ANALISIS DAMPAK PROGRAM RUMAH BUMN SIJUNJUNG DALAM MENGEMBANGKAN UMKM (Studi Kasus UMKM Kab. Sijunjung)

SKRIPSI

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar S1 Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

Disusun Oleh :

FAKRI DION DWINATA

NIM : 3722073

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M.DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

2026 M/1447 H

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "ANALISIS DAMPAK PROGRAM RUMAH BUMN SIJUNJUNG DALAM MENGEMBANGKAN UMKM (Studi Kasus UMKM Kab. Sijunjung)" disusun oleh Fakri Dion Dwinata, NIM: 3722073, telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Studi Manajemen Bisnis Syariah pada hari tanggal dan telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Program Strata (S1) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Bukittinggi.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama Fakri Dion Dwinata NIM 3722073, dengan judul “ANALISIS DAMPAK PROGRAM RUMAH BUMN SIJUNJUNG DALAM MENGEMBANGKAN UMKM (Studi Kasus UMKM Kab. Sijunjung)" Menyebutkan bahwa memang skripsi yang bersangkutan telah memenuhi pesyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasah. Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 3 Januari 2026

Pembimbing

Ilham Illahi. SE., M.Sc

NIP. 198806062018011002

PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama/Nim : Fakri Dion Dwinata/3722073

Tempat, Tanggal Lahir : Koto Baru, 29 Juli 2003

Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonoi Bisnis dan Islam/Manajemen Bisnis Syariah

Judul Skripsi : Analisis Dampak Program Rumah Bumn Sijunjung Dalam Mengembangkan Umkm (Studi Kasus Umkm Kab. Sijunjung)"

Menyatakan dengan sesungguh-sungguhnya bahwa karya ilmiah (Skripsi) dengan judul diatas benar karya ilmiah penulis. Pendapat atau temuan orang lain dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah dan disebut dalam daftar kepustakaan. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi bukan karya sendiri. Maka penulis bersedia diproses berdasarkan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicabut sesuai batas waktu yang ditentukan.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguh-sungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 3 Januari 2026

Penulis

Fakri Dion Dwinata

3722073

MOTO

"*Setiap langkah yang dimulai dari sekarang adalah sebuah investasi untuk kehidupan dimasa datang"*

"Selalu ada harga dalam sebuah langkah. Nikmati saja setiap prosesnya. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kamu impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang- gelombang itu yang nanti akan mengantarkanmu pada impian itu"

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT Tuhan Yang Maha Pengasih Maha Penyayang yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada Penulis sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam juga Penulis kirimkan kepada junjungan umat Islam yakni Rasulullah SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat guna meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi dengan judul Skripsi "Analisis Dampak Program Rumah Bumn Sijunjung Dalam Mengembangkan Umkm (Studi Kasus Umkm Kab. Sijunjung)".

Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari partisipasi berbagai pihak. Oleh karena itu Penulis mengucapkan terima kasih yang setulus tulusnya terutama kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda Khairusman dan Ibunda Fitriani atas segala perjuangan dan pengorbanan serta doa dan kasih sayang yang tak terhingga. Serta kepada saudara saya (Fakri Jodi Pratama) dan saudari saya (Fitri Aila Kharisma dan Khaira Kurnia Fitri) yang selalu memberikan dukungan serta semangat kepada saya selama penelitian ini. Dan Penulis juga mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Silfia Hanani, M.Si selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi beserta jajaran.

2. Bapak Dr. Aidil Alfin, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi beserta jajaran.
3. Bapak Andis Febrian, SE.I.,MM selaku Kepala Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi yang telah membantu segala urusan di program studi.
4. Ibu Yenty Astaria Dewi, S.E., M.M., selaku Dosen Penasehat Akademik yang senantiasa membimbing dari awal proses perkuliahan sampai akhir semester.
5. Bapak Ilham Illahi. SE., M.Sc, selaku pembimbing yang telah memberikan waktu, perhatian, kesabaran, serta ilmu yang bermanfaat kepada Penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi.
7. Ibu Dilla Rahmi Fantesa, Selaku Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di Rumah BUMN Sijunjung serta membantu penulis selama menyelesaikan penelitian ini.
8. Kepada pelaku UMKM binaan Rumah selaku narasumber yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk kegiatan wawancara yang penulis lakukan guna untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam pembuatan penelitian ini.

9. Kepada sahabat penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak terlepas dari kekurangan dan ketidak sempurnaan. Oleh karena itu Penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca agar dapat lebih baik lagi kedepannya. Semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat Aamiin yaa rabbal'alamin.

Bukittinggi, 3 Januari 2025

Penulis

Fakri Dion Dwinata
3722073

ABSTRAK

Penelitian ini dibuat oleh **Fakri Dion Dwinata** dengan **Nim** 3722073 Program Studi Manajemen Bsisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi dengan judul "Analisis Dampak Program Rumah Bumn Sijunjung Dalam Mengembangkan Umkm (Studi Kasus Umkm Kab. Sijunjung)" Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak program Rumah BUMN Sijunjung dalam upaya mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Sijunjung.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, di mana pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan fasilitator Rumah BUMN serta para pelaku UMKM binaan. Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai peran Rumah BUMN dalam proses pembinaan dan pengembangan UMKM, khususnya dalam menghadapi tantangan persaingan usaha dan perubahan lingkungan bisnis yang semakin dinamis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan Rumah BUMN Sijunjung memberikan dampak positif yang signifikan terhadap perkembangan UMKM binaan. Dampak tersebut tercermin dalam empat aspek utama, yaitu perluasan akses pasar melalui pemanfaatan teknologi digital (Go Online), peningkatan kompetensi sumber daya manusia (SDM) terutama dalam pengelolaan dan manajemen bisnis, peningkatan inovasi produk dan layanan agar lebih sesuai dengan kebutuhan pasar, serta peningkatan pendapatan atau omzet usaha yang berlangsung secara berkelanjutan. Program pelatihan dan pembinaan yang terstruktur menjadi faktor utama dalam mendorong pelaku UMKM untuk lebih adaptif dan kompetitif. Namun demikian, penelitian ini juga menemukan adanya sejumlah tantangan dalam pelaksanaan program pembinaan UMKM. Dari total 860 UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung, baru sekitar 30% yang dinilai telah berkembang secara optimal, sementara sekitar 70% lainnya masih berada pada tahap menuju perkembangan. Kondisi ini menunjukkan bahwa proses transformasi UMKM membutuhkan waktu, pendampingan yang berkelanjutan, serta peningkatan intensitas pembinaan. Oleh karena itu, penelitian ini menyimpulkan bahwa Rumah BUMN Sijunjung memiliki peran strategis sebagai wadah pembinaan yang membantu UMKM bertransformasi dari sistem usaha tradisional menuju ekosistem digital yang lebih modern dan berdaya saing.

Kata Kunci: *Rumah BUMN, Pengembangan UMKM, Dampak Program, Digitalisasi, Kabupaten Sijunjung.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING iii
PERNYATAAN ORISINILITAS iv
MOTO v
KATA PENGANTAR vi
ABSTRAK ix
DAFTAR ISI x
DAFTAR TABEL xii
BAB I 1
PENDAHULUAN 1
A. LATAR BELAKANG 1
B. Identifikasi Masalah 12
C. Batasan Masalah 13
D. Rumusan Masalah 13
E. Tujuan Penulisan 13
F. Manfaat Penulisan 13
G. Penjelasan Judul 14
BAB II 17
LANDASAN TEORI 17
A. Landasan Teori 17
1. Pengertian dan Konsep Usaha Mikro,Kecil dan Menengah (UMKM). 17
2. Rumah BUMN 26
3. Teori Perkembangan UMKM 34
4. Landasan Syariah. 40
B. Kajian Terdahulu 43
BAB III 53
METODE PENELITIAN 53
A. Metode Penelitian 53
1. Jenis Penelitian 53
2. Lokasi dan Waktu 54
3. Informan penelitian 54

4. Jenis Sumber Data 54
5. Teknik Pengumpulan Data 56
6. Teknik Analisis Data 57
BAB IV 61
PEMBAHASAN 61
A. Gambaran Umum 61
1. Sejarah Rumah BUMN 61
2. Sejarah Rumah BUMN Sijunjung 64
3. Visi dan Misi Rumah BUMN Sijunjung 67
4. Deskriptif Informan 68
5. Struktur MSE Incubation Rumah BUMN 70
B. Hasil Pembahasan 71
1. Program-program yang diterapkan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam mengembangkan UMKM di kab. Sijunjung. 71
2. Dampak yang dirasakan oleh pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung setalah bergabung menjadi UMKM Binaan Rumah BUMN Sijunjung. 76
a. Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu perkembangan akses pasar bagi pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung. 77
b. Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung terhadap perkembangan sumber daya manusia UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung. 83
c. Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu pelaku UMKM kabupaten Sijunjung untuk melakukan inovasi terhadap produk dan layanan. 90
d. Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung terhadap Peningkatan pendapatan dari usaha UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung. 95
BAB V 102
PENUTUP 102
A. Kesimpulan 102
B. Saran 103

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data UMKM Sijunjung tahun 2019-2024……21

Tabel 1.2 Penelitian Terdahulu…….55

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Pembangunan ekonomi di Indonesia tidak hanya bertumpu pada sektor usaha besar, melainkan juga sangat bergantung pada perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM terbukti mampu menjadi tulang punggung perekonomian nasional karena kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja, menciptakan nilai tambah, serta memperluas distribusi pendapatan masyarakat. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia. UMKM berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, serta menjadi sarana pemerataan ekonomi masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, lebih dari 99% pelaku usaha di Indonesia termasuk dalam kategori UMKM.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah jenis kegiatan ekonomi yang paling banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia sebagai tumpuan dalam memperoleh pendapatan untuk kelangsungan hidupnya. Peranan UMKM dalam perekonomian Indonesia bukan hanya sebagai penyerap tenaga kerja karena persentasenya yang mencapai 90% jika dibandingkan dengan usaha besar, tetapi juga mampu memperkenalkan berbagai produk lokal ke dunia internasional. Dengan adanya UMKM diharapkan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi Masyarakat banyak dan dapat mengurangi angka pengangguran.[1]

[1] Susie Suryani, 'Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bengkalis-Riau', *Jurnal Ekonomi KIAT, Vol.29.No.1, 2018*, Hlm. 3.

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional, merupakan indikator tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi. UMKM selama ini terbukti dapat diandalkan sebagai katup pengaman dimasa krisis, melalui mekanisme penciptaan kesempatan kerja dan nilai tambah.[2]

Pengembangan terhadap UMKM harus dilakukan seiring dengan diberlakukannya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015, sehingga UMKM dapat bersaing di MEA. Pengembangan usaha UMKM adalah proses yang mencakup berbagai upaya peningkatan kapasitas dan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah melalui intervensi di berbagai aspek, seperti permodalan, pelatihan, teknologi, pemasaran, serta regulasi yang mendukung. Tujuannya adalah untuk menjadikan UMKM lebih produktif, efisien, dan mampu bertahan dalam persaingan pasar, baik di tingkat lokal maupun global.[3]

Pengembangan UMKM membutuhkan sinergi lintas sektor, termasuk keterlibatan pemerintah daerah, sektor swasta, lembaga pendidikan, dan masyarakat. Upaya pemberdayaan yang bersifat sektoral dan berkelanjutan diperlukan agar fungsi utama UMKM dalam membantu pergerakan ekonomi Indonesia tetap tercapai. Adapun fungsi utama UMKM dalam membantu pergerakan ekonomi Indonesia yaitu: 1) UMKM menjadi penyedia lapangan kerja bagi jutaan orang yang tidak tertampung

[2] Januardin, *Pengembangan UMKM,* (Unpri press, Medan, 2021), Hlm. 1
[3] Suryani. Hlm. 2

di sektor formal. 2) UMKM memiliki kontribusi terhadap pembentukan produk domestik bruto (PDB). 3) sektor UMKM sebagai sumber penghasilan devisa negara melalui ekspor berbagai jenis produk yang dihasilkan sektor ini.[4]

Untuk membantu perkembangan UMKM di Indonesia, Kementrian BUMN bersama beberapa perusahaan milik negara membangun Rumah Kreasi BUMN sebagai rumah bersama untuk berkumpul, belajar dan membina para pelaku UMKM. Yang didirikan sejak tahun 2016, namun semenjak tahun 2020 Rumah Kreasi BUMN bertranformasi menjadi Rumah BUMN.[5]

Rumah BUMN lahir sebagai respons dari Kementrian BUMN terhadap kebutuhan UMKM akan pendampingan dalam aspek manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, dan digitalisasi. Rumah BUMN merupakan sebuah tempat bagi para BUMN untuk berkumpul, mengajar dan membina para pelaku UMKM untuk menjadi UKM Indonesia yang berkualitas. Rumah BUMN ini memiliki visi untuk mendampingi serta mendorong para pelaku UMKM dalam peningkatan kompetensi, akses permodalan dan pemasaran.[6]

Rumah BUMN merupakan kolaborasi antara kementrian BUMN dengan beberapa perusahaan ternama di Indonesia seperti Telkom

[4] Fitra Ananda and Achma Hendra Setiawan, "*Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang",* (Universitas Diponegoro, 2018).

[5]Linkumkm, "Rumah BUMN, Rumahnya industri kreatif", 2022

[6] Nur Ain Aziza and Fitriani Fitriani, "PERAN RUMAH BUMN DALAM PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM 3 GO (GO MODERN, GO DIGITAL, GO ONLINE) DI KOTA PAREPARE", *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, Vol. 6.No. 1, 2025*, Hlm. 199.

Indonesia, Bank Mandiri, Bank Bri, Bank BNI, Bukit Asam, PLN dan Pertamina. Dengan jumlah Rumah BUMN yang dikelola oleh Telkom terdiri dari 48 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 400.000 UMKM. Rumah BUMN yang dikelola oleh Bank Mandiri terdiri dari 22 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 13.500 UMKM. Rumah BUMN yang dikelola oleh Bank BRI terdiri dari 54 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 457.000 UMKM. Selain dari data tersebut, juga terdapat Rumah BUMN yang dikelola oleh instansi lainya seperti BNI, Bukit Asam, PLN dan Pertamina. (Rumah-BUMN-id)

Di Indonesia terdapat 251 jumlah Rumah BUMN yang masih aktif beroperasi sampai saat sekarang. Terdapat sekitar 1.009.434 UMKM binaan Rumah BUMN di Indonesia. Dengan rincian sekitar 125.286 UMKM *Go Online* yang telah terdaftar di marketplace, Sekitar 222.868 UMKM *Go Digital* yang telah terdaftar di media sosial dan ada sekitar 661.280 UMKM *Go Modern* yang telah terdaftar di website Rumah BUMN. (Rumah-BUMN-id)

Salah satu perusahaan yang banyak mengelola Rumah BUMN adalah Telkom Indonesia. Telkom Indonesia sebagai salah satu perusahaan yang berkolaborasi bersama Kementerian BUMN mengambil peran aktif sebagai eksekutor dalam mendirikan dan mengelola fasilitas fisik Rumah BUMN melalui anak perusahaannya yaitu MSE Incubation. MSE incubation sebagai anak perusahaan dari Telkom Indonesia berperan sebagai pengelola segala kegiatan yang diadakan di Rumah BUMN yang berada di

bawah naungan Telkom Indonesia. MSE Incubation menyediakan Fasilitas yang berfungsi sebagai tempat pelatihan, serta menjadi pusat kegiatan dan kolaborasi antar pelaku UMKM di daerah.[7]

Telkom Indonesia mengelola 48 Rumah BUMN yang Salah satunya terdapat di provinsi Sumatera Barat. Tepatnya di Kabupaten Sijunjung terdapat satu Rumah BUMN yang dikelola oleh Telkom Indonesia yaitu Rumah BUMN Sijunjung yang telah berdiri sejak tahun 2018 yang beralamat di jl. Jend. Sudirman no 18 Muaro Sijunjung. Visi dan misi Rumah BUMN Sijunjung adalah untuk mendampingi dan mendorong para pelaku UMKM yang ada di daerah Sijunjung dalam menjawab tantangan utama dalam mengembangkan usahanya. (Rumah-BUMN-id)

Rumah BUMN Sijunjung berperan aktif dalam membantu pelaku UMKM untuk mencapai tahap perkembangan usaha yang lebih tinggi melalui berbagai program pelatihan yang dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia, pendampingan, dan fasilitas akses pasar. Program program tersebut diharapkan dapat membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia, membantu dalam memperluas akses pasar, membantu pelaku UMKM dalam digitalisasi produk serta membantu pelaku UMKM dalam berinovasi dalam produk serta pelayanan dalam menjalankan usahanya. Karna dengan memilik kualitas sumber daya manusia yang baik, memiliki akses pasar yang luas dan dapat memanfaat digitalisasi dalam menjalankan usaha serta dengan terus berinovasi suatu

[7] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 23 September 2025.

