

MAPPING OF MOMPREENEUR SMALL MICRO ENTERPRISES (MSEs) IN MAGETAN REGENCY

Veronika Agustini S.^{1*}, Sri Rustiyaningsih²

Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya^{1,2}

vero@staff.widyamandala.ac.id^{1*}, naning@staff.widyamandala.ac.id²

Abstract

This research aims to map mompreneur's small micro enterprises (MSEs) in 3 sub-districts in Magetan Regency (Karangrejo, Lembeyan, and Poncol). The research method was conducted with a direct survey of respondents using questionnaire instruments and data analysis techniques using descriptive statistics. The results found that 69% of the business types of 209 MSEs surveyed were trading businesses and the majority of the capital used was own capital (96%). Judging by the number of workers most MSEs have a workforce of 1-2 people, and the problems faced are the problems of marketing reach, competition, access to capital, and human resources. This research has limitations, namely MSEs mapping is only done in 3 sub-districts while other sub-districts have not been involved, so it is recommended for further research can be done mapping in other sub-districts in Magetan Regency which also have MSEs that can be developed. With the results of msme mapping owned by mompreneur in the 3 sub-districts, it can be an input for the Office of Women Empowerment, Family Planning and Child Protection of Magetan District in developing an economic empowerment program for self-employed women in the region to grow.

Keywords: mompreneur, MSEs, mapping

1. Pendahuluan

Perempuan memiliki potensi untuk melakukan berbagai kegiatan produktif yang menghasilkan dan dapat membantu ekonomi keluarga, dan lebih luas lagi ekonomi nasional. Namun potensi tersebut belum sepenuhnya diberdayakan. Memberdayakan ekonomi perempuan tidak terlepas dari usaha memberdayakan usaha mikro, karena perempuan juga banyak yang menjadi pelaku usaha mikro kategori industri rumahan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan pemberdayaan ekonomi melalui UMK (Kisti, 2017). Kajian empiris Prianto (2012) menemukan bahwa pemilik usaha perempuan yang sudah berkeluarga (*mompreneur*) memiliki orientasi kewirausahaan yang lebih kuat bila dibandingkan dengan pria pengusaha; dan orientasi kewirausahaan yang kuat dapat meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha. Srimulyani (2020) menunjukkan bahwa eustress peran, efikasi diri dan dukungan sosial keluarga meningkatkan kesejahteraan psikologis *mompreneur*.

UMK berpotensi besar dalam memperkuat ketahanan keluarga, baik dari aspek ekonomi, kesehatan, dan pendidikan, serta relasi anggota keluarga yang lebih harmonis. Perkembangan UMK ini merupakan salah satu sasaran pembangunan di bidang ekonomi, karena mampu menciptakan lapangan usaha, sehingga mampu memperluas lapangan kerja, maka dapat meningkatkan standar kesejahteraan hidup masyarakat. UMK mendorong kemandirian perempuan di bidang ekonomi serta berdampak pada pengambilan keputusan. UMK juga dapat menciptakan lapangan kerja baru, menyerap banyak tenaga kerja untuk bekerja di rumah, memberi peluang kepada tetangga di sekelilingnya sebagai pekerja paruh waktu ataupun mencegah migrasi penduduk produktif untuk menjadi tenaga kerja ke luar negeri serta mencegah perdagangan perempuan.

UMK di Indonesia umumnya kurang mampu bersaing di pasar. Menurut Siswanto (2009) hal ini disebabkan oleh tingkat pengetahuan, keterampilan, dan kapabilitas terhadap teknologi serta akses sumber permodalan rendah, padahal industri rumahan memiliki posisi penting dalam perekonomian nasional. Terkait dengan keberlanjutan usaha, seperti pemasok bahan baku, pelanggan atau mitra usaha dan pemilik modal umumnya juga rendah (Utami dan Sumardjo, 2006). Berdasarkan kajian Arianty (2017) ditemukan bahwa permasalahan yang dihadapi banyak usaha kecil menengah saat ini adalah: ” 1)Keterbatasan kualitas sumber daya manusia selaku pelaku usaha kecil menengah ditandai dengan masih minim pendidikan yang dimiliki, akses terhadap sumberdaya produktif seperti keterbatasan permodalan;2)Masalah pemasaran meliputi pengembangan produk dan pemasaran usaha kecil menengah masih menghadapi masalah dalam pengembangan produk dan pemasarannya, kurangnya mutu dan desain produk sesuai kebutuhan konsumen, belum terbangunnya prinsip

kemitraan untuk pengembangan usaha; 3) Sulitnya mendapatkan bahan baku yang berkualitas dengan harga yg relative rendah; 4) Usaha kecil menengah juga selalu meghadapi permodalan.” Filbert dkk. (2018) menambahkan bahwa pelaku UMKM kurang aktif dalam menembus dan mencari pasar, baik pasar lokal maupun pasar luar, hal ini disebabkan kurangnya keberanian dan motivasi untuk mencari langkah-langkah baru dalam menembus pasar dan pendidikan yang kurang memadai pada pemilik usaha, dan likuiditas keuangan yang tidak terjaga dengan baik.

Program pemberdayaan ekonomi rakyat melalui pengembangan industri kecil dan menengah (*support small and medium enterprises*) di Indonesia diarahkan untuk menumbuh-kembangkan serta meningkatkan kegiatan ekonomi rakyat secara produktif, termasuk dalam skala kecil dan menengah meliputi usaha skala rumah tangga, bahkan yang terdapat di desa-desa yang biasanya berbasis pada budaya lokal. Salah satu pemerintah daerah yang berkomitmen tinggi untuk melakukan pemberdayaan gerakan ekonomi kerakyatan, khususnya UMK yang pelaku utamanya adalah kaum perempuan adalah Kabupaten Magetan. Kabupaten Magetan terkenal memiliki industri rumahan, seperti: caping bambu (Sari dkk.,2020); emping melinjo (Asri, 2010); industri kerajinan kulit (Putra dkk., 2018; Erawati & Kirwani, 2014), dan lain sebagainya. Pemberdayaan industri rumahan atau usaha mikro di Kabupaten Magetan diharapkan dapat memberikan peluang kepada perempuan untuk lebih aktif terlibat dalam kegiatan-kegiatan ekonomi produktif terutama usaha mikro, mengingat usaha mikro merupakan kegiatan usaha yang dominan di Kabupaten Magetan. Untuk mendukung pengembangan usaha industri kerajinan kulit, Kabupaten Magetan menerapkan kebijakan yang diarahkan oleh pemerintah mengenai Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN) 2005-2025 dengan salah satu kebijakannya yaitu membentuk rumpun industri hulu-hilir.

