dan memiliki pengalaman yang cukup.
4. Kelemahan yang masih dimiliki dan harus dibenahi pada IKM di Kabupaten Muara Enim adalah : kualitas hasil produksi dan kemasan tergolong sederhana, permodalan masih terbatas, teknologi yang digunakan masih sederhana, jumlah produksi tergantung permintaan pasar, masih sedikitnya pelatihan teknis produksi yang diikuti, sebagian besar tidak melakukan pencatatan laporan keuangan, sedikitnya inovasi IKM terkait pemasaran, pengetahuan dan keterampilan tenaga kerja keluarga sebagai pelaku IKM masih terbatas.
5. Peluang yang dimiliki IKM untuk mengembangkan usaha adalah : pasar dalam dan luar daerah masih terbuka lebar, tersedia banyak program pelatihan dari pemerintah dan CSR swasta dan BUMN, ada komunitas kelompok usaha, kemitraan pemasaran yang ditawarkan warung dan mini market, perkembangan teknologi informasi yang pesat sehingga dapat diakses dengan mudah dan dapat menjangkau pembeli yang lebih luas, adanya dukungan besar dari pemerintah daerah, dan produk olahan lebih tahan lama dibandingkan produk primer pertanian.
6. Ancaman terhadap IKM di Muara Enim yang harus diantisipasi adalah : tingkat persaingan dengan produk sejenis dari daerah lain, rendahnya pengenalan kepada IKM tradisional mengenai teknologi pengolahan dan digitalisasi, terbatasnya tempat yang mewadahi pelaku IKM untuk menjual produknya, kesulitan dalam mengakses modal, banyaknya jenis izin yg harus dimiliki, pola pikir masyarakat yg lebih mencintai produk luar dan ancaman produk import.
7. IKM di Muara Enim yang didominasi IKM pangan saat ini berada pada situasi yg sangat menguntungkan, karena : IKM memiliki peluang dan kekuatan yg

nilainya lebih besar daripada kelemahan dan ancaman yg ada, sehingga dapat memanfaatkan peluang yg ada.

8. Strategi yg harus ditetapkan IKM dalam pengembangan usaha adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif karena posisi pada kuadran I menunjukkan bahwa kondisi IKM memiliki situasi sangat menguntungkan karena terdapat kesempatan dan keunggulan hingga bisa menggunakan kesempatan yg dimiliki, dengan jenis rencana yang dapat digunakan ialah *growth oriented strategy*, dengan pilihan kebijakan strategi agresif yang dapat dipilih adalah melakukan strategi variasi hilirisasi, strategi pengembangan pasar, strategi pengembangan produk dan strategi pengembangan sumberdaya manusianya.

4.2. Rekomendasi

Berdasarkan hasil kajian yang telah dilakukan maka dapat direkomendasikan sebagai berikut :

1. IKM di Kabupaten Muara Enim masih bisa memperluas pasar karena dapat bersaing dari aspek harga jual yang rendah dan melakukan kerjasama antar IKM dalam memasuki pasar baru untuk mendapatkan konsumen dengan memanfaatkan produk khas daerah seperti produk pangan, sandang, kerajinan dan bahan bangunan.
2. Pemerintah daerah dapat menyediakan fasilitas promosi produk IKM yang didahului dengan melakukan studi kelayakan lokasi fasilitas tersebut.
3. Mewajibkan setiap pegawai di lingkungan Pemerintah Kabupaten Muara Enim untuk membeli produk-produk yang dihasilkan IKM lokal yang memang diperlukan dan digunakan masyarakat dalam aktifitas sehari-hari, misalnya baju batik seragam kerja, souvenir untuk tamu, bahan bangunan untuk pembangunan di daerah, dll agar masalah pemasaran dapat terbantu.
4. Memanfaatkan program pelatihan yang dilakukan pemerintah untuk meningkatkan kompetensi dari kelompok usaha dan meningkatkan brand dari produk yang dimiliki serta pelatihan khusus tenaga kerja IKM

5. Meningkatkan mutu produk dan membuat variasi-variasi baru serta membuat program keanggotaan seperti diskon khusus dan memudahkan akses bagi pelanggan baru dengan pembelian berbasis online.
6. Meningkatkan dan melakukan promosi secara kontinue untuk memperluas pasar, serta meningkatkan loyalitas pelanggan dan menarik minat pelanggan baru serta masyarakat terhadap produk IKM pangan berdaya saing lokal.
7. Memanfaatkan program-program CSR BUMN atau swasta untuk memberikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan seperti pencatatan keuangan, penggunaan teknologi, akses pinjaman modal ke perbankan dan teknologi pengemasan yang memang dibutuhkan.
8. Melakukan kemitraan dengan perusahaan besar sehingga meningkatkan penjualan.
9. Melakukan inovasi terhadap pengembangan produk yang mempunyai nilai tambah tinggi sehingga meminimalisir tingkat kerugian akibat perubahan harga bahan baku dan menghadapi persaingan dengan usaha sejenis.
10. Memperkuat proses branding produk.
11. Memperluas pengenalan dan pembelajaran dalam program Digitalisasi Ekosistem Pasar Tradisional yang merupakan strategi untuk mempertahankan konsumen dan memperluas jangkauan konsumen dengan tetap mempertahankan toko offline.
12. Membangun koordinasi dan kerjasama yang baik dari semua pihak untuk membuat sebuah sistem usaha, akses permodalan dan teknologi yang baik dan tepat guna.
13. Pemilik IKM mempelajari bagaimana cara mendaftarkan usaha dan perizinan lainnya serta manfaat yang dapat diperoleh untuk pengembangan usaha, dan dalam proses pembelajarannya OPD terkait dapat membantu sosialisasi dan edukasinya.