UMKM akan dapat berkembang secara pesat dan tidak akan terkikis oleh perkembangan zaman.[8]

Dengan demikian, program-program yang diterapkan oleh Rumah BUMN Sijunjung bertujuan untuk membantu UMKM dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia, memperluas akses pasar, membantu dalam digitalisasi, dan inovasi, Tujuan program ini sejalan dengan beberapa pendapat dari para ahli yang mengungkapkan tentang kriteria-kriteria UMKM yang berkembang yaitu pendapat dari Knight yang dikutip oleh Rahayu Lestari, yang mengatakan bahwa UMKM yang berkembang ditandai dengan kemampuannya dalam memperluas akses pasar, tidak hanya terbatas pada pasar lokal tetapi juga merambah pasar yang lebih luas bahkan global. Dalam hal ini, pemasaran menjadi kunci penting yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM untuk meningkatkan kapasitas usahanya dalam menghadapi tantangan globalisasi.[9]

Menurut Nikensari, UMKM yang berkembang umumnya ditandai oleh kemampuan untuk terus berinovasi dalam produk atau layanan yang mereka tawarkan. Inovasi ini dapat berupa pengembangan produk yang lebih kreatif, peningkatan kualitas layanan, hingga pemanfaatan teknologi digital sebagai alat pendukung operasional. Salah satu bentuk inovasi yang semakin banyak diterapkan adalah digitalisasi usaha, seperti penggunaan media sosial untuk promosi, platform e-commerce untuk penjualan, serta

[8] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 23 September 2025.

[9] Elwisam dan Rahayu Lestari, "penerapan strategi pemasaran, inovasi produk kreatif dan orientasi pasar untuk meningkatkan kinerja pemasaran UMKM*", jurnal riset manajemen dan bisnis, Vol. 4, No. 2, 2019*, Hlm. 279

sistem keuangan berbasis aplikasi untuk pencatatan dan transaksi. Dengan mengadopsi teknologi digital, UMKM tidak hanya mampu meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperluas jangkauan pasar dan memperkuat daya saing, baik di pasar domestik maupun internasional.[10]

Pendapat lain yang menjelaskan tentang ciri ciri UMKM yaitu pendapat dari suryana, yang mengatakan salah satu ciri utama UMKM yang berkembang adalah pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang efektif, termasuk pelatihan karyawan dan pembentukan tim kerja yang solid. UMKM dengan manajemen SDM yang baik cenderung memiliki tingkat retensi karyawan yang tinggi, yang pada gilirannya mendukung skalabilitas usaha. Selain itu, kolaborasi dengan mitra eksternal, seperti pemasok atau distributor, menjadi faktor kunci yang memperkuat rantai pasok dan mengurangi risiko operasional.[11]

Menurut Wulandari, perkembangan suatu usaha UMKM dapat diukur melalui aspek pendapatan atau omzet sebagai indikator utama. Pendapatan UMKM yang sudah berkembang cenderung meningkat secara konsisten dari waktu ke waktu, mencerminkan kemajuan bisnis yang berkelanjutan. UMKM yang berkembang menunjukkan pertumbuhan pendapatan yang stabil dan berkelanjutan, dengan peningkatan omset

[10] Nikensari, S. I, "Inovasi dan Daya Saing UMKM di Era Digital: Studi Kasus di Jakarta". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, *Vol. 23, No. 2, 2018*, Hlm. 147

[11] Suryana, "Karakteristik UMKM Sukses di Era Digital: Studi Kasus di Jawa Barat", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, *Vol. 22, No. 2*, *2020*, hlm. 150.

tahunan yang biasanya berkisar antara 10% hingga 20%, yang menandakan kesehatan finansial yang baik dan potensi ekspansi di masa depan.[12]

Perkembangan suatu UMKM tidak dapat dilihat dari satu aspek saja, melainkan dilihat dari beberapa faktor penting seperti perluasan akses pasar, pengelolaan sumber daya manusia yang optimal, pertumbuhan pendapatan yang stabil, serta kemampuan untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan teknologi digital. Dengan adanya program dari Rumah BUMN Sijunjung diharapkan dapat membantu dan mendorong pelaku UMKM untuk terus maju dan menjadi UMKM berkembang dengan memenuhi kriteria sebagai UMKM berkembang.

Setelah kurang lebih 7 tahun beroperasi, Rumah BUMN Sijunjung memiliki 860 UMKM binaan yang terbagi menjadi beberapa kategori industri, antara lain yaitu industri makanan, fashion, kerajinan dan industri lainnya seperti pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan. Rumah BUMN Sijunjung memiliki beberpa UMKM unggulan antara lain yaitu Fataya Ecoprint yang memproduksi berbagai macam busana yang dihiasi dengan motif dedaunan yang direbus, Ceta Bacorak Stasiun Kreasi yang memproduksi berbagai macam busana batik, Rumah Asoka yang memproduksi berbagai macam makanan seperti kue kering dan kue basah serta berbagai macam makanan lainnya, Tenun Unggan Lansek Manih yang memproduksi hasil hasil tenun nan indah, Madu dan Kelompok Asosiasi Lebah Madu Sijunjung (Almas) yang memproduksi madu hasil dari lebah

[12] Astuti, W. A., & Wulandari, S. P., "Dampak digital teknologi dalam meningkatkan pendapatan umkm*"*. *Indonesian community service and empowerment journal, Vol. 4, No. 2, 2023.* Hlm. 384

hutan, Korobtor Kopi (Komunitas kopi robusta lubuk tarok) yang memproduksi kopi robusta yang siap untuk di seduh. (Sumber: Panel.Rumah-bumn.id/rkb).

Berikut ini adalah data UMKM yang menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung dari tahun 2019 – 2024.

Tabel 1.1 Data UMKM Sijunjung tahun 2019-2024

Tahun	2019	2020	2021	2022	2023	2024
UMKM Bergabung	56	63	18	193	157	244
UMKM Go Modern	56	63	18	193	157	244
UMKM Go Digital	15	55	16	191	149	252
UMKM Go Online	16	18	14	71	43	99
Kategori Makanan				77	80	168
Kategori Pakaian				31	23	17
Kategoti Kerajinan				13	19	13
Kategori Lainnya				2	10	17

(Sumber: Panel.Rumah-bumn.id/rkb)

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama fasilitator Rumah BUMN Sijunjung, terungkap bahwa dari total 860 UMKM yang menjadi binaan di Rumah BUMN Sijunjung, hanya sekitar 30% UMKM yang telah berkembang. Hal ini berarti, hanya sekitar 260 UMKM dari 860 UMKM yang dianggap berkembang secara optimal, diantaranya terdapat UMKM unggulan Rumah BUMN Sijunjung seperti Fataya Ecoprint, Ceta Bacorak Stasiun, Rumah Asoka, Tenun Unggan Lansek Manih, Kelompok Asosiasi Lebah Madu Sijunjung (Almas), Korobtor Kopi (Komunitas kopi robusta lubuk tarok) dan Mia Bakery. Penilaian ini didasarkan pada fakta bahwa UMKM tersebut telah memenuhi semua kriteria perkembangan yang telah dijelaskan dalam teori-teori sebelumnya, seperti akses pasar yang lebih luas, peningkatan kualitas sumber daya manusia, peningkatan pendapatan usaha serta peningkatan inovasi produk dan layanan.[13]

Hasil ini menunjukkan bahwa masih ada sekitar 70% UMKM atau sekitar 600 UMKM di Sijunjung masih berada pada tahap menuju perkembangan, Seperti UMKM Dapur Fahira, Dapur kuliner Nirlinda, Mia BM, Dapur Mia, Oye rengginang ubi dan UMKM lainnya. Hal ini terjadi karena pelaku UMKM dihadapi pada permasalahan-permasalahan yang harus dilewati untuk mengembangkan usahanya. Permasalahan tersebut menjadi faktor penghalang bagi pelaku UMKM di Sijunjung dalam berupaya mencapai kriteria sebagai UMKM yang berkembang.

[13] Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung, Wawancara oleh penulis, Sijunjung, 23 september 2025.

Setelah kegiatan wawancara yang peneliti lakukan bersama beberapa pemilik dari UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung, dapat peneliti simpulkan bahwa dalam upaya mengembangkan UMKM ada beberapa permasalahan yang dialami oleh pelaku UMKM. Permasalahan yang paling banyak dialami oleh pelaku UMKM adalah banyaknya UMKM dengan hasil produksi yang sama, sehingga menyebabkan UMKM yang baru berkembang kalah saing dengan UMKM yang telah memiliki branding yang cukup kuat, Sehingga mengakibatkan UMKM tersebut berhenti karena tidak mendapatkan keuntungan untuk menjalankan kegiatan operasionalnya.[14]

Kurangnya pemahaman tentang digitalisasi produk juga menjadi salah satu permasalan yang dialami oleh UMKM di Sijunjung, ketidakmampuan UMKM untuk beradaptasi dengan perkembangan zaman menjadi faktor yang banyak menyebabkan UMKM di Sijunjung tidak berkembang. Karena dengan memanfaatkan digitalisasi, UMKM dapat menambah jangkauan pasar yang dapat menambah peluang memiliki pelanggan yang semakin banyak untuk mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi. Permasalahan selanjutnya yang dialami oleh pelaku UMKM Sijunjung adalah permodalan, Hal ini berdampak pada kesulitan UMKM dalam meningkatkan kapasitas produk, memperluas pasar, hingga kesulitan dalam berinovasi dalam pengenbangan produk.[15]

[14] Owner UMKM Dapur Fahira, Wawancara oleh penulis, 24 September 2025.
[15] Owner UMKM Kuliner Nirlinda, Wawancara oleh penulis, 24 September 2025.

Hasil ini menyoroti pentingnya dukungan dari Rumah BUMN Sijunjung untuk membantu UMKM lainnya mencapai perkembangan yang sama sehingga mengurangi kesenjangan perkembangan di antara para pelaku usaha kecil dan menengah. Hal ini dikarenakan 70% dari jumlah keseluruhan UMKM binaan Rumah BUMN sijunjung membutuhkan dukungan penuh dari Rumah BUMN Sijunjung melalui program program yang diselenggarakan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu perkembangan UMKM di Sijunjung.

Berdasarkan latar belakang masalah yang dipaparkan diatas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul "**ANALISIS DAMPAK PROGRAM RUMAH BUMN SIJUNJUNG DALAM MENGEMBANGKAN UMKM".**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang penulis uraikan, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. rendahnya tingkat perkembangan UMKM, di mana hanya sekitar 30% (sekitar 260 UMKM) yang dianggap berkembang secara optimal berdasarkan kriteria seperti perluasan akses pasar, peningkatan kualitas SDM, pertumbuhan pendapatan (omzet naik 10-20% per tahun), dan inovasi/digitalisasi. Sisanya (70% atau sekitar 600 UMKM) masih dalam tahap menuju perkembangan.
2. Minimnya pasar bagi pelaku UMKM untuk penjualan produk.
3. Kurangnya pemahaman pelaku UMKM pada penggunaan teknologi sebagai media sarana dalam melakukan promosi produk.

4. Kesulitan pelaku UMKM dalam mendapatkan modal dalam menjalankan usaha.

C. Batasan Masalah

Dari identifikasi masalah diatas, maka batasan masalah dalam penulisan ini dibatasi oleh "Analisis Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung Dalam Mengembangkan UMKM".

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan batasan masalah diatas maka penulis mengemukakan rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana bentuk program yang dilaksanakan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu perkembangan UMKM di daerah Sijunjung ?
2. Bagaimana dampak dari program rumah BUMN Sijunjung dalam membantu perkembangan UMKM di Sijunjung ?

E. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana bentuk program yang diterapkan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam upaya mengembangkan UMKM di daerah Sijunjung
2. Untuk mengetahui sejauh mana dampak dari program rumah BUMN dalam mengembangkan usaha UMKM.

F. Manfaat Penulisan

Berikut manfaat yang dapat diperoleh pada penelitian ini :

1. Manfaat Teoritis Secara teoritis dengan adanya penelitian ini, diharapkan bisa meningkatkan ilmu maupun wawasan ilmiah bagi para pembacanya utamanya bagi peneliti dan dapat berguna untuk hal-hal positif lainnya, seperti meningkatkan motivasi dalam pengembangan suatu usaha.
2. Manfaat Praktis
    a. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat sebagai prasyarat untuk menyelesaikan Sarjana 1 (S1) program studi manajemen bisnis syariah dari fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi.
    b. Bagi instansi, penelitian ini akan bermanfaat untuk evaluasi dibagian pengembangannya.
    c. Bagi pengembangan keilmuan, penelitian ini bermanfaat sebagai sembangsih bagi pengembangan ilmu pengetahuan dibidang manajemen bisnis syariah.

G. Penjelasan Judul

Analisis : Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya. Analisis juga bisa diartikan sebagai penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya, lalu menelaah bagian-bagian itu dan hubungan antar bagian untuk memperoleh

pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan, demikian menurut beberapa sumber.

Dampak : Dampak secara sederhana bisa diartikan sebagai pengaruh atau akibat. Dalam setiap keputusan yang diambil seorang atasan biasanya mempunyai dampak tersendiri baik dampak positif maupun negatif. Dampak juga bisa merupakan proses lanjutan dari sebuah pelaksanaan pengawasan internal.[16]

Program : Dalam KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), "program" memiliki beberapa arti, tetapi yang paling umum adalah rancangan mengenai asas serta usaha (dalam ketatanegaraan, perekonomian, dan sebagainya) yang akan dijalankan.