Dengan mengambil UMK yang berada di wilayah penelitian pada 3 di kabupaten Magetan yaitu Kecamatan Karangrejo, Kecamatan Lembeyan, dan Kecamatan Poncol dengan *momprenneur* (perempuan yang sudah berkeluarga) sebagai pemiliknya, penelitian bertujuan:1) untuk melakukan klasifikasi UMK berdasarkan performance usaha; 2) untuk mendeskripsikan peta potensi dan kebutuhan pengembangan atau pemberdayaan UMK milik *momprenneur* di Kabupaten Magetan. Manfaat praktis penelitian adalah diharapkan dapat memberikan masukan bagi pemerintah daerah dalam mengembangkan serta mencari solusi pemecahan masalah-masalah UMK pada umumnya di Kabupaten Magetan dengan menyediakan data tentang sumber daya industri rumahan, dan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi *momprenneur*, serta memberikan masukan untuk program pemberdayaan dan pendampingan yang diperlukan.

2. Tinjauan Pustaka

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang dilakukan oleh orang perorangan atau kelompok dengan tujuan untuk mensejahterakan individu maupun kelompok. UMKM memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional dan juga dalam tumbuhnya ekonomi serta tenaga kerja dan distribusi hasil pembangunan dan UMKM di desa dipandang memiliki prospek masa depan yang baik (Adhika, 2018). Dalam pasal 1 Undang-undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dijelaskan sebagai berikut:

- i. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- ii. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- iii. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria UMKM dijelaskan pada pasal 6 Undang-undang No 20 Tahun 2008 sebagai berikut:

- i. Usaha mikro: a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- ii. Usaha kecil: 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- iii. Kriteria usaha menengah: 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut Katili, Tolinggi dan Murtisari (2017) menjelaskan berdasar jenis kegiatan yang dilakukan UMKM dapat diklasifikasikan menjadi lima kelompok yakni: (1) Usaha perdagangan meliputi keagenan untuk koran/majalah, sepatu, pakaian, pengecer, meliputi minyak, barang, kebutuhan sehari-hari. Buah-buahan ekspor impor umumnya untuk produk lokal, sektor informal meliputi pengumpulan barang bekas, pedagang kaki lima; (2) Usaha pertanian yakni pertanian pangan dan perkebunan, perikanan, darat dan laut, peternakan; (3) Usaha industri, meliputi industri logam/kimia, misalnya perajin cor logam, kerajinan kulit, konveksi, industri makanan dan minuman, industri pertambangan dan bahan galian aneka industri kecil; (4) Usaha jasa meliputi jasa konsultasi, perbengkelan, transportasi, restoran dan; (5) Usaha jasa konstruksi, misalnya konstruks bangunan, jalan, kelistrikan jembatan dan sebagainya.

UMK memberikan sumbangan yang cukup besar terhadap perekonomian melalui penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan keluarga. Daerah yang memiliki UMK berkembang pasti perekonomian masyarakatnya kuat. Namun demikian meskipun UMK memiliki peran penting dan memberikan kontribusi yang cukup besar untuk Negara, bisnis UMK memiliki kelemahan saat beroperasi, menghadapi berbagai permasalahan baik dari internal maupun eksternal, sehingga pemerintah perlu untuk memberikan dukungan dan sokongan agar bisnis UMKM ini dapat berjalan dengan lancar. Suci (2017) dalam kajian empirisnya tentang pengembangan pertumbuhan UMKM di Indonesia, menyebutkan bahwa kelemahan yang dihadapi UMKM dalam meningkatkan kemampuan usaha sangat kompleks dan meliputi berbagai indikator yang mana salah satu dengan yang lainnya saling berkaitan antara lain; kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran. Di lain pihak, Hidayati dan Soesatyo (2016) membuktikan bahwa modal usaha dan strategi pemasaran memengaruhi positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada kerajinan manik-manik kaca di desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabpuaten Jombang. Utama dan Sulianto (2015) mengkaji tentang penurunan penjualan pada UKM Batik Jawa Anggun Pekalongan disebabkan karena kurang efektifnya strategi pemasaran yang diterapkan.

Tarigan dan Susilo (2008) melakukan kajian masalah dan kinerja industri kecil pada industri kerajinan perak di Kota Yogyakarta. Dari hasil kajian tersebut dapat diberikan kesimpulan bahwa, pengusaha/pengrajin perak menghadapi permasalahan yang terkait dengan terganggunya kegiatan produksi karena adanya kerusakan bangunan serta prasarana produksi, terganggunya proses produksi menyebabkan berkurangnya jumlah produksi yang berimplikasi pada kemampuan melayani permintaan, dan penurunan permintaan pada gilirannya akan mengurangi pendapatan dan berimplikasi pada kemampuan memenuhi kewajiban finansial.

Hasil penelitian Katili dkk. (2017) menunjukkan ada 12 jenis industri di Kelurahan Gunungpati. Meski sudah berdiri lama, mayoritas industri-industri tersebut belum memiliki manajemen pengelolaan usaha yang baik. Ini dapat dilihat dari beberapa aspek, antara lain aspek pembukuan dan keuangan, produksi dan pemasaran. Setiap jenis industri memiliki kondisi dan sebaran yang berbeda-beda. Hanya ada satu jenis industri yang membentuk kluster besar yaitu industri pembuatan bata merah di daerah Ngrembel. Hasil need assessment menunjukkan bahwa pelatihan pencatatan administrasi, pelatihan penulisan laporan keuangan, inovasi alat produksi, pelatihan teknik

pengemasan, pelatihan teknik pemasaran, kemudahan memperoleh bahan baku, dan pengelolaan limbah produksi dibutuhkan untuk meningkatkan kapasitas usaha.

Silitonga (2017) dalam penelitiannya tentang strategi pengembangan UMKM Batik Tulis di Kulon Progo, menunjukkan bahwa seluruh pelaku UMKM batik tulis yang disurvei menggunakan strategi focus (kombinasi dari *cost leadership* dan strategi diferensiasi) dan jenis strategi yang digunakan yaitu pewarnaan menggunakan naptol dan indigosol, inovasi motif, pemasaran dengan menggunakan media sosial dan pameran, penggunaan alat modern seperti canting elektronik dan kompor gas, serta inovasi motif dengan modifikasi motif.

Putra dkk. (2018) melakukan kajian tentang strategi pengembangan UMKM ekonomi kreatif kerajinan kulit di Kabupaten Magetan menyatakan bahwa pada pengembangan UMKM Kerajinan Kulit di Kabupaten Magetan permasalahan permodalan, rendah atau terbatasnya sumberdaya manusia serta faktor pemasaran produk masih menjadi permasalahan yang harus dituntaskan. Dari hasil analisis SWOT dengan pendekatan *score card* menunjukkan letak keberadaan UMKM kerajinan kulit Kabupaten Magetan berada pada kuadran satu, yaitu sebuah posisi yang menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang, dan rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif, artinya organisasi dalam hal ini adalah UMKM Kerajinan Kulit di Kabupaten Magetan dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

Dhamayantie dkk. (2013) mengkaji tentang kompetensi sumber daya manusia (SDM) pelaku usaha mikro perempuan sektor pertanian di wilayah Mekar Sari Kabupaten Kubu Raya untuk pengembangan ekonomi local, ditemukan bahwa usaha mikro perempuan sektor pertanian di wilayah tersebut belum dilakukan secara optimal dikarenakan keterbatasan SDM, pengetahuan, modal, informasi dan jaringan untuk mengembangkan produk hasil pertanian yang bernilai tinggi; kompetensi SDM usaha mikro perempuan sektor pertanian yang terdiri dari pengetahuan, keterampilan dan kemampuan relatif masih sangat rendah dalam mengembangkan potensi sumber daya lokal.

Pengembangan UMKM bertujuan untuk memberdayakan UMUM. Tujuan UMKM antara lain: 1) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi sistem usaha yang tangguh dan mandiri; 2) Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan (Adhita, 2018). Pengembangan merupakan suatu upaya yang dilakukan dalam rangka memajukan, memperbaiki, meningkatkan sesuatu yang sudah ada secara teratur dan bertahap agar menjadi lebih baik. Dalam sebuah proses pengembangan UMKM, langkah awal yang perlu dilakukan ialah mengidentifikasi permasalahan, agar dapat menetapkan strategi yang tepat dalam proses pengembangannya. Oleh karena itu, untuk membantu proses pengembangan UMKM, perlu dilakukan pemetaan untuk mendapatkan gambaran nyata profil UMKM sehingga dapat segera diketahui permasalahan dan mencari jalan keluar atau pemecahan masalah.

3. Metode Penelitian

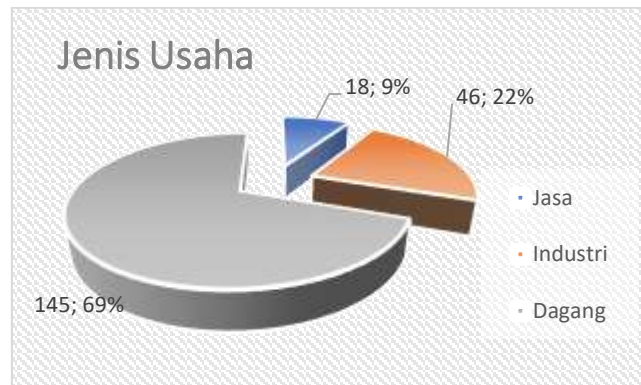
Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif, disetting penelitian lapangan dengan unit analisis *mompreneur* UMK. Data primer yang digunakan didalam penelitian ini diperoleh dengan cara survai langsung kepada *mompreneur* dengan bantuan kuesioner dan wawancara. Penelitian dilakukan di Kabupaten Magetan untuk wilayah Kecamatan Karangrejo yang terdiri dari 13 desa, Kecamatan Lembeyan yang terdiri dari 11 desa, dan Kecamatan Poncol yang terdiri dari 8 desa. Analisis data dilakukan dengan analisis statistik deskriptif.

4. Hasil dan Pembahasan

Kabupaten Magetan terdiri dari 18 Kecamatan dengan 235 desa. Luas Kabupaten Magetan mencapai 688,85 Km². Kecamatan Plaosan merupakan kecamatan terluas dengan luas 66,09 Km² sedangkan Kecamatan Karangrejo dengan luas 15,15 Km² merupakan kecamatan dengan luas terkecil. Dari hasil survai di kecamatan Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol, diperoleh data bahwa jumlah usaha/industri rumahan dengan pemilik perempuan sebanyak 209 usaha. Sebagai gambaran keseluruhan hasil pemetaan di 3 kecamatan yaitu kecamatan Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol,

Kabupaten Magetan, berikut disajikan profil UMK berdasarkan: a) Jenis usaha; b) Sumber dana; c) Lama usaha; dan d) Klasifikasi UMK berdasarkan pengelompokan kategori Industri Rumahan (IR).

a. Profil UMK Dilihat dari Jenis Usaha

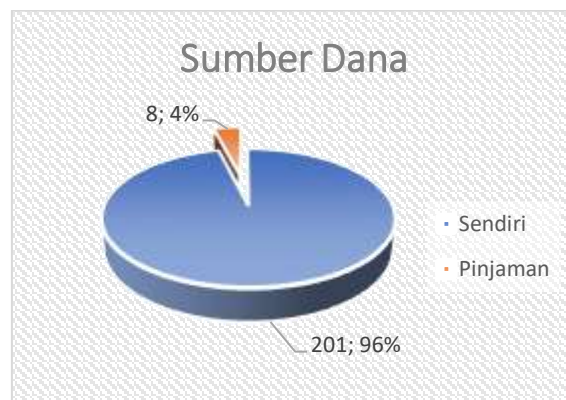


Gambar 1. Jenis UMK di Kecamatan Karangrejo, Lembeyan, Poncol

Gambar 1 ditunjukkan bahwa dari 209 UMK milik *momprenneur* di 3 kecamatan (Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol) mayoritas adalah usaha perdagangan sebanyak 145 UMK (69%), *home industry* sebanyak 46 UMK (22%), dan 18 UMK (9%) jasa lainnya.