Pengembangan : Pengembangan memiliki arti suatu proses membuat suatu menjadi maju, baik dan sempurna.[17]

UMKM : Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok yang bertujuan untuk mensejahterakan individu maupun kelompok.[18] UMKM secara lebih spesifik, yakni sebagai badan usaha yang memiliki

[16] B. T. Kurniawan, 'Pengembangan Lingkar Wilis, Dampak, Sosial Ekonomi.', *Jurnal AGRIBIS, V0l.13, No.15, 2017.* Hlm. 7.

[17]W.J.S poesarwamita, *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* (Jakarta: Balai pustaka,2005), hlm. 348

[18] Nur Avivah Kusesvara, 'PERAN RUMAH BUMN DALAM PENGEMBANGAN USAHA UMKM DI KOTA SAMARINDA, *jurnal education studies*, Vol. 3. No. 2, 2023, Hlm. 284.

> profit atau keuntungan tidak lebih dari 200 juta berdasarkan perhitungan laba tahunan. Sebuah usaha atau bisnis dapat disebut sebagai UMKM jika memenuhi kriteria usaha mikro.[19]

Jadi, kesimpulan dari penjelasan judul di atas adalah untuk melakukan analisis yang mendalam terhadap dampak dari program Rumah BUMN dalam upaya membantu mengembangkan UMKM masyarakat. Dengan demikian, penjelasan judul ini bertujuan untuk mencapai pemahaman tentang bagaimana dampak yang diberikan dari program Rumah BUMN terhadap perkembangan UMKM.

[19] Salman Al Farisi, 'Peran UMKM Dalam Meningkatkan Kesejahteraan', *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, *Vol. 9.No. 1, 2022*, Hlm. 73.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pengertian dan Konsep Usaha Mikro,Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

Menurut pandangan Susana Suprapti, Usaha Kecil Menengah (UKM) didefinisikan sebagai entitas bisnis yang dapat beroperasi baik sebagai usaha perseorangan maupun sebagai badan hukum yang terstruktur secara formal. Kriteria utamanya meliputi kepemilikan kekayaan bersih yang mencapai jumlah maksimal 200 juta rupiah, dengan pengecualian nilai tanah dan bangunan sebagai aset, serta pencapaian omset atau hasil penjualan tahunan yang rata-rata tidak melebihi 1 miliar rupiah. Selain itu, UKM ini harus berdiri sendiri, artinya tidak tergantung pada entitas bisnis lain yang lebih besar, sehingga menekankan karakteristik otonomi dan skala operasional yang terbatas dalam konteks ekonomi mikro.[20]

Menurut perspektif Shaid, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merujuk pada jenis usaha yang bersifat produktif dan aktif dalam menghasilkan barang atau jasa, di mana kepemilikannya dapat berada di tangan individu atau entitas badan usaha yang secara spesifik memenuhi standar untuk dikategorikan sebagai usaha mikro. Secara lebih rinci, definisi ini menyoroti aspek

[20] Suryani. Hlm. 3

produktivitas sebagai inti dari UMKM, dengan penekanan pada skala kecil yang memungkinkan operasional yang fleksibel dan adaptif terhadap kondisi pasar lokal.[21]

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada dasarnya adalah bentuk kegiatan ekonomi yang berasal dari dan melibatkan masyarakat luas atau rakyat, dengan karakteristik skala operasional yang kecil hingga menengah, sehingga tidak mencapai tingkat korporasi besar. Oleh karena itu, UMKM ini sangat penting untuk diberikan perlindungan khusus guna menghindari dampak negatif dari persaingan usaha yang tidak sehat, seperti monopoli atau praktik bisnis curang yang dapat merugikan kelangsungan usaha kecil dan menengah dalam ekosistem ekonomi yang lebih luas.[22]

Menurut UU No. 20 Tahun 2008, UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan tertentu.

1) Usaha Mikro: Kekayaan bersih ≤ Rp50 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau penjualan tahunan ≤ Rp300 juta.
2) Usaha Kecil: Kekayaan bersih > Rp50 juta- Rp500 juta atau penjualan tahunan > Rp300 juta-Rp2,5 miliar.

[21] Duma Megaria Elisabeth, dkk, "pengaruh modal kerja jam kerja dan tingkat pendidikan terhadap pendapatan UMKM di kabupaten Simalungun". *Jurnal Ilmiah Accounting USI*, *Vol. 4, No. 1, 2022,* Hlm. 80.

[22] Muh. Khoiruddin, 'Optimalisasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi Pada UMKM Di Desa Tamansuruh Banyuwangi)', *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, *Vol. 1, No. 2, (2023),* Hlm. 327.

3) Usaha Menengah: Kekayaan bersih > Rp500 juta-Rp10 miliar atau penjualan tahunan > Rp2,5 miliar-Rp50 miliar.

pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang merujuk pada kegiatan atau usaha yang dijalankan oleh perorangan maupun kelompok, dengan cakupan bidang usaha yang meliputi produksi barang maupun penyediaan jasa. Usaha ini memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. UMKM dikategorikan ke dalam tiga kriteria, yaitu mikro, kecil, dan menengah, yang masing-masing memiliki perbedaan berdasarkan besaran kekayaan bersih pelaku usahanya atau total hasil penjualan (omzet) per tahun. Kriteria-kriteria tersebut digunakan sebagai dasar untuk menetapkan skala usaha serta memberikan kebijakan dan dukungan yang tepat sesuai kebutuhan dan kapasitas usaha tersebut. Dengan demikian, UMKM menjadi sektor strategis yang perlu diberdayakan agar mampu bersaing dan berkembang secara berkelanjutan.

b. Peran UMKM dalam perekonomian

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia. UMKM berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, serta menjadi sarana pemerataan

ekonomi masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, lebih dari 99% pelaku usaha di Indonesia termasuk dalam kategori UMKM.

Adapun fungsi utama UMKM dalam membantu pergerakan ekonomi Indonesia yaitu: 1) UMKM menjadi penyedia lapangan kerja bagi jutaan orang yang tidak tertampung di sektor formal. 2) UMKM memiliki kontribusi terhadap pembentukan produk domestik bruto (PDB). 3) sektor UMKM sebagai sumber penghasilan devisa negara melalui ekspor berbagai jenis produk yang dihasilkan sektor ini.[23]

kontribusi UMKM terhadap perekonomian tidak hanya dari sisi produksi dan penyerapan tenaga kerja, tetapi juga dari segi sosial, karena UMKM tersebar luas hingga ke daerah pedesaan, sehingga mampu mempersempit kesenjangan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Misalnya, UMKM di sektor pertanian, kerajinan tangan, dan kuliner tradisional tidak hanya menciptakan lapangan kerja lokal, tetapi juga mempertahankan budaya daerah dan mengurangi migrasi ke kota besar. Hal ini sejalan dengan teori pembangunan ekonomi yang menekankan peran usaha kecil dalam redistribusi kekayaan, di mana UMKM berfungsi sebagai agen pengurangan kemiskinan melalui pemberdayaan komunitas. Namun, tantangan seperti akses modal

[23] Fitra Ananda. "*Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At-Taqwa Halmahera*". (Universitas Diponegoro Semarang, 2018).

terbatas dan persaingan dengan usaha besar tetap menjadi hambatan, sehingga dukungan pemerintah melalui program seperti Rumah BUMN menjadi krusial untuk memperkuat daya tahan UMKM di tengah dinamika ekonomi global.[24]

c. Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM

Pengusaha Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia sering kali menghadapi berbagai tantangan yang dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka. Berdasarkan studi dan laporan dari Kementerian Koperasi dan UKM (2023), terdapat delapan masalah utama yang umum dialami, yang meliputi aspek keuangan, operasional, dan eksternal. Masalah-masalah ini tidak hanya mempengaruhi produktivitas, tetapi juga daya saing UMKM di pasar domestik dan global. Berikut adalah penjelasan lebih rinci mengenai masing-masing masalah, beserta contoh, dampak, dan implikasinya:

1) Permasalahan Modal, Akses ke modal kerja atau investasi sering kali terbatas bagi UMKM, terutama karena bank dan lembaga keuangan memandang risiko kredit tinggi akibat kurangnya jaminan atau riwayat keuangan yang memadai. Contohnya, seorang pengusaha kecil di bidang kuliner mungkin kesulitan memperluas usaha karena tidak mampu membeli

[24] Anindita Trinura Novitasari, 'Kontribusi Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah', *Applied Business and Economic (JABE)*, *Vol. 9, No. 2, 2022*, Hlm. 190

peralatan baru. Dampaknya adalah pertumbuhan usaha yang stagnan, yang dapat diperburuk oleh tingginya suku bunga pinjaman informal. Untuk mengatasi ini, program seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari pemerintah dapat menjadi solusi, namun masih banyak UMKM yang belum memanfaatkannya secara optimal.

2) Permasalahan Pemasaran, UMKM sering kali kurang mampu bersaing dalam pemasaran karena keterbatasan anggaran untuk promosi, kurangnya pengetahuan tentang strategi digital, atau akses terbatas ke pasar besar. Misalnya, pedagang kerajinan tangan di daerah pedesaan sulit menjangkau konsumen urban tanpa platform e-commerce. Hal ini mengakibatkan penjualan rendah dan ketergantungan pada pasar lokal, yang rentan terhadap fluktuasi permintaan. Penggunaan media sosial atau partisipasi dalam pameran dagang dapat membantu, tetapi memerlukan pelatihan khusus.

3) Permasalahan Bahan Baku, Ketersediaan bahan baku yang stabil dan berkualitas sering menjadi kendala, terutama untuk UMKM di sektor manufaktur atau pertanian, di mana fluktuasi harga atau gangguan rantai pasokan dapat terjadi. Sebagai contoh, pengusaha kecil yang memproduksi makanan olahan mungkin menghadapi kenaikan harga bahan pokok seperti gula

atau tepung akibat cuaca buruk. Dampaknya adalah peningkatan biaya produksi yang menekan margin keuntungan, sehingga usaha menjadi tidak efisien. Kemitraan dengan pemasok lokal atau diversifikasi sumber bahan dapat menjadi strategi mitigasi.

4) Permasalahan Teknologi, Banyak UMKM masih menggunakan teknologi tradisional yang kurang efisien, seperti mesin manual atau sistem pencatatan sederhana, karena biaya adopsi teknologi tinggi dan kurangnya keterampilan. Contohnya, usaha kecil di bidang jasa mungkin belum mengadopsi software akuntansi digital, sehingga rentan terhadap kesalahan administrasi. Dampaknya adalah produktivitas rendah dan kesulitan dalam beradaptasi dengan tren digital, seperti e-commerce. Dukungan pemerintah melalui program digitalisasi UMKM dapat mempercepat adopsi teknologi ini.
5) Permasalahan Manajemen, Kurangnya pengetahuan manajemen, seperti perencanaan bisnis, pengelolaan sumber daya manusia, atau analisis keuangan, sering kali menjadi hambatan internal. Misalnya, pemilik UMKM mungkin kesulitan membedakan antara pengeluaran pribadi dan bisnis, yang mengakibatkan kebangkrutan. Dampaknya adalah operasi yang tidak terstruktur, yang

dapat diperparah oleh kurangnya pendidikan formal. Pelatihan manajemen melalui lembaga seperti inkubator bisnis dapat meningkatkan kualitas pengelolaan.

6) Permasalahan Birokrasi (Perizinan), Proses perizinan usaha yang rumit, biaya tinggi, dan waktu yang lama sering kali membebani UMKM, terutama di daerah dengan regulasi daerah yang beragam. Contohnya, pengusaha kecil mungkin harus mengurus izin dari beberapa instansi untuk membuka warung makan, yang memakan waktu berbulan-bulan. Dampaknya adalah penundaan operasi dan biaya tambahan, yang menghambat inovasi. Reformasi birokrasi melalui sistem online seperti OSS (Online Single Submission) telah membantu, namun sosialisasi masih diperlukan.
7) Ketersediaan Infrastruktur, Infrastruktur yang buruk, seperti jalan rusak, listrik tidak stabil, atau akses internet terbatas, khususnya di daerah pedesaan, menjadi kendala bagi distribusi dan operasi UMKM. Sebagai contoh, pedagang kecil di desa mungkin kesulitan mengirim produk ke kota karena kondisi jalan yang buruk. Dampaknya adalah peningkatan biaya logistik dan pengurangan efisiensi, yang mempengaruhi daya saing. Investasi infrastruktur oleh pemerintah dapat mengatasi

masalah ini, seperti melalui program pembangunan jalan tol desa.

8) Pola Kemitraan. Kurangnya kemitraan yang seimbang dengan pihak lain, seperti pemasok, distributor, atau usaha besar, sering kali membuat UMKM terpinggirkan dalam rantai nilai. Contohnya, pengusaha kecil mungkin tidak memiliki akses ke kontrak eksklusif karena kurangnya jejaring. Dampaknya adalah ketergantungan pada pasar spot yang tidak stabil, yang dapat diperbaiki melalui program kemitraan seperti yang diinisiasi oleh BUMN. Kemitraan yang baik dapat membuka peluang akses modal dan pasar yang lebih luas.[25]

Secara keseluruhan, masalah-masalah ini saling terkait dan dapat diperparah oleh kondisi eksternal seperti. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan intervensi multi-pihak, termasuk dukungan pemerintah melalui kebijakan, pelatihan, dan fasilitasi akses. Dengan mengatasi tantangan ini, UMKM dapat berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional, seperti yang tercermin dalam data Kemenkop UKM yang menunjukkan potensi pertumbuhan jika dukungan ditingkatkan.

[25] Suryani. Hlm. 3

2. Rumah BUMN

a. Pengertian Rumah BUMN

pengembangan UMKM tidak dapat dipisahkan dari keikutsertaan berbagai pihak terkait dalam melakukan pembinaan baik berupa pelatihan yang bersifat tekhnis, non tekhnis maupun pembinaan berupa konseling langsung kepada para pelaku usaha.[26] Salah satu pihak yang dapat membantu pengembangan UMKM adalah kementrian BUMN melalui program Rumah BUMN. Dengan program-program yang telah dirancang oleh Rumah BUMN dapat membantu para pelaku UMKM untuk terus dapat berkembang dan bertahan seiring dengan berjalannya waktu. Rumah BUMN menyediakan banyak layanan pelatihan yang dapat menambah wawasan pelaku UMKM serta dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia dalam menjalankan usahanya.[27]

Rumah BUMN sendiri berdiri mulai dari tahun 2016 dengan nama awalnya yaitu Rumah Kreasi BUMN. Namun pada tahun 2020 Rumah Kreasi BUMN bertranformasi menjadi Rumah BUMN. Rumah BUMN lahir sebagai respons dari Kementrian BUMN terhadap kebutuhan UMKM akan pendampingan dalam aspek manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, dan digitalisasi. Rumah BUMN merupakan sebuah tempat bagi para BUMN untuk

[26] Suyadi, dkk, hlm. 8

[27] A.Hayat F. Dwi Anggraeni, I. Hardjanto, "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal (Srudi Kasus Pada Kelompok Usaha “Emping Jgaung” Di Kelurahan Pandawangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang)’, *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *Vol. 2, No. 4, 2021,* Hlm. 892.

berkumpul, mengajar dan membina para pelaku UMKM untuk menjadi UKM Indonesia yang berkualitas. Rumah BUMN ini memiliki visi untuk mendampingi serta mendorong para pelaku UMKM dalam peningkatan kompetensi, akses permodalan dan pemasaran.[28]

Rumah BUMN merupakan kolaborasi antara kementrian BUMN dengan beberapa perusahaan ternama di Indonesia seperti Telkom Indonesia, Bank Mandiri, Bank Bri, Bank BNI, Bukit Asam, PLN dan Pertamina. Dengan jumlah Rumah BUMN yang dikelola oleh Telkom terdiri dari 48 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 400.000 UMKM. Rumah BUMN yang dikelola oleh Bank Mandiri terdiri dari 22 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 13.500 UMKM. Rumah BUMN yang dikelola oleh Bank BRI terdiri dari 54 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 457.000 UMKM. Selain dari data tersebut, juga terdapat Rumah BUMN yang dikelola oleh instansi lainya seperti BNI, Bukit Asam, PLN dan Pertamina. (Rumah-BUMN-id)

b. Program Rumah BUMN

Program Rumah Kreatif BUMN bertujuan membentuk UMKM menjadi Go-Modern, Go-Digital, dan Go-Online, dengan

[28]Nur Ain Azizah dan Fitriani, "Peran Rumah BUMN dalam pemberdayaan UMKM melalui program 3 Go (Go Modern, Go Online, Go Digital) di Kota Parepare", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 6, No. 1, 2025.* hlm. 199

adanya tahapan ini bisa diliat perkembangan dari pelaku UMKM.[29] Adapun Program yang diterapkan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam mengembangkan usaha UMKM antara lain sebagai berikut :

1) Pengembangan Usaha

Rumah BUMN berperan dalam membina UMKM agar dapat berkembang dengan cara memberikan fasilitas pelatihan kepada pelaku umkm agar dapat menuju menjadi umkm yang *go modern, go digital, go online dan go global.*

a) *Go-Modern*

Go modern adalah pelatihan yang mempersiapkan UMKM pada peningkatan kualitas produk, branding, packaging, dan manajemen keuangan. Prinsip ini berfokus untuk mendidik tata pengelolaan soft to hard competences pelaku UMKM agar sesuai dengan kebutuhan pasar, seperti semangat pengusaha, perlengkapan produksi, pengawasan dan catatan keuangan, Maksud dari *go modern* adalah ketika usaha pelaku UMKM telah melengkapi legalitasnya

[29] Maulina, Ikke Hartianti, Bambang Irawan, and Cathas, Teguh Prakoso, 'Evaluasi Program Pelatihan Rumah Kreatif Bumn Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Di Pt. Telekomunikasi Samarinda', *EJournal Administrasi Negara*, *Vol. 8, No. 3. 2020,* Hlm. 9222.

dalam berusaha seperti NIB, P-IRT dan Halal untuk setiap produknya.

b) *Go digital*

Go-Digital adalah pelatihan penggunaan aplikasi digital dan otomasi dalam proses bisnis dan pemasaran. Pelatihan ini bertujuan untuk mengedukasi pelaku UMKM agar bisa memanfaatkan platform digital sebagai media promosi dan pemasaran. Maksud dari *go digital* adalah ketika pelaku UMKM telah dapat memanfaat perkembangan media sosial dalam proses promosi produknya baik menggunakan aplikasi Tiktok, Instagram maupun aplikasi media sosial lainya.

c) *Go online*

Go-Online adalah pelatihan mengenai perluasan akses pasar secara online melalui marketplace Blanja.com dan Indonesia Mall. Pelatihan ini bertujuan untuk mendorong pelaku UMKM agar memasarkan produknya menggunakan marketplace berbasis online. Maksud dari *go online* ketika pelaku UMKM telah dapat

memanfaat *E-commerce* atau *marketplace* dalam melakukan penjualan produknya seperti menggunakan aplikasi Tiktok shop, Shopie, Lazada, Toko Pedia, dan aplikasi *E-commerce* lainnya.

d) *Go global*

Go-Global merupakan pelatihan yang dilakukan untuk membantu para UMKM agar dapat menjangkau pasar ekspor. Pelatihan ini mendorong pelaku UMKM agar bisa memasarkan produknya hingga ke luar negeri. Maksud *dari go global* adalah ketika pelaku UMKM telah siap dan sanggup untuk melaksankan kegiatan *export* baik keluar pulau maupun keluar negara.[30]

2) Basecamp Milenial

Rumah BUMN juga berperan dalam mengelola, mendidik dan membimbing generasi milenial untuk menjadi *enterpreneurs* karena generasi milenial adalah lokomotif kemajuan Indonesia.

[30] Firdha Irmawati, "collaborative CSR melalui program Rumah BUMN Kreatif Jogja", *Jurnal of communication Vol. 6, No. 1 juni 2021*, hlm. 121

3) *Coworking Space*

Rumah BUMN juga memiliki peran sebagai tempat untuk berkumpulnya komunitas UMKM dan milenial untuk terus belajar dan melakukan *sharing* atau berbagi informasi mengenai bisnis dengan dukungan akses internet yang baik.

4) Informasi Tanggap Bencana

Selain dari 3 program diatas, Rumah BUMN juga berperan sebagai media koordinasi dengan satgas bencana setempat guna untuk membantu masyarakat ketika terjadinya suata peristiwa atau suatu bencana.

5) Penyaluran Prokram Kemitraan atau Bina Lingkungan dan Kredit Usaha Rakyat

Rumah BUMN berperan sebagai pusat informasi Prokram Kemitraan atau Bina Lingkungan dan Kredit Usaha Rakyat bagi pelaku umkm yang kekurangan modal dan membutuhkan modal tambahan untuk mengembangkan usahanya.

c. Tujuan Program Rumah BUMN

Program Rumah BUMN, sebagai inisiatif strategis dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di Indonesia, dirancang untuk memberikan dukungan komprehensif bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) guna memperkuat peran mereka dalam perekonomian nasional. Berdasarkan pedoman dari Kementerian

BUMN (2023), program ini bertujuan tidak hanya untuk meningkatkan produktivitas UMKM, tetapi juga untuk membangun ekosistem yang berkelanjutan. Berikut adalah penjelasan lebih rinci mengenai tujuan utamanya, yang diimplementasikan melalui berbagai kegiatan pembinaan seperti pelatihan, pendampingan, dan fasilitasi akses sumber daya:

1) Meningkatkan Kapasitas dan Kompetensi UMKM, Program ini fokus pada pengembangan keterampilan teknis dan manajerial pengusaha UMKM melalui workshop, mentoring, dan sertifikasi. Misalnya, pelatihan tentang manajemen keuangan atau produksi dapat membantu UMKM mengatasi masalah seperti kurangnya pengetahuan operasional, sehingga mereka mampu meningkatkan efisiensi dan inovasi produk. Dampaknya adalah peningkatan daya saing, di mana UMKM yang sebelumnya kecil dapat berkembang menjadi usaha yang lebih stabil dan mandiri.
2) Mendorong Digitalisasi dan Modernisasi Sistem Bisnis, Dalam era digital, program ini mendorong UMKM untuk mengadopsi teknologi seperti e-commerce, aplikasi manajemen, dan platform pemasaran online. Kegiatan seperti bimbingan penggunaan marketplace atau integrasi sistem ERP (Enterprise Resource Planning) membantu UMKM bertransisi dari metode

tradisional ke modern, mengurangi biaya operasional dan memperluas jangkauan. Hal ini sejalan dengan tren globalisasi, di mana UMKM yang terdigitalisasi lebih tahan terhadap gangguan pasar.

3) Memperluas Akses Pasar Domestik dan Internasional, Rumah BUMN memfasilitasi UMKM untuk masuk ke pasar yang lebih luas melalui kemitraan dengan BUMN besar, seperti akses ke jaringan distribusi atau partisipasi dalam pameran ekspor. Contohnya, UMKM produk kerajinan dapat dipromosikan melalui platform BUMN seperti PT Telkom atau PT Garuda, yang membuka peluang ekspor ke negara-negara Asia Tenggara. Tujuan ini bertujuan mengurangi ketergantungan pada pasar lokal dan meningkatkan pendapatan melalui diversifikasi.

4) Meningkatkan Kolaborasi antara BUMN, UMKM, dan Masyarakat, Program ini membangun sinergi melalui model kemitraan yang saling menguntungkan, seperti joint venture atau program CSR (Corporate Social Responsibility). Misalnya, BUMN dapat menyediakan bahan baku atau teknologi kepada UMKM, sementara UMKM berkontribusi pada inovasi lokal. Kolaborasi ini juga melibatkan masyarakat melalui kegiatan sosial,

seperti pelatihan di desa-desa, yang memperkuat ikatan sosial dan ekonomi.[31]

Melalui kegiatan pembinaan tersebut, Rumah BUMN diharapkan dapat menciptakan ekosistem UMKM yang kuat dan berdaya saing tinggi, yang tidak hanya mendorong pertumbuhan ekonomi lokal tetapi juga berkontribusi pada pencapaian target nasional seperti pengurangan kemiskinan dan peningkatan ekspor. Dengan ekosistem ini, UMKM dapat menjadi motor penggerak inovasi dan ketahanan ekonomi Indonesia di tengah tantangan global, seperti perubahan iklim atau krisis pandemi.

3. Teori Perkembangan UMKM

a. Pengertian Pengembangan UMKM

Pengembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan proses atau upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kapasitas, kualitas, dan daya saing UMKM agar mampu tumbuh secara berkelanjutan dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian. Pengembangan ini mencakup berbagai aspek seperti peningkatan keterampilan manajemen, akses permodalan, pemasaran, teknologi, serta penguatan jaringan usaha.[32]

[31] Kementerian BUMN. (2022). *Panduan Rumah BUMN.* Jakarta: Kementerian BUMN.

[32] Daniel Naitupulu and Osman Manalu, 'Penguatan Manajemen Kewirausahaan Untuk Mendorong Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Di Kalangan Mahasiswa Universitas Mandiri Bina Prestasi', *Jurnal Pengabdian Masyarakat Disiplin Ilmu*, *Vol. 1, No. 2 2023*, Hlm. 33.

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam mendorong pertumbuhan dan pemerataan perekonomian nasional. Hal ini tidak terlepas dari luasnya cakupan sektor usaha yang digeluti oleh UMKM, yang mencakup hampir seluruh bidang kegiatan ekonomi, mulai dari perdagangan, pertanian, perikanan, hingga industri kreatif dan jasa. Dengan daya jangkau yang luas ini, UMKM mampu menjadi motor penggerak utama dalam mendistribusikan aktivitas ekonomi hingga ke pelosok daerah. [33]

Ada beberapa teori yang menjelaskan tentang ciri ciri UMKM berkembang yaitu :

a) Menurut Nikensari UMKM yang berkembang umumnya ditandai oleh kemampuan untuk terus berinovasi dalam produk atau layanan yang mereka tawarkan. Inovasi ini dapat berupa pengembangan produk yang lebih kreatif, peningkatan kualitas layanan, hingga pemanfaatan teknologi digital sebagai alat pendukung operasional. Salah satu bentuk inovasi yang semakin banyak diterapkan adalah digitalisasi usaha, seperti penggunaan media sosial untuk promosi, platform e-commerce untuk penjualan, serta sistem keuangan berbasis aplikasi untuk pencatatan dan transaksi. Dengan mengadopsi teknologi

[33] Aftitah, F. N., Larach, J. T., Hasanah, K., & M., N, "Pengaruh Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia Pada Tahun 2023". *Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen. Vol. 3, No. 1, Januari 2025.* Hlm. 33

digital, UMKM tidak hanya mampu meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperluas jangkauan pasar dan memperkuat daya saing, baik di pasar domestik maupun internasional.[34]

b) menurut Knight, dikutip dari Rahayu Lestari, menyebutkan bahwa UMKM yang berkembang akan menunjukkan ciri akses pasar yang luas, di mana usaha tersebut tidak terbatas pada pasar lokal saja, pemasaran merupakan taktik yang dapat digunakan oleh sektor usaha dalam mengembangkan kapasitas usahanya untuk menghadapi globalisasi. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa strategi pemasaran dapat berimplikasi positif baik pada pengembangan usaha, maupun kinerja pemasaran secara keseluruhan.[35]

c) Menurut suryana, salah satu ciri utama UMKM yang berkembang adalah pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang efektif, termasuk pelatihan karyawan dan pembentukan tim kerja yang solid. UMKM dengan manajemen SDM yang baik cenderung memiliki tingkat retensi karyawan yang tinggi, yang pada gilirannya mendukung skalabilitas usaha. Selain itu, kolaborasi

[34] Nikensari, S. I, "Inovasi dan Daya Saing UMKM di Era Digital: Studi Kasus di Jakarta". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, *Vol. 23, No. 2, 2018*, Hlm. 147

[35] Elwisam dan Rahayu Lestari, "penerapan strategi pemasaran, inovasi produk kreatif dan orientasi pasar untuk meningkatkan kinerja pemasaran UMKM*", jurnal riset manajemen dan bisnis, Vol. 4, No. 2, 2019*, Hlm. 279

dengan mitra eksternal, seperti pemasok atau distributor, menjadi faktor kunci yang memperkuat rantai pasok dan mengurangi risiko operasional.[36]

d) Menurut Wulandari, perkembangan suatu usaha UMKM dapat diukur melalui aspek pendapatan atau omzet sebagai indikator utama. Pendapatan UMKM yang sudah berkembang cenderung meningkat secara konsisten dari waktu ke waktu, mencerminkan kemajuan bisnis yang berkelanjutan. UMKM yang berkembang menunjukkan pertumbuhan pendapatan yang stabil dan berkelanjutan, dengan peningkatan omset tahunan yang biasanya berkisar antara 10% hingga 20%, yang menandakan kesehatan finansial yang baik dan potensi ekspansi di masa depan.[37]

b. Faktor Faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM

Menurut Santoso, pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tidak dapat dilepaskan dari berbagai faktor yang saling berkaitan dan saling memengaruhi dalam proses pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Faktor-faktor tersebut meliputi akses permodalan, kualitas sumber daya manusia, inovasi

[36] Suryana, "Karakteristik UMKM Sukses di Era Digital: Studi Kasus di Jawa Barat", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, *Vol. 22, No. 2, 2020*, hlm. 150-165.

[37] Astuti, W. A., & Wulandari, S. P, "Dampak digital teknologi dalam meningkatkan pendapatan umkm*"*. *Indonesian community service and empowerment journal, Vol. 4, No. 2, 2023.* Hlm. 384

dan teknologi, akses pasar serta jaringan bisnis, dan dukungan kebijakan pemerintah.

1) akses permodalan merupakan aspek fundamental dalam mengembangkan UMKM. Kemudahan dalam memperoleh sumber dana dari lembaga keuangan formal maupun nonformal memungkinkan pelaku usaha untuk memperluas kapasitas produksi, meningkatkan kualitas produk, serta memperkuat posisi usaha di pasar. Keterbatasan modal sering kali menjadi hambatan utama bagi UMKM untuk tumbuh, terutama karena rendahnya literasi keuangan dan minimnya jaminan aset yang dimiliki, Oleh karena itu, keberadaan skema pembiayaan mikro, kredit usaha rakyat (KUR), serta program pembiayaan dari BUMN seperti Rumah BUMN sangat berperan penting dalam mendorong pengembangan usaha.
2) kualitas sumber daya manusia (SDM) merupakan faktor penentu keberhasilan UMKM. Kemampuan manajerial, kreativitas, dan keahlian kewirausahaan berpengaruh langsung terhadap kemampuan pelaku usaha dalam mengelola bisnisnya secara efektif dan efisien. SDM yang berkualitas tidak hanya memahami aspek teknis produksi, tetapi juga mampu mengelola keuangan, strategi pemasaran, dan pengambilan keputusan bisnis

yang tepat. Program pelatihan dan pendampingan seperti yang diselenggarakan oleh Rumah BUMN menjadi sarana penting untuk meningkatkan kapasitas SDM UMKM agar lebih profesional dan kompetitif.