b. Profil UMK Berdasarkan Sumber Dana Yang Digunakan

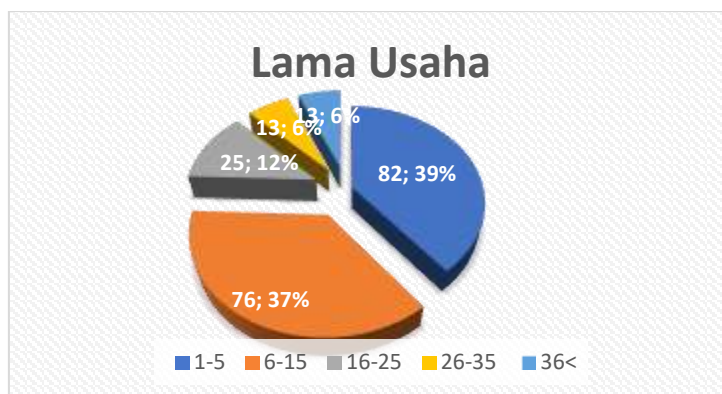
Pada gambar 2 ditunjukkan bahwa sebagian besar UMK yang dimiliki *momprenneur* di 3 kecamatan (Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol) sebanyak 201 UMK (96%) dalam menjalankan usaha masih mengandalkan modal milik sendiri, dan sisanya 8 UMK (4%) sudah berani memanfaatkan modal pihak ketiga (pinjaman) disamping menggunakan modal sendiri.



Gambar 2. Profil UMK Berdasarkan Sumber Dana

c. Profil UMK Berdasarkan Lama Usaha (Tahun)

Pada gambar 3 berikut ditunjukkan bahwa sebagian besar lama usaha dari usaha *momprenneur* di 3 kecamatan (Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol) adalah 82 UMK (39%) memiliki lama usaha 1-5 tahun, urutan kedua adalah 6-15 tahun (37%), urutan ketiga adalah 16-25 tahun (12%), dan 13 UMK (6%) memiliki lama usaha 26-35 tahun, serta 13 UMK (6%) dengan lama usaha 36 tahun.



Gambar 3. Profil UMK Berdasarkan Lama Usaha

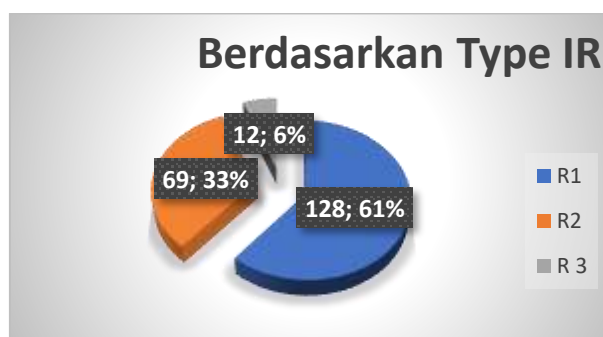
d. Profil UMK Berdasarkan Type Klasifikasi Industri Rumahan (IR)

Berdasarkan Peraturan Menteri No.2 tahun 2016 mengenai “Pedoman Umum Pembangunan Industri Rumahan untuk Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Melalui Pemberdayaan Perempuan”, industri rumahan (*cottage Industry*) adalah suatu sistem produksi, yang berarti ada produk yang dihasilkan melalui proses pembentukan nilai tambah dari bahan baku tertentu, yang dilakukan di tempat rumah perorangan dan bukan di suatu lokasi khusus (pabrik). Umumnya produk dari IR berupa buatan tangan (*hand Made*). Usaha rumahan dikategorikan sebagai usaha mikro berdasarkan tingkat keberlanjutan usaha, modal usaha, teknologi proses produksi, jumlah tenaga kerja, lama usaha, jenis produk dan sistem penjualannya dapat klasifikasikan menjadi 3 (tiga) tipe, seperti ditunjukkan pada tabel berikut ini.

Tabel 1. Klasifikasi Industri Rumahan

Tenaga Kerja	Teknologi Produksi	Sumber Modal Usaha	Modal Usaha (Rp.)	Lama Usaha (Tahun)	Pola Produksi	Kelas Usaha
1-2	Manual	Sendiri	< 5 jt	< 1	Tidak Kontinyu	Pemula
3-5	Semi Manual/Teknologi Sederhana	Sendiri + Pinjaman LKM non-formal	5 Jt-< 25 jt	1-2	Semi Kontinyu	Berkembang
6-10	Teknologi Tinggi	Sendiri + Pinjaman LKM Formal	25 jt-< 50 jt	>2	Kontinyu	Maju

Sumber: Kajian Kebijakan Kepemimpinan Perempuan, 2016.



Gambar 4. Profil UMK Berdasarkan Type IR

Pada gambar 4 menggambarkan bahwa sebagian besar klasifikasi IR dari usaha milik mompreneur di 3 kecamatan (Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol) adalah sebanyak 128 UMK (61%) masuk type IR1, 69 UMK (33%) masuk type IR 2, dan 12 UMK (6%) masuk type IR3.

e. Analisis Profil Usaha Rumahan Berdasarkan Kecamatan

Berdasarkan hasil survai pada 13 kelurahan/desa di kecamatan Karangrejo, terdapat 96 UMK, sejumlah 54 usaha merupakan industri rumahan, 34 usaha perdagangan, dan 8 usaha merupakan usaha jasa. Di Karangrejo terdapat satu yang rata-rata penduduknya mempunyai usaha kuliner yaitu ayam panggang, yaitu Desa Gandu dan terkenal sebagai tempat kuliner khas pedesaan yang dikenal sebagai sentra ayam panggang Gandu. Mayoritas UMK di kecamatan Karangrejo memiliki tenaga kerja 1-2 orang, mayoritas usaha yang dijalankan menggunakan modal sendiri, mayoritas besarnya modal usaha yang digunakan untuk menjalankan usaha berkisar Rp.5 juta-< Rp. 25 Juta, memiliki lama usaha di atas 2 tahun, dan jika diklasifikan berdasarkan klasifikasi IR, UMK di Kecamatan Karangrejo mayoritas masih dalam klasifikasi IR 1.