3) inovasi dan penerapan teknologi juga menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing UMKM. Di era digital, pelaku UMKM dituntut untuk mampu memanfaatkan teknologi dalam proses produksi, promosi, dan distribusi. Digitalisasi, seperti penggunaan platform e-commerce, media sosial, serta aplikasi keuangan digital, memungkinkan UMKM memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional. Inovasi dalam produk maupun layanan juga membantu UMKM beradaptasi dengan selera konsumen yang terus berubah.
4) akses pasar dan jaringan bisnis memiliki peranan penting dalam keberlanjutan usaha. Jaringan bisnis yang luas memberikan peluang kolaborasi, kemitraan, dan pertukaran informasi antar pelaku usaha. Selain itu, kemampuan UMKM dalam mengakses pasar baik domestik maupun internasional sangat menentukan tingkat pertumbuhan dan profitabilitas. Dalam konteks ini, dukungan BUMN, pemerintah daerah, serta platform

digital sangat membantu memperluas pangsa pasar bagi produk-produk UMKM.

5) kebijakan dan dukungan pemerintah menjadi faktor eksternal yang berpengaruh besar terhadap iklim usaha UMKM. Regulasi yang kondusif, penyediaan infrastruktur pendukung, serta program pemberdayaan seperti Rumah BUMN dan KUR merupakan bentuk intervensi positif pemerintah dalam menciptakan lingkungan usaha yang sehat. Kebijakan yang konsisten dan berpihak pada UMKM akan mempercepat proses transformasi menuju usaha yang tangguh, mandiri, dan berdaya saing global.[38]

4. Landasan Syariah.

Dalam perspektif Islam, UMKM sebagai bentuk kegiatan ekonomi yang melibatkan produksi, perdagangan, dan layanan, sangat didukung oleh syariah karena Islam mendorong umatnya untuk mencari rezeki secara halal, adil, dan bermanfaat bagi masyarakat. Landasan ini bersumber dari prinsip-prinsip utama syariah seperti keadilan (al-'adl), kejujuran (al-sidq), larangan riba (bunga), pembayaran zakat, dan pemberian sedekah, yang semuanya bertujuan untuk menciptakan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif. UMKM yang dijalankan sesuai syariah harus menghindari

[38] Santoso, D, "Pengaruh Digitalisasi terhadap Pengembangan UMKM di Indonesia", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital, Vol. 5, No. 2, 2021*, Hlm. 56.

praktik tidak halal, seperti penipuan, eksploitasi, atau transaksi yang melibatkan barang haram (misalnya, alkohol atau perjudian).

Al-Quran memberikan dasar yang kuat untuk mendukung kegiatan ekonomi seperti UMKM, dengan menekankan pentingnya perdagangan dan kerja keras yang halal. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalan Q.S Al Baqarah : 275

اَلَّذِيْنَ يَأْكُلُوْنَ الرِّبٰوا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِيْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِنَ الْمَسِّۗ ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْٓا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبٰواۘ وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰواۗ فَمَنْ جَاۤءَهٗ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهٰى فَلَهٗ مَا سَلَفَۗ وَاَمْرُهٗٓ اِلَى اللّٰهِۗ وَمَنْ عَادَ فَاُولٰۤىِٕكَ اَصْحٰبُ النَّارِۚ هُمْ فِيْهَا خٰلِدُوْنَ

Artinya *:Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya".*

Ayat ini menegaskan bahwa Allah SWT menghalalkan perdagangan (seperti kegiatan UMKM) selama dilakukan dengan cara yang benar, tetapi mengharamkan riba (bunga atau keuntungan tidak adil). Dalam konteks UMKM, ini berarti pelaku UMKM harus

fokus pada transaksi jual beli yang halal, seperti menjual produk yang berkualitas dan menghindari pinjaman berbunga. Ayat ini menjadi dasar hukum bahwa UMKM adalah kegiatan yang dibolehkan dan didorong, asal tidak melibatkan unsur haram, sehingga menciptakan ekonomi yang berkah dan adil.

Rasulullah SAW pernah bersabda:

التُّجَّارُ الصِّدْقُ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ مَعَ الْأَنْبِيَاءِ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ"

Artinya*:"Sesungguhnya pedagang yang jujur akan dibangkitkan pada hari kiamat bersama para nabi, para shiddiq (orang-orang yang sangat jujur), dan para syuhada (orang-orang yang syahid)."*

Hadits ini melengkapi ayat Al-Quran di atas dengan menekankan etika pelaksanaan perdagangan. Jika ayat Al-Quran menghalalkan jual beli, hadits ini menjelaskan bahwa UMKM harus dilakukan dengan kejujuran dan amanah (kepercayaan) untuk mendapatkan pahala besar. Dalam kegiatan UMKM, ini berarti pelaku UMKM harus menjaga integritas, seperti tidak menipu pelanggan, memberikan ukuran yang tepat, dan menghindari praktik curang. Keduanya saling berhubungan karena ayat Al-Quran memberikan dasar, sementara hadits memberikan motivasi etis (kejujuran dalam perdagangan mendatangkan ganjaran abadi). Kedua dasar diatas mengajarkan bahwa UMKM bukan hanya untuk mencari rezeki duniawi, tetapi juga untuk mencapai ridha Allah melalui praktik yang adil dan bermanfaat bagi Masyarakat.

B. Kajian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang menjadi referensi penulisan proposal dengan judul Analisis Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung Dalam Mengembangkan UMKM (Studi Kasus UMKM Kab. Sijunjung).

Tabel 1.2

Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1	Nabila Saputri dan Muhammad Eko Atmajo.[39]	Implementasi Program digitalisasi UMKM Melalui Rumah BUMN Yogyakarta	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa program digitalisasi UMKM yang diberikan oleh Rumah BUMN Yogyakart	Sama-sama mengguna kan metode penelitian kualitatif.	Perbedaan pada objek penelitian serta pada program yang diteliti.

[39] M. Eko. Atmajo Dan Nabila Saputri, "Implementasi Program digitalisasi UMKM Melalui Rumah BUMN Yogyakarta", *Jurnal Wedana Vol. 10 No. 1 April* 2024.

			a sudah terlaksana dengan baik dan sudah memenuhi teori implement asi kebijakan dengan cu kup baik.		
2	Yoka Aman Saputra dan Appin Purisky Redaputri.[40]	Pendampinga n dan Sosialisasi sertifikasi halal bagi UMKM mitra binaan Rumah BUMN Bandar Lampung.	Pendampi ngan pembuatan legalitas halal dapat membantu UMKM dalam mengatasi masalah	Sama-sama membahas tentang program yang ada di Rumah BUMN.	Perbedaan pada metode penelitian yang mana pada kajian terdahulu menggunak an metode penyuluhan

[40] Yoka Aman Saputra and Appin purisky Redaputri, 'Pendampingan Dan Sosialisasi Sertifikasi Halal Bagi Umkm Mitra Binaan Rumah Bumn Bandar Lampung', *Jurnal Sinergitas PKM & CSR*, *Vol. 7, No. 2, 2024*.

			yang dihadapi seperti kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang regulasi halal, kesulitan dalam mengakses informasi dan sumber daya yang tepat, serta keterbatasan dalam memenuhi persyaratan yang dibutuhka		secara langsung.

			n. Melalui pendampingan, UMKM dapat memperoleh bantuan dalam memahami regulasi halal, mengakses informasi dan sumber daya yang tepat.		
3	Miftah Farid dan Poniah Juliawati.[41]	Peran Rumah BUMN Bandung dalam	Rumah BUMN Bandung memainkan peran	Sama-sama mengguna kan metode	Kajian terdahulu hanya berfokus pada

[41] Miftah Farid and Poniah Juliawati, "Peran Rumah BUMN Bandung Dalam Mendukung UMKM Go Digital: Studi Kasus Program Peningkatan Kapasitas", *Economics Professional in Action (E-Profit)*, *Vol. 7, No. 1, 2025*.

		mendukung UMKM Go Digital: Studi kasus program peningkatan kapasitas	strategis dalam mendukung UMKM beradaptasi dengan digitalisasi melalui program peningkatan kapasitas. Program ini memberikan pelatihan terkait pemasaran digital, penggunaan media sosial, dan strategi	penelitian kualitatif.	program Go Digital.

			bisnis berbasis teknologi. Data menunjukkan bahwa mayoritas UMKM yang mengikuti program merasakan manfaatnya.		
4	Novia Walrahmadani, dkk.[42]	Perancangan atribut kebutuhan layanan program pembinaan Go Online	terdapat 15 atribut kebutuhan layanan program pembinaan go online	Sama-sama membahas program pembinaan Go Online Rumah	Perbedaan terdapat pada metode penelitian yang mana Kajian

[42] Novia Walrahmadani, dkk, "Perancangan atribut kebutuhan layanan program pembinaan Go Online pada Rumah BUMN Sungai Penih menggunakan integritas service, quality dan model kano", *Jurnal Akuntansi, Kewirausahaan dan Bisnis, Vol. 7, No. 2, 2022,*

		pada Rumah BUMN Sungai Penih menggunakan integritas service, quality dan model kano.	pada RB Sungai Penuh yang didapatkan dari Voice of Customer dengan menggunakan 5 dimensi yang didapatkan dari penelitian terdahulu, yaitu: curriculum, assurance, training equipment, support	BUMN untuk mengembangkan UMKM.	terdahulu menggunakan metode Integrasi Quality dan Model Kano.

			service dan empathy. Hasil pengolahan data kuesioner service quality terdapat 15 atribut kebutuhan layanan yang kinerjanya belum memenuhi harapan peserta UMKM atau masuk kedalam kategori		

			atribut lemah.		
5	Nabila Azaria Suhenda dan Ahmad Fadili.[43]	Pengaruh pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia terhadap produktivitas Rumah BUMN UMKM (survei pada UMKM binaan Karawang).	Variabel Pelatihan dan Pengembangan SDM memiliki nilai korelasi sebesar 0,884 dan menunjukkan hubungan yang sangat kuat dan bersifat positif. Pengaruh positif	Sama-sama membahas penelitian tentang yaitu Rumah BUMN	Perbedaan pada metode penelitian yang mana kajian terdahulu menggunakan metode kuantitatif.

[43] Nabila Azaria Suhenda dan Ahmad Fadili, Pengaruh pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia terhadap produktivitas Rumah BUMN UMKM (survei pada UMKM binaan Karawang), *Jurnal Meneksi(menajemen ekonomi da akuntansi),* 2025

			tersebut menunjukkan bahwa pelaksanaan Pelatihan dan Pengembangan SDM mampu mendorong peningkatan Produktivitas UMKM.		

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah cara berfikir ilmiah secara rasional, empiris, dan sistematis yang digunakan oleh peneliti suatu disiplin ilmu untuk melakukan kegiatan penelitian.[44] Dalam Metode penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan deskriptif kualitatif yaitu tentang bagaimana dampak dari program rumah BUMN Sijunjung dalam upaya mengembangkan UMKM di Sijunjung Penelitian merupakan salah satu karya dari bentuk pemahaman suatu ilmu tertentu. Sedangkan metodologi penelitian adalah cara berpikir ilmiah secara rasional. empiris, dan sistematis yang digunakan oleh peneliti suatu disiplin ilmu untuk melakukan kegiatan penelitian.

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan beberapa temuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantitatif (pengukuran). penelitian kualitatif dapat digunakan untuk kegiatan penelitian tentang kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi organisasi, aktivitas sosial, dan ekonomi. Hasil

[44] Fira Husaini, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif,(*Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020, hlm 5

kegiatan penelitian kualitatif dapat berupa uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan, dan atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan atau organisasi tertentu dalam suatu keadaan, konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang menyeluruh.[45]

2. Lokasi dan Waktu

Penelitian ini dilakukan di Rumah BUMN Sijunjung yang beralamat di jl. Jend. Sudirman no 18 Muaro Sijunjung, Kabupaten Sijunjung. Waktu penelitian dimulai pada bulan Agustus 2025 sampai selesai penelitian ini.

3. Informan penelitian

Informan dalam penelitian adalah orang yang menjadi pusat perhatian penelitian dan dapat memberikan data yang dibutuhkan. Dalam penelitian ini terdapat 2 pembagian informan yaitu informan kunci dan informan pembantu. Yang menjadi informan kunci adalah 10 orang pelaku UMKM di Sijunjung dan informan pembantu adalah 1 orang Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung

4. Jenis Sumber Data

Ada dua macam data peneliti ambil dalam penulisan yaitu data primer dan data sekunder. Adapun sumber data tersebut sebagai berikut:

[45] Fira Husaini, *ibid,* hlm. 6

a. Data Primer

Data primer yang dikumpulkan dari penelitian ini adalah data primer yang dikumpulkan melaui wawancara dengan pihak Fasilitator rumah BUMN Sijunjung mengenai program apa saja yang ada di Rumah BUMN Sijunjung dan juga kepada pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung seperti owner usaha Fataya Ecoprint, Ceta Bacorak Stasiun, Rumah Asoka, Tenun Unggan Lansek Manih, Kelompok Asosiasi Lebah Madu Sijunjung (Almas), Korobtor Kopi (Komunitas kopi robusta lubuk tarok) dan Mia Bakery serta juga owner usaha Dapur Fahira, Dapur kuliner Nirlinda, Mia BM, Dapur Mia, Oye rengginang ubi dan UMKM lainnya. untuk mengetahui bagaimana perubahan yang dirasakan oleh UMKM binaan Runah BUMN Sijunjung setelah mengikuti program yang telah disediakan oleh Rumah BUMN Sijunjung. Serta data data lainnya yang dirasa perlu untuk penelitian ini nantinya.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan struktur data historis mengenai variable yang telah dikumpulkan sebelumnya oleh pihak lain. Sumber data sekunder bisa diperoleh dari berbagai internet website, perpustakaan umum dan sumber lain yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti. Sedangkan sumber data sekunder dalam penelitian ini

diperoleh dari jurnal, buku, hasil penelitian sebelumnya yang dapat membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

Data Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah :

a. Observasi

Dalam observasi secara langsung ini, peneliti melakukan pengamatan penuh terhadap program program yang diselenggarakan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam upaya untuk mengembangkan UMKM di Sijunjung. Serta mengamati sejauh mana dampak dari program tersebut dalam membantu mengembangkan UMKM di Sijunjung.

b. Wawancara

Dalam hal ini peneliti menggunakan wawancara terstruktur yaitu seseorang pewawancara menentukan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada orang yang diwawancara untuk mencari jawaban atas pertanyaan yang di ajukan. Metode ini dilakukan dengan cara melakukan wawancara langsung melakukan wawancara dengan pelaku UMKM di Sijunjung untuk mengetahui bagaimana dampak dari Program Rumah BUMN Sijunjung terhadap perkembangan UMKM tersebut, kemudian beberapa hal yang perlu ditanyakan untuk kepentingan penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi, dari asal kata dokumen yang artinya barang barang yang tertulis. Dalam pelaksanaan metode dokumentasi, melalui metode dokumentasi peneliti gunakan untuk memberikan data berupa foto bukti mengenai objek peneliti.