Di kecamatan Karangrejo sumber daya lokal yang dapat dijadikan andalan dari usaha rumahan kaum perempuan adalah semangat para perempuan dalam menjalankan usaha, hal ini dapat dilihat dari usia usaha yang sebagian besar sudah berjalan lebih dari 2 tahun dan menggunakan modal sendiri. Ini dipandang sebagai potensi usaha karena minat masyarakat untuk berwirausaha ini dapat menjadi modal utama untuk mengembangkan usaha yang saat ini masih terbatas karena masih sebatas akses modal sendiri dan pengembangan produk serta permasalahan akses pasar. Potensi usaha rumahan dalam kelompok industri yang lebih banyak digeluti oleh *momprenneur* berpeluang menciptakan nilai tambah produk. Daerah ini dapat dijadikan sentra industri batubata, kerupuk, tempe, kuliner ayam panggang, yang dapat dikembangkan menjadi andalan produk kecamatan Karangrejo. Namun demikian perlu dilakukan kajian lebih mendalam tentang kualitas produksi dan kapasitas produksi maupun akses bahan baku produk.

Hasil pemetaan UMK milik *momprenneur* yang berada 11 desa di Kecamatan Lembeyan, diketahui sejumlah 47 UMK merupakan usaha perdagangan, 17 merupakan industri rumahan, dan 3 usaha merupakan usaha jasa, mayoritas memiliki tenaga kerja 1-2 orang, semua UMK yang disurvei di kecamatan ini menggunakan modal sendiri untuk menjalankan usahanya, mayoritas memiliki modal usaha sebesar Rp.5 juta-< Rp.25 Juta, mayoritas memiliki lama usaha > 2 tahun, dan dari klasifikasi IR, sebanyak 34 UMK masuk kategori IR 2; 30 UMK masuk kategori IR1, dan 3 UMK masuk kategori IR3.

Kecamatan Lembeyan berpotensi untuk dijadikan sentra roti bolu sebagai oleh-oleh khas Magetan dan keripik pisang karena kedua usaha ini masih memungkinkan sekali untuk dikembangkan disamping sentra usaha tali kur yang saat ini sedang *nge-trend* di masyarakat. Perlu variasi produk roti bolu untuk pengembangan potensi produk menjangkau pemasaran yang lebih luas. Potensi sumber daya untuk pengembangan usaha keripik pisang sangat dimungkinkan dengan didukung oleh daerah pertanian sehingga pengadaan bahan baku dapat disediakan oleh daerah sendiri. Selain itu potensi kreatifitas masyarakat akan produk kreatif yang sudah mulai bertumbuh dengan dilibatkannya beberapa anggota masyarakat dengan pelatihan pembuatan produk tali kur sehingga memungkinkan ditambah varian produk dari tali kur.

Berdasarkan hasil pemetaan UMK milik *momprenneur* yang berada 8 desa di Kecamatan Poncol mayoritas adalah industri rumahan dan urutan adalah usaha perdagangan, mayoritas memiliki tenaga kerja sebanyak 1-2 orang, mayoritas modal yang digunakan adalah modal sendiri, dengan besaran modal usaha < Rp.5 juta; Rp.5 juta-<Rp. 25 juta, dan Rp.25 juta- Rp.50 juta, mayoritas lama usaha lebih dari 2 tahun, dan sebanyak 39 UMK masuk kategori IR 1, 15 UMK masuk kategori IR2, dan 3 UMK masuk kategori IR3.

Potensi sumber daya di Kecamatan Poncol yang cukup menonjol adalah jiwa wirausaha yang terlihat dari banyaknya varian usaha industri. Ada berbagai produk yang dapat dikembangkan dari kecamatan Poncol, seperti kerajinan anyaman bambu yang mengoptimalkan potensi lokal yaitu tanaman bambu menjadi berbagai produk hasil kerajinan. Selain itu potensi lokal yang dapat dikembangkan adalah industri lempeng dan sernier yang juga berbasis pada bahan baku lokal. Potensi lain yaitu nasi jagung yang memanfaatkan potensi tanaman lokal yaitu jagung sebagai bahan utama produk. Produk ini ternyata dipasarkan di berbagai daerah termasuk di luar kabupaten Magetan. Potensi sumber daya lokal hasil-hasil pertanian yang mencukupi dan sebagai bahan baku produksi akan menghemat biaya produk.

f. Pemetaan Permasalahan Usaha yang Dihadapi Pemilik Usaha

Berdasarkan hasil wawancara dan sensus pada 3 kecamatan (Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol) Kabupaten Magetan, dapat dilakukan inventarisasi permasalahan usaha yang umumnya

dihadapi oleh pelaku usaha pada ke-3 kecamatan yang disurvei, dimana permasalahan internal usaha terbanyak yang dihadapi pemilik usaha adalah aspek pemasaran, dan urutan kedua adalah aspek permodalan usaha, dan aspek lain adalah SDM. Temuan ini sejalan dengan kajian empiris terdahulu (Suci, 2017; Siswanto, 2009). Untuk permasalahan eksternal meliputi: iklim usaha belum sepenuhnya kondusif dan Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Berdasarkan hasil pemetaan UMK milik *momprenneur* pada 3 kecamatan tersebut, ditemukan permasalahan pada aspek pemasaran antara lain: lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, pesaing banyak dengan peralatan yang lebih baik, lokasi dan sarana transportasi, pinjaman konsumen yang tidak lancar dalam pembayaran, *packaging* produk, dan sebagian belum memiliki merk produk. UMK yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, ditambah lagi produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Untuk permasalahan yang menyangkut aspek keuangan usaha, umumnya berupa kekurangan modal usaha khususnya untuk pengadaan peralatan usaha yang lebih baik (modern). Kurangnya permodalan ini disebabkan oleh karena pada umumnya usaha rumahan merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UMK adalah ketentuan mengenai agunan karena tidak semua usaha rumahan memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan. Terkait dengan hal ini, UMK juga menjumpai kesulitan dalam hal akses terhadap sumber pembiayaan.