6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan. Analisis data menurut Bogdan dalam Sugiyono yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematik data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain." Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh.[46]

Menurut Miles & Huberman (1992: 16) analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi. Mengenai ketiga alur tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:[47]

[46] Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif,(* Bandung; Alfabeta, 2009), Hlm. 2

[47] Milles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif,* (Jakarta ;Universitas Indonesia Press, 1992), Hlm. 16

a. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung terus-menerus selama proyek yang berorientasi penelitian kualitatif berlangsung. Antisipasi akan adanya reduksi data sudah tampak waktu penelitiannya memutuskan (seringkal tanpa disadari sepenuhnya) kerangka konseptual wilayah penelitian, permasalahan penelitian, dan pendekatan pengumpulan data mana yang dipilihnya. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadilan tahapan reduksi selanjutnya (membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus- gugus, membuat partisi, membuat memo). Reduksi data/transformasi ini berlanjut terus sesudah penelian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun.

Reduksi data merupakan bagian dari analisis. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan finalnya dapat ditarik dan diverifikasi. Dengan reduksi data peneliti tidak perlu mengartikannya

sebagai kuantifikasi. Data kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara, yakni: melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkannya dalam satu pola yang lebih luas, dan sebagainya.Kadangkala dapat juga mengubah data ke dalam angka-angka atau peringkat- peringkat, tetapi tindakan ini tidak selalu bijaksana..

b. Penyajian Data

Miles & Huberman membatasi suatu penyajian sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Mereka meyakini bahwa penyajian-penyajian yang lebih baik merupakan suatu cara yang utama bagi analisis kualitatif yang valid, yang meliputi: berbagai jenis matrik, grafik, jaringan dan bagan. Semuanya dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih. Dengan demikian seorang penganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi, dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar ataukah terus melangkah melakukan analisis yang menurut saran yang dikisahkan oleh penyajian sebagai sesuatu yang mungkin berguna.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan menurut Miles & Huberman hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh.

Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin sesingkat pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran penganalisis (peneliti) selama ia menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, atau mungkin menjadi begitu seksama dan menghabiskan tenaga dengan peninjauan kembali serta tukar pikiran di antara teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif atau juga upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. Singkatnya, makna-makna yang muncul dari data yang lain harus diuji kebenarannya, kekokohannya, dan kecocokannya, yakni yang merupakan validitasnya. Kesimpulan akhir tidak hanya terjadi pada waktu proses pengumpulan data saja, akan tetapi perlu diverifikasi agar benar-benar dapat dipertanggung jawabkan.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Rumah BUMN

Jumlah pelaku UKM di Indonesia telah mencapai 57 juta, dimana sebagian besar merupakan para pelaku usaha mikro. kal ini menunjukkan potensi UKM sebagai salah satu penggerak ekonomi Indonesia untuk meningkatkan kemakmuran negeri. BUMN sebagai agent of development telah mengembangkan beberapa insiatif untuk meningkatkan kualitas UKM di Indonesia, salah satunya dengan mendirikan Rumah BUMN. (Rumah-BUMN-id)

Rumah BUMN adalah sebuah inisiatif dari Kementerian BUMN untuk membantu pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. Rumah BUMN berfungsi sebagai pusat data dan informasi, edukasi, pengembangan, dan digitalisasi UMKM. Rumah BUMN bertujuan untuk memperkuat peran BUMN sebagai agent of development dan memperdayakan ekonomi kerakyatan. Rumah BUMN menyediakan berbagai fasilitas dan layanan bagi UMKM, seperti akses permodalan, bimbingan kualitas produk, packaging, branding, pendanaan, dan pemasaran online. Rumah BUMN juga menyelenggarakan berbagai kegiatan, seperti pelatihan, workshop, seminar, dan pitching untuk meningkatkan kompetensi dan kapabilitas UMKM. (Sumber: UMKM GrowUp)

Rumah BUMN terus berupaya untuk mengembangkan dan memberdayakan UMKM sebagai pilar utama perekonomian nasional. Sesuai program strategis Rumah BUMN (1) Membantu pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia melalui fasilitas dan layanan yang berfokus pada tiga aspek, yaitu Go Modern, Go Digital, dan Go Online; (2) Membawa pelaku UMKM ke dalam ekosistem ekonomi digital yang akan memberikan ruang yang lebih leluasa kepada pelaku UMKM untuk naik kelas; (3) Menjadi rumah bersama untuk berkumpul, belajar, dan membina para pelaku UMKM menjadi UMKM Indonesia yang berkualitas; (4) Menjadi wahana sinergi antar BUMN di setiap kota atau kabupaten; (5) Menambah kebermanfaatan secara sosial dan lingkungan bagi masyarakat sekitar melalui tanggung jawab sosial BUMN; (6) Merangkul generasi milenial yang memiliki semangat berkembang dan berwirausaha tinggi dengan memberikan ruang untuk berkumpul dan berdiskusi semacam co-working space. (Sumber: UMKM GrowUp)

Program ini lahir sebagai respons terhadap kebutuhan UMKM akan pendampingan dalam aspek manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, dan digitalisasi. Banyak UMKM yang mengalami kendala dalam mengakses pasar, teknologi, dan modal, sehingga BUMN berperan sebagai fasilitator dan akselerator pertumbuhan mereka, Rumah BUMN di bentuk pada tahun 2017 dan jumlah Rumah BUMN

mulai meningkat pada awal tahun 2019. Sampai pada saat ini sudah tercatat ada 251 Rumah BUMN yang sudah berdiri di indonesia.[48]

Rumah BUMN merupakan wadah bagi para pelaku UMKM untuk berkembang, namun rumah bumn tidak hanya menjadi wadah bagi pelaku UMKM, rumah BUMN juga merupakan basecamp bagi anak anak muda atau basecamp milenial untuk menambah wawasan dan pertukar pikiran tentang sebuah usaha atau sebuah peluang untuk menjalankan suatu usaha, Rumah BUMN juga berperan sebagai tempat berkumpul komunitas umkm untuk belajar, berkembang dan saling bertukar pikiran serta menambah relasi dengan komunitas umkm lainnya.

Di Indonesia Rumah BUMN merupakan kolaborasi antara Kementrian BUMN dengan Instansi lainnya seperti dengan Bank Mandiri, Bank BRI, Telkom Indonesia, Pertamina, PLN. (Rumah-BUMN-id)

a. Rumah BUMN yang dikelola oleh Telkom terdiri dari 48 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 400.000 UMKM. Adapun Rumah BUMN yang dikelola oleh bank mandiri diantaranya :
    1) Rumah BUMN Sijunjung
    2) Rumah BUMN Sabang
    3) Rumah BUMN Labuan Bajo

[48] Nur Ain Aziza and Fitriani Fitriani, "PERAN RUMAH BUMN DALAM PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM 3 GO (GO MODERN, GO DIGITAL, GO ONLINE) DI KOTA PAREPARE", *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, Vol. 6.No. 1, 2025*, Hlm. 199.

4) Rumah BUMN Wakatobi
5) Rumah BUMN Gunung Sitoli
6) Rumah BUMN Natuna
7) Rumah BUMN Simalungun

b. Rumah BUMN yang dikelola oleh Bank Mandiri terdiri dari 22 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 13.500 UMKM. Adapun Rumah BUMN yang dikelola oleh bank mandiri diantaranya:
   1) Rumah BUMN Cilegon
   2) Rumah BUMN Bogor
   3) Rumah BUMN Semarang

c. Rumah BUMN yang dikelola oleh Bank BRI terdiri dar 54 Rumah BUMN yang dimulai dari tahun 2017 dan telah membina lebih dari 457.000 UMKM. Adapun Rumah BUMN yang dikelola oleh bank BRI diantaranya:
   1) Rumah BUMN Bandung
   2) Rumah BUMN Jakarta
   3) Rumah BUMN Surabaya

Selain dari data diatas, juga terdapat Rumah BUMN yang dikelola oleh instansi lainya seperti BNI, Bukit Asam, PLN dan Pertamina. (Rumah-BUMN-id)

2. Sejarah Rumah BUMN Sijunjung

Salah satu Rumah BUMN yang masih beroperasi sampai saat ini adalah Rumah BUMN Sijunjung. Rumah BUMN Sijunjung berdiri

sejak tahun 2018 yang beralamat di jl. Jend. Sudirman no 18 Muaro Sijunjung. Rumah BUMN Sijunjung di kelola oleh kementrian BUMN yang berkolaborasi dengan PT Telkom Indonesia. Fungsi dan tujuan dari Rumah BUMN Sijunjung adalah sebagai pusat pembinaan dan edukasi dengan mengadakan banyak pelatihan, workshop. Tercatat sampai saat sekarang ini Rumah BUMN Sijunjung telah mengadakan 112 kali pelatihan dan pembinaan UMKM binaannya.[49]

Rumah BUMN Sijunjung juga mendorong pelaku UMKM dalam pemasaran digital, membantu pelaku UMKM dalam memperluas akses pasar, mendorong pelaku UMKM untuk melakukan inovasi produk dan layanan, membantu pelaku UMKM untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan melalui pelatihan yang diadakan serta mendorong pelaku UMKM untuk meningkatkan pendapatannya. Rumah BUMN Sijunjung juga menyediakan ruang bersama bagi pelaku UMKM, generasi milenial, dan komunitas untuk berkumpul dan berdiskusi.[50]

Setelah kurang lebih 7 tahun beroperasi, Rumah BUMN Sijunjung memiliki 860 UMKM binaan yang terbagi menjadi beberapa kategori industri, antara lain yaitu industri makanan, fashion, kerajinan dan industri lainnya seperti pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan. Rumah BUMN Sijunjung memiliki beberpa UMKM

[49] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 23 September 2025.

[50] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

unggulan antara lain yaitu Fataya Ecoprint yang memproduksi berbagai macam busana yang dihiasi dengan motif dedaunan yang direbus, Ceta Bacorak Stasiun Kreasi yang memproduksi berbagai macam busana batik, Rumah Asoka yang memproduksi berbagai macam makanan seperti kue kering dan kue basah serta berbagai macam makanan lainnya, Tenun Unggan Lansek Manih yang memproduksi hasil hasil tenun nan indah, Madu dan Kelompok Asosiasi Lebah Madu Sijunjung (Almas) yang memproduksi madu hasil dari lebah hutan, Korobtor Kopi (Komunitas kopi robusta lubuk tarok) yang memproduksi kopi robusta yang siap untuk di seduh. (Sumber: Panel.Rumah-bumn.id/rkb).

Rumah BUMN Sijunjung hadir untuk memfasilitasi pelaku umkm untuk terus beroperasi dan terus berkambang. Rumah BUMN Sijunjung menjadi wadah bagi pelaku UMKM untuk berbagai aspek yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM tersebut. Rumah BUMN menyediakan fasilitas pelatihan bagi pelaku UMKM untuk menambah ilmu serta wawasan yang diperlukan seperti pelatihan tentang legalitas usaha, pelatihan tentang UMKM *go modern,go online, go digital dan go global* serta berbagai pelatihan yang dibutuhkan oleh UMKM untuk terus berkembang. Selain menyediakan fasilitas pelatihan, Rumah BUMN sijunjung juga membantu pembuatan legalitas usaha pelaku UMKM seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) dan juga label halal. Rumah BUMN Sijunjung juga membantu pembuatan label dan kemasan agar produk pelaku UMKM lebih menarik dan dapat bersaing serta lebih menarik untuk melakukan

promosi secara online. Rumah BUMN Sijunjung juga menyediakan layanan untuk membantu umkm dalam pembuatan foto katalog produk dan juga video produk yang berguna untuk promosi secara online agar lebih menarik dan diharapkan dapat menarik perhatian konsumen.[51]

3. Visi dan Misi Rumah BUMN Sijunjung

a. Visi Rumah BUMN Sijunjung

Menjadi pusat pengembangan UMKM yang inovatif dan berdaya saing tinggi melalui pemberdayaan digital dan kolaborasi berkelanjutan.

b. Misi Rumah BUMN Sijunjung

1) Meningkatkan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan dan mentoring yang berkelanjutan.
2) Mendorong digitalisasi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar.
3) Memfasilitasi kolaborasi antara UMKM dengan stakeholder terkait, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas lokal.

Secara garis besarnya, visi dan misi Rumah BUMN adalah untuk mendampingi dan mendorong para pelaku UMKM dalam menjawab tantangan utama pengembangan usaha UMKM dalam hal peningkatan kompetensi, Peningkatan akses pemasaran dan kemudahan akses

[51] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

permodalan. Dalam mendorong agar pelaku umkm dapat melewati tantangan utama dalam mengembangkan usahanya.

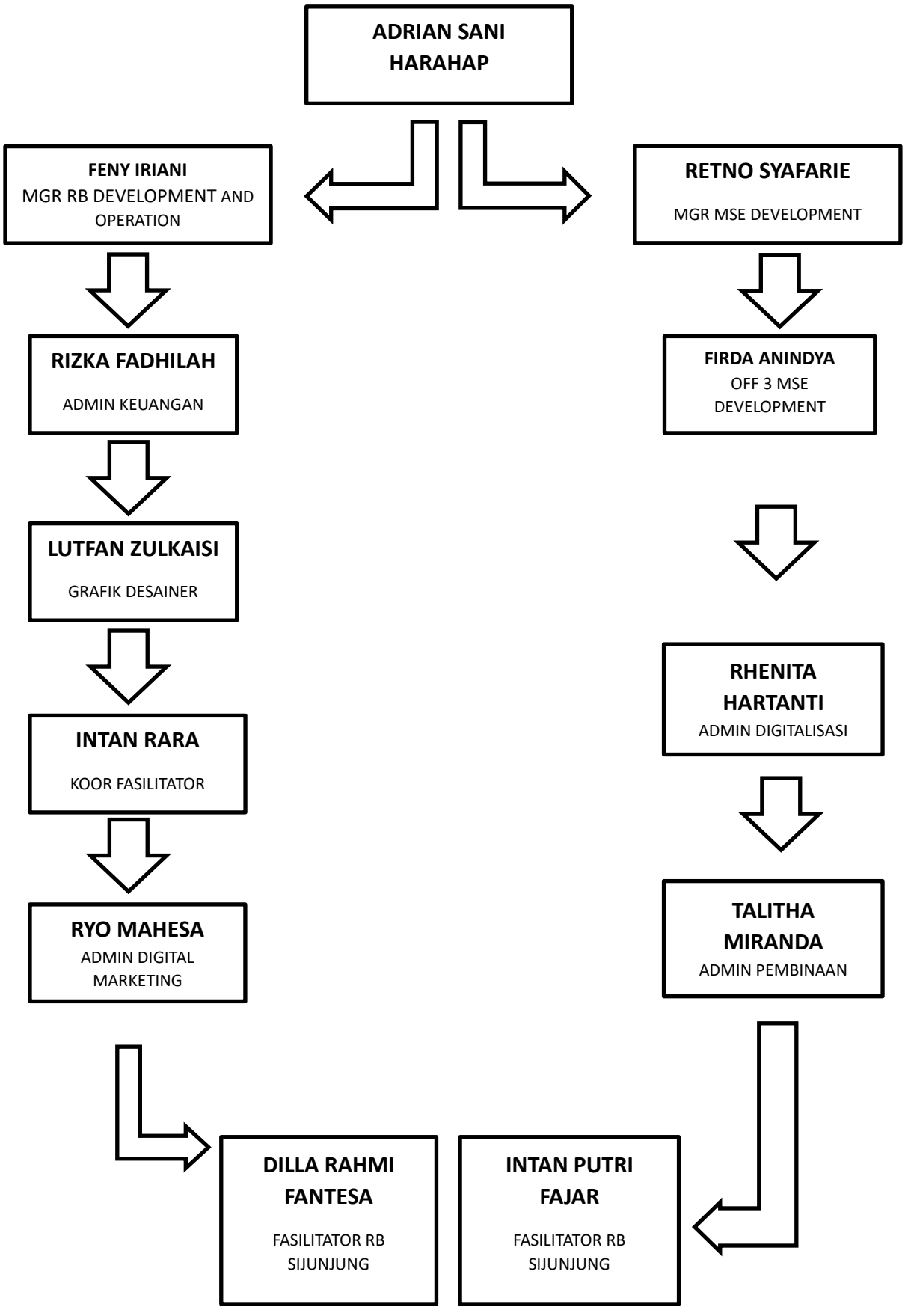
4. Deskriptif Informan

Informan penelitian ini terbagi menjadi 2 macam informan yang terdiri dari 11 orang dengan rincin 1 orang informan pembantu yang diambil dari fasilitator Rumah BUMN Sijunjung yaitu Ibu Dilla Rahmi Fantesa. Informan selanjutnya yaitu 10 orang informan kunci yaitu pelaku UMKM Binaan Rumah BUMN Sijunjung dengan rincian sebagai berikut :