Berdasarkan hasil pemetaan usaha rumahan yang pemiliknya kaum wanita pada 3 kecamatan (Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol) Kabupaten Magetan, ditemukan permasalahan SDM berupa kemampuan pengusaha dalam pembayaran gaji yang belum dapat memenuhi ketentuan pemerintah, keterbatasan kualitas SDM dan mentalitas pelaku usaha rumahan. Untuk aspek produksi, banyak pelaku usaha rumahan yang disurvei, mengeluhkan tentang teknologi yang digunakan dalam menjalankan usaha lebih unggul pihak pesaing.

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM UMK baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilan mengelola usaha sangat berpengaruh terhadap manajemen pelaksanaan usaha, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Hasil temuan mendukung Dhamayantie dkk. (2013) yang menunjukkan adanya kelemahan kualitas SDM pada usaha sektor pertanian milik para kaum perempuan yang menjadi respondennya. Disamping itu dengan keterbatasan kualitas SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

Permasalahan lain yang menyangkut SDM adalah mentalitas pelaku usaha rumahan. Hal penting yang seringkali pula terlupakan dalam setiap pembahasan mengenai usaha rumahan, yaitu semangat *entrepreneurship* para pelaku usaha itu sendiri. Semangat yang dimaksud disini, antara lain kesediaan terus berinovasi, ulet tanpa menyerah, mau berkorban serta semangat ingin mengambil risiko. Suasana pedesaan yang menjadi latar belakang dari usaha rumahan seringkali memiliki andil juga dalam membentuk kinerja. Sebagai contoh, ritme kerja usaha rumahan di daerah berjalan dengan santai dan kurang aktif sehingga seringkali menjadi penyebab hilangnya kesempatan-kesempatan yang ada. Pentingnya semangat tersebut, secara empiris dibuktikan oleh Nuryanto *et al.* (2019), faktor yang memengaruhi minat berwirausaha adalah faktor internal yaitu efikasi diri dan motivasi dan faktor eksternalnya terdiri dari Pendidikan kewirausahaan dan lingkungan sosial.

Situasi pandemi covid-19 seperti saat ini tentu berdampak kepada berbagai sektor ekonomi, salah satunya keberadaan UMKM yang sangat memerlukan perhatian khusus, karena UMKM penyumbang terbesar PDB dan menjadi andalan dalam penyerapan pengangguran. Kebijakan pemerintah untuk menumbuhkembangkan UMKM, meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dan menengah dengan pengusaha-pengusaha besar.

Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM adalah mendapatkan perijinan untuk menjalankan usaha. Keluhan yang seringkali disampaikan adalah mengenai banyaknya prosedur yang harus diikuti dengan biaya yang tidak murah, ditambah lagi dengan jangka waktu yang lama. Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang dimiliki pemilik UMK juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan. Selain itu, UMK sering kesulitan dalam memperoleh tempat untuk menjalankan usahanya yang disebabkan karena mahal harga sewa atau tempat yang ada kurang strategis.

g. Strategi Pengembangan UMK

Untuk mengembangkan UMK milik *mompreneur* pada ke-3 kecamatan (Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol) Kabupaten Magetan, perlu dilakukan upaya-upaya strategis untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya. Merujuk Kartasasmita (1995), strategi pengembangan UMK di Kabupaten Magetan yang harus dilakukan meliputi: peningkatan akses pasar, akses asset produktif, pelatihan manajemen dan kewirausahaan, serta kemitraan usaha.

1) Aspek Pemasara

Permasalahan pada aspek pemasaran yang dihadapi UMK milik *mompreneur* antara lain: lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, pesaing banyak dengan peralatan yang lebih baik, lokasi dan sarana transportasi, pinjaman konsumen yang tidak lancar dalam pembayaran, dan belum memiliki merek produk. Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, ditambah lagi produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

Dari temuan tersebut dapat dijadikan informasi dasar bagi pemerintah atau dinas terkait untuk ikut serta membantu memecahkan permasalahan pemasaran tersebut, misalnya pelatihan berkaitan dengan pemasaran, pembukuan, produksi, manajemen karyawan dan sebagainya, serta fasilitasi kegiatan pemasaran bagi pelaku usaha rumahan tersebut, diberikan tips dan trik *e-marketing* bagaimana memasarkan atau mempromosikan produk *online* dengan memanfaatkan **teknologi digital** yang saat ini berkembang sangat pesat, terlebih pada masa pandemi covid-19 saat ini, dengan strategi promosi berbasis *online* dan memberikan diskon pada konsumen yang membeli dalam jumlah banyak akan membuat produk lebih dikenal luas dan menarik minat para konsumen diluar kabupaten Magetan. Awali dan Rohmah (2020) mengkaji bahwa implementasi e-marketing melalui marketplace yang dilakukan oleh para pelaku UMKM di kota Pekalongan sudah sesuai prosedur dan dapat memberikan dampak positif ditengah pandemi Covid-19 pada ketahanan ekonomi UMKM di Kota Pekalongan karena tetap dapat berproduksi dan mendistribusikan produk kepada konsumen dengan tetap mematuhi aturan *social distancing*.

Untuk mengatasi permasalahan “terbatasnya akses pasar”, dimana penyebab sulitnya produk pelaku UMK dan bahkan menengah bersaing di pasar mancanegara adalah meningkatkan daya saing produk, melalui peningkatan **kualitas produk** dan penetapan **harga** produk yang tepat. Berkaitan dengan kualitas produk, ada beberapa hal yang perlu dibenahi yakni kualitas bahan, *finishing* produk, keahlian SDM, konsistensi standar atau mutu dan kemasan dengan pemberian *brand identity* yang kuat. Kajian empiris Hidayati dan Soesatyo (2016) membuktikan bahwa strategi pemasaran memengaruhi positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada kerajinan manik-manik kaca di desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang. Wibowo dkk (2015) menunjukkan bahwa strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing Batik Diajeng Solo.

2. Aspek Permodalan

Untuk membantu memecahkan masalah permodalan usaha bagi pelaku UMK milik *mompreneur* atau pun UMKM pada umumnya, pemerintah perlu memperluas skema kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM guna membantu peningkatan permodalan usaha, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan usaha dapat menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada maupun non-bank. Untuk itu perlunya mendorong pengembangan LKM agar dapat berjalan dengan baik, karena selama ini LKM non-koperasi memiliki kesulitan dalam legitimasi operasionalnya. Secara empiris modal usaha memengaruhi positif dan signifikan terhadap

keberhasilan usaha pada kerajinan manik-manik kaca di desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang Hidayati dan Soesatyo (2016).

3. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Untuk mengatasi permasalahan SDM khususnya tentang mentalitas pelaku UMK itu efikasi diri dan semangat entrepreneurship para pelaku usaha itu sendiri yang perlu ditingkatkan, misalnya keyakinan diri atas kemampuan diri, kesediaan terus berinovasi, ulet tanpa menyerah, mau berkorban serta semangat ingin mengambil risiko, adalah dengan program pelatihan pelaku UMK baik dalam aspek kewirausahaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan, serta keterampilannya dalam pengembangan usaha. Sultan *et al.* (2016) membuktikan bahwa pendidikan kewirausahaan memberi dampak positif dengan niat kewirausahaan, sedangkan Li & Wu (2019) membuktikan hubungan pendidikan kewirausahaan positif dengan efikasi diri yang selanjutnya meningkatkan niat kewirausahaan. Kajian empiris Aris *et al.* (2018) membuktikan bahwa efikasi diri memengaruhi secara positif dan signifikan keberhasilan usaha; sedangkan Srimulyani (2020) menemukan efikasi diri memengaruhi kesejahteraan psikologis. Selain itu, pelaku usaha perlu diberi kesempatan menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan. Pengembangan kemitraan yang perlu dikembangkan yaitu model kemitraan yang saling membantu antar pelaku industri atau dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindari terjadinya monopoli dalam usaha, serta untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan usaha yang lebih efisien. Dengan demikian, pelaku UMK akan memiliki kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pemetaan UMK yang dijalankan *momprenneur* di 3 kecamatan Kabupaten Magetan (Karangrejo, Lembeyan, dan Poncol) disimpulkan bahwa; a) sebagian besar UMK milik *momprenneur* adalah usaha dalam bentuk dagang (69%) dan industri sebanyak 22 %; b) Modal usaha sebagian besar menggunakan modal sendiri (96%); c) Lama usaha responden 39% memiliki lama usaha 1-5 tahun, 6-15 tahun 37% dengan lama usaha 6-15 tahun, 6% memiliki lama usaha 26-35 tahun, serta 6% dengan lama usaha 36 tahun; d) UMK di 3 kecamatan sebagian besar masih tergolong dalam IR1 yaitu tenaga kerja hanya 1-2 dengan jumlah modal yang relatif kecil; e) Permasalahan yang paling umum dihadapi pelaku usaha adalah pemasaran produk dan persaingan, permodalan, SDM dan produksi. Sumber daya lokal yang menjadi andalan kabupaten Magetan untuk 3 kecamatan yang disurvei adalah: a) Kecamatan Karangrejo, yaitu industri ayam panggang di Gandu; industri gamelan Kauman; b) Kecamatan Lembeyan, yaitu industri tas dari tali kur; industri roti bolu; industri keripik (singkong, pisang); c) Kecamatan Poncol, yaitu industri keripik sermier; nasi jagung; industri telur asin; industri anyaman bambu.

Solusi yang ditawarkan adalah varian produk yang dihasilkan dan perluasan pemasaran baik *offline* maupun *online*, juga kegiatan pelatihan dan pendampingan usaha. Untuk melaksanakan pemberdayaan perempuan yang memiliki usaha/industri rumahan baik pada 3 kecamatan yang di survei maupun di kecamatan lain yang juga memiliki sentra industri yang sebagian besar dijalankan kaum perempuan, perlu dilakukan upaya-upaya strategis untuk mengatasi permasalahan-permasalahan baik dari manajemen usaha yang meliputi: aspek pemasaran, aspek permodalan, dan aspek sumber daya manusia dan aspek produksi. Hal ini perlu dilakukan agar pengetahuan dalam berwirausaha bertambah sehingga usaha yang digeluti dapat berpotensi menjadi produk unggulan daerah.

Pemetaan industri rumahan dan pelaku industri rumahan yang meliputi 31 desa/kelurahan dari Kecamatan Karangrejo, Kecamatan Lembeyan, dan Kecamatan Poncol Kabupaten Magetan ini merupakan langkah awal yang merupakan *pilot project* dengan tujuan untuk indentifikasi jenis usaha yang dilakukan kaum perempuan di 3 kecamatan tersebut, beserta permasalahan usaha yang dihadapi pelaku-pelaku usaha di wilayah tersebut, dan untuk alternatif solusi pemecahan permasalahan yang diuraikan pada bab sebelumnya, dapat dijadikan alternative pengembangan strategi oleh pemangku kepentingan atau pemerintah terkait, dalam upaya meningkatkan pemberdayaan perempuan agar berperan aktif dalam peningkatan pendapatan keluarga dan peningkatan laju pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Magetan pada umumnya.

Permasalahan UMK dapat diatasi apabila pelaku industri bersedia terlibat aktif dan membuka diri dan bergabung dengan pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh pemerintah terkait serta perusahaan-

perusahaan yang memberi perhatian khusus kepada pelaku UMK dan dibentuk Lembaga Khusus, yang bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuhkembangan UMK dan berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh pelaku usaha tersebut.

Limitasi dan studi lanjutan

Penelitian ini mempunyai keterbatasan antara lain bafu menjangkau 3 kecamatan di kabupaten Magetan. Kurang terbukanya pelaku UMK dalam memberikan data saat survei dilakukan. Diharapkan pada penelitian berikutnya dapat dilakukan pemetaan industri rumahan di seluruh desa di kabupaten Magetan sehingga dapat diperoleh gambaran riil usaha sehingga pemerintah dapat menegmabnagkan daerah melalui usaha rumahan milik warga sesuai *local wisdom*.

Ucapan terima kasih

Ucapakan terima kasih kami sampaikan kepada Dinas Pemberdayaan Perempuan, Keluarga Berencana dan Perlindungan Anak Kabupaten Magetan dan Fakultas Bisnis UKWMS Kampus Kota Madiun.