a. Jufri caniago (46 tahun), pemilik usaha Fataya ecoprint yang bergerak pada kategori produksi fashion yang menghasilkan baju dengan berbagai macam motif dari dedauanan.
b. Prima Zuandra (29 tahun), pemilik usaha pondokopi yang bergerak pada kategori produksi perkebunan kopi yang menghasilkan bubuk kopi dan juga memiliki outlet tempat penjualan bubuk kopi serta kopi siap saji.
c. Andriawan (29 tahun), pemilik usaha Woodzone yang bergerak pada kategori produksi kerajinan kayu yang menghasilkan kerajinan dari pengolahan kayu menjadi aksesoris dan hiasan rumah.
d. Mulhazir (46 tahun), pemilik usaha Koroptor kopi yang bergerak pada kategori produksi perkebunan kopi yang menghasilkan bubuk kopi.

e. Syafna Safitri (22 tahun), pemilik usaha Achan Sparkle yang menjual produk berupa aksesoris aksesoris.
f. Unema Lia Sari (26 tahun) Pemilik usaha Cake by Aliya yang bergerak pada kategori produksi makanan dengan menghasilkan berbagai macam produk kue kering.
g. Farida (58 tahun), Pemilik usaha Healty Nuts anduang yang bergerak pada kategori produksi makanan yang menghasilkan produk kacang tujin anduang.
h. Gustini, (63 tahun), pemilik Usaha Ceta Bacorak Stasiun Kreasi yang bergerak pada kategori produksi fashion yang menghasilkan kain, baju, mukenah dengan motif batik.
i. Nurhayati, (41 tahun) Pemilik usaha Dafa Kuliner yang bergerak pada kategori produksi makanan yang menghasilkan produk kacang tujin dan juga olahan Cukbikan (makanan dari daun singkong yang dicampur dengan ikan dan dibentuk menjadi seperti daging dendeng).
j. Sumiati Eka Putri (54 tahun) pemilik usaha Kuliner Bude Mia yang bergerak pada kategori produksi makanan yang menghasilkan berbagai olahan seperti kerupuk talas, kacang tujin serta keripik dendeng dari daun talas.

5. Struktur MSE Incubation Rumah BUMN



B. Hasil Pembahasan

1. Program-program yang diterapkan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam mengembangkan UMKM di kab. Sijunjung.

Untuk membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya, Rumah BUMN Sijunjung memiliki 5 program yang diterapkan untuk membantu perkembangan UMKM di kabupaten Sijunjung. Adapun Program tersebut adalah sebagai berikut:

a. Pengembangan Usaha

Program pertama dari Rumah BUMN Sijunjung adalah program pengembangan usaha. Program ini meliputi banyak kegiatan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu perkembangan usaha pelaku UMKM di Kabupaten Sijunjung. Adapun kegiatan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu perkembangan usaha Pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung antara lain yaitu pelatihan. Tercatat dari awal berdiri pada tahun 2018 hingga sekarang, Rumah BUMN Sijunjung telah melaksanakan 112 kali pelatihan yang berguna untuk membantu pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung untuk terus berkembang, membantu pelaku UMKM dalam memperluas akses pasar, membantu pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki baik dari segi keterampilan maupun dari segi pengetahuan tentang usaha, mendorong pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung untuk terus melakukan inovasi terhadap produk dan layanan agar tidak

ketinggalan oleh zaman serta membantu UMKM untuk meningkatkan profitabilitas dalam menjalankan usahanya.[52]

Rumah BUMN Sijunjung juga membantu pelaku UMKM dalam pembuatan izin berusaha agar usaha yang dimiliki oleh pelaku UMKM mempunyai kekebalan terhadap hukum secara resmi karena telah memenuhi perizinan dalam berusaha seperti dengan membantu pelaku UMKM dalam pembuatan Nomor Izin Berusaha (NIB), Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT), Pengurusan Sertifikat Halal serta Pegurusan BPOM. Rumah BUMN Sijunjung juga membantu pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung dalam pembuatan label serta kemasan yang lebih menarik untuk membantu meningkatkan minat konsumen terhadap produk yang diproduksi oleh pelaku UMKN di kabupaten Sijunjung. Rumah BUMN Sijunjung juga membantu pelaku UMKM untuk pembuatan foto katalog produk serta membantu dalam pembuatan video promosi untuk produk pelaku UMKM agar lebih menarik untuk dipromosikan melalui media sosial dan diharapkan mampu menarik perhatian dari calon konsumen.

Kegiatan yang dilakukan di Rumah BUMN bertujuan untuk menjadikan UMKM di kabupaten Sijunjung untuk terus berkembang dan mengalami peningkatan dari UMKM yang awalnya *Go modern*, Kemudian meningkat menjadi UMKM *Go digital* dan kemudian terus meningkat menjadi UMKM *Go online* serta menjadi *UMKM Go global.*

[52] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

1) *Go modern*

UMKM mencapai tingkat *go modern* apabila pelaku UMKM telah melengkapi semua legalitas usahanya seperti NIB, P-IRT dan Halal untuk setiap produknya serta bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung agar dapat mengikuti semua kegiatan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung serta dapat berkumpul, berkolaborasi serta berbagi informasi pengetahuan tentang bisnis ataupu usaha bersama pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Siunjung yang lain.

2) *Go digital*

UMKM mencapai tingkat *go digital* apabila pelaku UMKM telah dapat memanfaatkan perkembangan digitalisasi seperti media sosial dalam kegiatan promosi produknya baik menggunakan aplikasi seperti Tiktok, Instagram, whatsapp maupun aplikasi media sosial lainya.

3) *Go online*

UMKM mencapai tingkat go *online* apabila pelaku UMKM telah memanfaatkan *E-commerce* atau *marketplace* dalam melakukan penjualan produknya seperti menggunakan aplikasi Tiktok shop, Shoope, Lazada, TokoPedia, dan aplikasi *E-commerce* lainnya.

4) *Go global*

UMKM mencapai tingkat *go global* apabila pelaku UMKM telah siap dan sanggup untuk melaksankan kegiatan *export* baik keluar pulau maupun keluar negara.

b. Basecamp Milenial

Rumah BUMN Sijunjung juga berperan sebagai tempat berkumpul bagi generasi milenial untuk berdiskusi tentang suatu usaha. Yang bertujuan untuk menumbuhkan minat generasi muda untuk mempunyai suatu usaha. Karena generasi muda lebih memahami bagaimana perkembangan digital di zaman sekarang dan diharapkan mampu memanfaatkan perkembangan digital tersebut untuk lebih mampu serta mempermudah mereka dalam mengembangkan usahanya.

c. Coworking Space

Rumah BUMN Sijunjung juga memiliki peran sebagai tempat untuk berkumpulnya komunitas komunitas usaha yang ada di kabupaten Sijunjung yang bertujuan untuk saling berbagi pemahaman, ilmu pengetahuan maupun saling memotivasi satu sama lainnya agar terus berkembang. Seperti kolaborasi yang dilakukan oleh Rumah BUMN Sijunjung bersama organisasi Sijunjung Mudah Berkarya (SMB), kolaborasi bersama Asosiasi Lebah Madu Sijunjung (Almas) dan juga kolaborasi antara Rumah BUMN Sijunjung bersama Asosiasi penggiat Kopi Sijunjung (pangopi). Tujuan dari program *coworking space* adalah untuk Menyediakan fasilitas kerja terjangkau (seperti ruang kerja, internet cepat, dan acara networking) untuk membantu UMKM dan

startup berkembang serta dapat melakukan kerja sama antara Rumah BUMN Sijunjung BUMN dengan startup dan UMKM, sehingga dapat saling menguntungkan.

d. Informasi Tanggap Bencana

Selain dari 3 program diatas, Rumah BUMN Sijunjung juga berperan sebagai media koordinasi dengan satgas bencana setempat guna untuk membantu masyarakat ketika terjadinya suata peristiwa atau suatu bencana. Program ini biasanya dilakukan apabila terjadi sebuah musibah di sekitar area Rumah BUMN berdiri. Sebagai contoh ketika terjadi musibah kebakaran di daerah Sijunjung pada tahun 2023. Rumah BUMN Sijunjung bersama PT Telkom sebagai badan yang menaungi Rumah BUMN Sijunjung ikut turun untuk membantu korban kebakaran tersebut dan program ini juga diterapkan kembali ketika terjadi musibah longsor, banjir dan galodo di daerah Padang dan Palembanyan.

e. Penyaluran Program Kemitraan atau Bina Lingkungan dan Kredit Usaha Rakyat

Rumah BUMN Sijunjung berperan sebagai pusat informasi Prokram Kemitraan atau Bina Lingkungan dan Kredit Usaha Rakyat bagi pelaku umkm yang kekurangan modal dan membutuhkan modal tambahan untuk mengembangkan usahanya.[53]

[53] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

2. Dampak yang dirasakan oleh pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung setalah bergabung menjadi UMKM Binaan Rumah BUMN Sijunjung.

Rumah BUMN Sijunjung merupakan wadah bagi pelaku UMKM yang ada di kabupaten sijunjung. Program program yang diterapkan oleh Rumah BUMN Sijunjung bertujuan untuk untuk membantu pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung untuk terus berkembang dengan membantu pelaku UMKM mengatasi permasalahan yang mereka alami. Rumah BUMN Sijunjung juga membantu pelaku UMKM dalam memperluas akses pasar agar dapat meningkatkan penjualan mereka, kemudian juga membantu pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki baik dari segi keterampilan maupun dari segi pengetahuan tentang usaha dan pengetahuan tentang teknologi digitalisasi, Rumah BUMN Sijunjung mendorong pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung untuk terus melakukan inovasi terhadap produk dan layanan agar tidak ketinggalan oleh zaman serta dengan adanya program program dari Rumah BUMN Sijunjung tersebut juga diharapkan mampu untuk membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan profitabilitas dalam menjalankan usahanya.[54]

Tujuan Rumah BUMN ini sejalan dengan beberapa teori yang disampaikan oleh para ahli mengenai ciri ciri yang dimiliki oleh UMKM yang berkembang. yaitu seperti pendapat dari Knight yang dikutip dari Rahayu Lestari yang mengatakan bahwa ciri ciri UMKM yang berkembang adalah dengan memiliki akses pasar yang luas. Pendapat dari Nikensari

[54] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

yang mengatakan bahwa ciri ciri UMKM yanag berkembang ditandai dengan kemampuan untuk melakukan inovasi pada produk dan layanan. Pendapat dari Suryana yang mengatakan bahwa ciri ciri UMKM yang berkambang ditandai dengan kemampuan dalam mengelola sumber daya manusia yang dimiliki baik dari segi pengetahuan maupun keterampilan dan selanjutnya yaitu adalah pendapat dari wulandari yang mengatakan bahwa ciri ciri UMKM yang berkembang adalah UMKM yang memiliki omzet atau pengahasilan yang terus meningkat dari waktu ke waktu.

Adapun beberapa dampak serta perubahan yang dirasakan oleh pelaku UMKM di kabupaten Sijunjung sebelum dan setelah bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung yaitu dampak program Rumah BUMN Sijunjung terhadap perkembangan akses pasar pelaku UMKM, dampak program Rumah BUMN Sijunjung terhadap perkembangan kompetensi sumber daya manusia, dampak program Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu pelaku UMKM melakukan inovasi produk dan layanan, dampak program Rumah BUMN Sijunjung terhadap peningkatan pendapatan usaha pelaku UMKM.

a. Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu perkembangan akses pasar bagi pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung.