REFERENSI

- Adhika, D. (2018). Pengembangan UMKM di Desa untuk Memperkuat Ketahanan Ekonomi, diakses pada <https://danadesa.id/umkm-di-desa/>, 23 September 2020.
- Arianty, Nel. (2017). Analisis Usaha Industri Rumah Tangga dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga. Prosiding Seminar Hilirisasi Penelitian Untuk Kesejahteraan Masyarakat Lembaga Penelitian Universitas Negeri Medan, 28 September 2017, hal.: 447-454. Diunduh dari <https://www.researchgate.net/publication/326988589>.
- Aris, A.Z., S.A. Mutalib, T.S.T. Ahmad, Abdullah and M. Harith Amlus. The Influence of Self-Efficacy on Entrepreneurial Intention among Engineering Students U.N.Saraih. MATEC Web of Conferences 150, Aris, A.Z., S.A. Mutalib, T.S.T. Ahmad, Abdullah and M. Harith Amlus, <https://www.matec-conferences.org/articles/mateconf/pdf/2018/09/>
- Asri, I.W.Yuni. (2010). Analisis Usaha Industri Emping Melinjo Skala Rumah Tangga di Kabupaten Magetan, diunduh dari <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/17049/>.
- Awali, H., dan F. Rohmah. (2020). Urgensi pemanfaatan e-marketing pada keberlangsungan UMKM di kota Pekalongan di tengah dampak covid-19. Balance Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol.2 (1): 1-14.
- Dhamayantie, E., R. Fauzan, W. Pebrianti. (2013). Kajian Kompetensi SDM Usaha Mikro Perempuan Sektor Pertanian untuk Pengembangan Ekonomi Lokal. *Forum Manajemen Indonesia 5 Pontianak*
- Erawati, R.V. dan Kirwani. (2014). Kontribusi Industri Kerajinan Kulit bagi Pendapatan Tenaga Kerja di Kabupaten Magetan. Diakses dari <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/>
- Filbert, E., A.N. Zaman, A.R. Prabowo, F. Nabila, R. Dilla Chalifah. (2018). Kajian strategi pengembangan usaha pada industri konveksi ‘Scout Shop’ I Cibubur. *Prosiding Seminar dan Konferensi Nasional IDEC 2018 Surakarta*, 7-8 Mei 2018.
- Hutama, H. and H. Suliantoro. (2016). Analisis dan prumusan strategi pemasaran pada UKM Batik Jawa Anggun Pekaongan menggunakan analisis SWOT dan AHP. *Industrial Engineering Online Journal*, Vol. 4 (2).
- Kajian Kebijakan Kepemimpinan Perempuan (2016). Diakses dari <https://www.kemendppa.go.id/lib/uploads/list/25779-kajian-kebijakan-kepemimpinan-perempuan-.pdf>, pada 22 September 2020.
- Kartasmita, Ginandjar. (1995). Pemberdayaan Masyarakat-Administrasi; Pidato Guru Besar. Malang: Universitas Brawijaya
- Kisti, Feby. (2017). Perempuan Berdaya Melalui Industri Rumahan, diakses dari <https://majalahkartini.co.id/>.
- Lestari, EP. (2005). Distribusi Spasial UKM Sebelum dan sesudah Krisis Ekonomi. *Makalah Seminar Sidang Pleno ISEI ke XI*. Jakarta.

- Li, Lulu & Dandan Wu. (2019). Entrepreneurial education and students' entrepreneurial intention: does team cooperation matter? *Journal of Global Entrepreneurship Research* volume 9 (35).
- Nuryanto, U.W., R. Purnamasari, M. Djamil Mz, A.H. Sutawidjaya, A.B. Saluy. (2019). Effect of self-efficacy, motivation on entrepreneurship, entrepreneurship education, and social environment against interest in entrepreneurship on micro, small and medium enterprises business in Serang Regency. *Jurnal Akademi Akuntansi*, Vol. 2 (2).
- Porter, M.E., & Schwab, K. (2008). *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Switzerland: World Economic Forum.
- Prianto, Agus. (2012). Identifikasi Pemicu Orientasi Kewirausahaan (Studi pada Para Pengusaha di Empat Kota di Jawa Timur. *Jurnal Manajemen Usahawan Indonesia*. Vol. 41 (3): 243-270.
- Putra, L.R., L.I. Mindarti, F. Hidayati. (2018). Strategi pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMM) ekonomi kreatif kerajinan kulit di kabupaten Mahetan (Studi Pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Magetan), diunduh dari <http://jurnal.untag-sby.ac.id>, Hal. 969-979, pada 22 September 2020.
- Sari, V.A., Sri Marwanti, Isti Khomah. (2020). Analisis Usaha Industri Capping Bambu Skala Rumah Tangga di Kabupaten Magetan. *Agriecobis (Journal of Agricultural Socioeconomics and Business)*, Vol. 3 (1): 32-39.
- Silitonga, F.M.R. (2017). Strategi pengembangan UMKM Batik Tulis (Studi Kasus Batik Tulis di Desa Gulurejo dan Desa Ngentakrejo Kecamatan Lendah, Kabupaten Kulon Progo. Skripsi Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta, diakses dari https://repository.usd.ac.id/12113/2/132114126_full.pdf., pada 23 September 2020.
- Siswanto A, Victorianus. 2009. Studi peran perempuan dalam pengembangan usaha kecil menengah melalui teknologi informasi di kota Pekalongan. *Dinamika Informatika*, 1(1): 70-77
- Srimulyani, V.A. (2020). Pengaruh Eustress peran, kecerdasan emosional dan dukungan sosial keluarga terhadap kesejahteraan psikologis mompreneur. Artikel Penelitian diseminarkan secara nasional (*SENMEA 2020*) di UNP Kediri, tanggal 19 September 2020.
- Suci, Y.R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, Vol. 6 (1):51-58.
- Sultan, M.F., H.M. Shrif., A. Maqsood. (2016). Impact of Entrepreneurial Education on Students Entrepreneurial Intentions. *KASBIT Business Journals (KBJ)*, Vol. 9 (1):131-153.
- Utami HN., dan Sumardjo. (2006). Faktor faktor yang berhubungan dengan kemandirian pengrajin Kulit di kabupaten Sidoarjo dan Magetan Jawa Timur. *Jurnal Penyuluhan*, 2(4).
- Wibowo, D. Hendika, Z. Arifin, dan Sunarti. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 29 (1): 59-66