Akses pasar merupakan kemampuan UMKM dalam menjangkau, mempertahankan, dan memperluas pasar bagi produk atau jasa yang dihasilkan. Akses pasar yang baik memungkinkan pelaku usaha memperoleh informasi pasar, memperluas jaringan distribusi, serta

meningkatkan volume penjualan. Teori Resource-Based View (RBV) menyatakan bahwa kemampuan mengakses pasar merupakan sumber daya strategis yang dapat menciptakan keunggulan bersaing apabila dikelola secara efektif.[55]

Salah satu ciri ciri UMKM yang berkembang dapat dilihat dari segi pasar yang mereka miliki. UMKM yang berkembang memiliki akses pasar yang luas. Hal ini sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Knight, yang dikutip dari Rahayu Lestari, menyebutkan bahwa UMKM yang berkembang akan menunjukkan ciri akses pasar yang luas, di mana usaha tersebut tidak terbatas pada pasar lokal saja, pemasaran merupakan taktik yang dapat digunakan oleh sektor usaha dalam mengembangkan kapasitas usahanya untuk menghadapi globalisasi. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa strategi pemasaran dapat berimplikasi positif baik pada pengembangan usaha, maupun kinerja pemasaran secara keseluruhan.[56]

Hal ini sejalan dengan tujuan program dari Rumah BUMN,alah satu tujuan dari Program Rumah BUMN Sijunjung adalah untuk membantu pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung untuk memperluas jangkauan pasarnya agar tidak terbatas di satu daerah saja. Rumah BUMN Sijunjung memberikan pelatihan pelatihan yang dapat memberikan pengetahuan baru kepada pelaku UMKM binaan agar dapat memanfaatkan perkembangan digital untuk melakukan promosi

[55] Tambunan, T. *UMKM di Indonesia*.(Bogor: Ghalia Indonesia, 2009)

[56] Elwisam dan Rahayu Lestari, "penerapan strategi pemasaran, inovasi produk kreatif dan orientasi pasar untuk meningkatkan kinerja pemasaran UMKM*", jurnal riset manajemen dan bisnis, Vol. 4, No. 2, 2019*, Hlm. 279

bahkan penjualan melalui aplikasi digital yang ada. Rumah BUMN Sijunjung juga menyediakan tempat pameran bagi pelaku UMKM binaan Rumah BUMN agar produk mereka lebih dikenal oleh masyarakat banyak.[57]

Sebelum bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung pelaku UMKM di kab Sijunjung dihadapkan pada beberapa permasalahan yang mereka hadapi dalam memperluas akses pasar mereka. Permasalahan tersebut menjadi faktor hambatan bagi mereka dalam mencapai akses pasar yang lebih luas untuk mengembangkan usaha mereka. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama bapak Jufri dan bapak Prima zuandra menyatakan "Sebelum bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung, Penjualan yang saya lakukan biasanya melalui promosi dari mulut ke mulut saja karena masih minimnya pengetahuan tentang bagaimana caranya melakukan penjualan secara lebih luas".[58]

Selain permasalahan strategi promosi yang masih tradiosional. Pelaku UMKM di kab Sijunjung juga belum memahami bagaimana cara menjalankan dan mengembangkan usaha mereka diawal usaha mereka berdiri. Ibu Farida menyatakan bahwa "Sebelum bergabung di rumah BUMN Sijunjung saya mengalami kesulitan dalam memasarkan

[57] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

[58] Jufri Caniago dan prima Zuandra(Pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 7 Januari 2026.

produk saya karena sedikitnya ilmu pengetahuan tentang cara berbisnis yang benar dengan menerapkan sistem manajemen yang baik".[59]

Selanjutnya Ibu Nurhayati menyatakan bahwa "Usaha saya yang hanya ditawarkan kepada masyarakat tempat saya tinggal disebabkan karena kurangnya pemahaman saya terhadap teknologi zaman sekarang kini telah semakin berkembang menjadi usaha yang lebih dari sebelumnya".[60]

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, teridentifikasi 3 permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di kab Sijunjung dalam memperluas jangkauan pasar usaha mereka yaitu strategi pemasaran yang dilakukan masih tradisional atau promosi yang dilakukan disekitar tempat tinggal mereka. Permasalahan selanjutnya yaitu kurangnya pemahaman mereka tentang bagaimana menjalankan usaha yang baik serta menerapkan sistem manajemen yang baik. Kurangnya pemahaman tentang perkembangan teknologi pada zaman sekarang juga menjadi salah satu permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di kab Sijunjung.

Rumah BUMN Sijunjung hadir untuk membantu pelaku UMKM di kab Sijunjung untuk mengatasi permasalahan permasalahan yang mereka hadapi. Melalui program program yang ada di Rumah BUMN Sijunjung, setiap UMKM yang bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung diberikan fasilitas seperti pelatihan,

[59] Farida, (Pemilik Usaha healty Nuts Anduang), Wawancara Pribadi, 11 Januari 2026.
[60] Nurhayati, (Pemilik Usaha Dafa Kuliner), Wawancara Pribadi, 6 Januari 2026

pameran dan fasilitas lainnya yang dapat memberikan manfaat kepada pelaku UMKM untuk terus mengembangkan usahanya. Dengan adanya program dari Rumah BUMN Sijunjung tersebut diharapkan dapat membantu pelaku UMKM di kab Sijunjung untuk mengatasi permasalahan yang mereka hadapi.

Pelaku UMKM di kab Sijunjung yang telah bergabung dan mengikuti program dari Rumah BUMN Sijunjung mengalami perubahan yang cukup signifikan dari segi akses pasar yang mereka miliki. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama bapak Jufri dan bapak Prima zuandra yang menyatakan bahwa "Setelah saya bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung alhamdulillah terjadi perkembangan yang lebih dari sebelumnya. Rumah BUMN Sijunjung membantu saya dengan memberikan pelatihan pelatihan yang sangat membantu saya dalam memperluas akses pasar usaha saya, yang awalnya promosi hanya dilakukan dari mulut ke mulut, sekarang sudah mempunyai toko online dan kegiatan promosi sudah memanfaatkan perkembangan digital melalui instagram, whatsapp, tiktiok dan sosial media laiinya. Rumah BUMN Sijunjung juga menyediakan tempat saya untuk mengikuti kegiatan pameran sebagai bentuk media promosi dan satu langkah maju untuk memperluas area pasar dari produk saya".[61]

[61] Jufri Caniago dan prima Zuandra(Pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama bapak Mulhazir sebagai pemilik usaha Koroptor kopi menyatakan bahwa "setelah bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung saya mulai mengikuti pelatihan dan pembinaan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung pengetahuan saya semakin bertambah. Rumah BUMN Sijunjung memberikan fasilitas kepada saya untuk mengikuti pameran agar produk saya semakin banyak dikenali oleh masyarakat".[62]

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan sejumlah pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung dapat peneliti simpulkan bahwa program yang diterapkan oleh Rumah BUMN Sijunjung sangat membantu perkembangan usaha pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung dalam memperluas akses pasar usaha mereka. Melalui program pelatihan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung membantu pelaku UMKM binaanya untuk mengatasi permasalahan yang mereka hadapi. Mengadakan pelatihan bagaimana menerapkan sistem manajemen yang baik untuk membantu pelaku UMKM untuk menambah pengetahuan merekan terkait bagaimana cara mengelola dan menjalankan sistem manajemen yang baik dalam menjalankan usaha mereka.

Melalui program pelatihan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung tentang bagaimana cara memanfaatkan teknologi digitital dapat membantu pelaku UMKM dalam menambah wawasan dan

[62] Mulhazir, (Pemilik Usaha Koroptor Kopi), Wawancara Pribadi, 7 Januari 2026.

pengetahuan mereka terkait bagaimana cara memanfaatkan teknologi digital sebagai media promosi dan penjualan. Dengan pengetahuan yang telah diberikan oleh Rumah BUMN Sijunjung melalui program pelatihan, Pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung harus menerapkan ilmu tersebut untuk mengembang usaha mereka dari segi memperluas akses pasar usaha mereka.

Rumah BUMN Sijunjung juga membantu pelaku UMKM dalam memperluas akses pasar dengan cara memberikan fasilitas tempat dipameran yang dapat diikuti oleh pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung. Fasilitas tempat promosi bagi pelaku UMKM Binaan Rumah BUMN Sijunjung berguna untuk memperkenalkan produk dari pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung kepada masyarakat yang lebih luas.

b. Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung terhadap perkembangan sumber daya manusia UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung.

Pengelolaan sumber daya manusia merupakan aspek penting dalam meningkatkan produktivitas dan kinerja UMKM. Human Capital Theory menyatakan bahwa pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan individu merupakan modal utama yang memengaruhi pertumbuhan usaha. UMKM yang berkembang umumnya telah menerapkan pengelolaan SDM secara lebih terstruktur, seperti

pembagian tugas yang jelas, peningkatan kompetensi tenaga kerja, serta hubungan kerja yang berbasis kinerja.[63]

UMKM yang berkembang tidak hanya dapat dilihat dari segi akses pasarnya. Namun juga dapat dilihat dari segi pengelolaan Sumber Daya Manusia yang dimiliki. Hal ini sejalan dengan yang disampaikan oleh Suryana. Menurut suryana, salah satu ciri utama UMKM yang berkembang adalah pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang efektif, termasuk pelatihan karyawan dan pembentukan tim kerja yang solid. UMKM dengan manajemen SDM yang baik cenderung memiliki tingkat retensi karyawan yang tinggi, yang pada gilirannya mendukung skalabilitas usaha.[64]

Tujuan lain dari Program Rumah BUMN Sijunjung adalah membantu para pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang mereka miliki. Peningkatan kualitas tersebut diharapkan dapat mendukung pelaku UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya secara lebih profesional, baik dari segi pengetahuan maupun keterampilan. Melalui berbagai kegiatan pelatihan, pendampingan, serta pembinaan yang secara rutin diberikan oleh Rumah BUMN Sijunjung, pelaku UMKM memperoleh kesempatan untuk memperluas wawasan, memahami strategi usaha yang lebih efektif, serta meningkatkan kemampuan teknis dan manajerial. Dengan adanya program pembinaan

[63] Sutrisno, E. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. (Jakarta: Kencana, 2017)

[64] Suryana, "Karakteristik UMKM Sukses di Era Digital: Studi Kasus di Jawa Barat", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, *Vol. 22, No. 2, 2020*, hlm. 150-165.

ini, diharapkan pelaku UMKM mampu meningkatkan kompetensi yang dimiliki, sehingga dapat menghadapi tantangan usaha, meningkatkan daya saing produk, serta mendorong keberlanjutan dan pertumbuhan usaha yang dijalankan.[65]

Sebelum bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung pelaku UMKM di kab Sijunjung dihadapkan pada beberapa permasalahan yang mereka hadapi dalam meningkatkan kemampuan yang ada pada mereka sebagai sumber daya manusia dalam usaha mereka. Permasalahan tersebut menjadi faktor hambatan bagi mereka dalam meningkatkan kompetensi mereka untuk mengembangkan usaha mereka. Setelah kegiatan wawancara yang peneliti lakukan bersama beberapa pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung ada beberapa keterbatasan kompetensi yang dimiliki oleh yang pelaku UMKM tersebut dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama bapak Andriawan yang menyatakan bahwa "Sebelum menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung saya mengalami banyak permasalahan seperti sedikitnya pemahaman saya tentang menjalankan usaha, bagaimana usaha saya bisa tetap terus berjalan dan terus berkembang serta keterbatasan dalam memanfaatkan media digital untuk mempromosikan usaha saya"[66]

[65] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

[66] Andriawan, (Pemilik Usaha Woodzone), Wawancara Pribadi, 7 Januari 2026.

Bapak Mulhazir menyatakan bahwa “Sebelum menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung saya mengalami banyak permasalahan seperti diawal berdirinya usaha saya belum mengetahui apa saja perizinan usaha yang harus saya buat dan kurangnya pemahaman saya dalam penggunaam media sosial untuk memasarkan produk saya”[67], Ibu Gustini menyatakan bahwa “Sebelum bergabung dengan Rumah BUMN Sijunjung saya memahami betul dimana letak kelemahan saya yaitu saya kurangnya pemahaman saya tentang penggunaan strategi pemasaran yang sesuai dengan produk saya”.[68]

Selanjutnya Ibu Syafna Safitri mrnyatakan bahwa “Sebelum mengikuti program dari Rumah BUMN Sijunjung, saya sangat kesulitan dalam hal manajemen waktu dan pembagian tugas, hal ini terjadi karena kurangnya pemahaman saya dalam menerapkan sistem manajemen yang baik”.[69]

Dengan keterbatasan kemampuan yang dimiliki oleh pelaku UMKM di kab Sijunjung tentu menjadi penghambat bagi mereka dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Keterbatasan ini perlu diatasi oleh para pelaku UMKM di kab Sijunjung agar dapat terus mengembangkan usaha mereka. Rumah BUMN Sijunjung hadir untuk membantu pelaku UMKM di kab Sijunjung untuk mengatasi permasalahan permasalahan tersebut melalui program program yang mereka adakan untuk pelaku UMKM binaannya.

[67] Mulhazir, (Pemilik Usaha Korpotor Kopi), Wawancara Pribadi, 8 Januari 2026.

[68] Gustini, (Pemilik Usaha Ceta Bacorak Stasiun Kreasi), Wawancara Pribadi, 9 Januari 2026.

[69] Syafna Safitri (Pemilik Usaha Acha Sparkle), Wawancara Pribadi, 8 Januari 2026.

Satu per satu permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di kab Sijunjung mulai bisa mereka atasi. Hal ini terjadi karena pelaku UMKM telah mengikuti berbagai macam pelatihan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung yang dapat meningkatkan kompetensi yang mereka miliki. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama pelaku UMKM Di kab Sijunjung, Ibu Unema lia Sari yang menyatakan "Dengan adanya program pelatihan dari Rumah BUMN Sijunjung membuat saya lebih paham tentang bagaimana membuat manajemen produksi yang baik, menetapkan strategi penjualan yang tepat dengan sasaran pasar produk saya serta dengan adanya program ini membuat saya lebih paham bagaimana cara memanfaatkan dan menggunakan media sosial untuk sarana promosi yang saya lakukan serta juga sebagai tempat penjualan produk secara online".[70]

Ibu Sumiati Eka Putri menyatakan bahwa "setelah bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung saya mulai mengikuti pelatihan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung sehingga sedikit demi sedikit saya sudah mulai mengatur usaha saya dengan manajemen yang baik. Saya juga sudah memulai mempromosikan produk saya melalui media sosial bahkan juga sudah memiliki toko penjualan secara online."[71]

[70] Unema Lia Sari, (Pemilik Usaha Cake by Aliyah), Wawancara Pribadi, 8 Januari 2026.

[71] Sumiati eka Putri, (Pemilik Usaha Kuliner Bude Mia), Wawancara Pribadi, 10 Januari 2026.

Bapak Jufri menyatakan bahwa "setelah bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung dan mengikuti banyak kegiatan pelatihan dan bimbingan yang diberikan oleh Rumah BUMN Sijunjung sedikit demi sedikit pemahaman saya tentang berusaha semakin bertambah. Yang awalnya saya tidak tahu apa saja perizinan yang dibutuhkan sekarang semua perizinan usaha saya sudah lengkap karena dibantu oleh Rumah BUMN Sijunjung. Yang sebelumnya usaha saya Fataya Ecoprint ini hanya menjual disekitar daerah tempat saya tinggal sekarang sudah dapat dipasarkan ke seluruh Indonesia melalui penjualan secara online berkat ilmu yang saya dapatkan selama menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung".[72]

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung, dapat peneliti simpulkan bahwa keberadaan Rumah BUMN Sijunjung memberikan peran yang sangat signifikan dalam membantu pelaku UMKM mengatasi berbagai permasalahan usaha yang mereka hadapi. Sebelum bergabung, sebagian besar pelaku UMKM mengalami keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha, seperti kurangnya pemahaman tentang manajemen usaha, strategi pemasaran, perizinan usaha, pemanfaatan teknologi, hingga penggunaan media sosial dan pemasaran digital. Setelah menjadi UMKM binaan dan mengikuti berbagai program pelatihan serta pendampingan yang diselenggarakan oleh Rumah BUMN Sijunjung, para pelaku UMKM merasakan

[72] Jufri Caniago, (Pemilik Usaha Fataya Ecoprint), Wawancara Peibadi, 7 Januari 2026.

peningkatan pemahaman dan kemampuan secara bertahap. Mereka menjadi lebih mampu menerapkan manajemen usaha yang lebih terstruktur, mengatur waktu dan menyusun strategi pemasaran yang sesuai dengan produk, serta memanfaatkan media sosial dan platform online sebagai sarana promosi dan penjualan. Selain itu, bantuan dalam pengurusan perizinan usaha juga memberikan dampak positif terhadap legalitas dan profesionalisme usaha mereka.

Rumah BUMN Sijunjung juga berperan sebagai wadah untuk memperluas jejaring antar pelaku UMKM. Pelaku UMKM mengungkapkan bahwa melalui program ini mereka dapat saling bertukar pikiran, pengalaman, dan pengetahuan dengan pelaku UMKM lainnya, sehingga pola pikir mereka dalam berwirausaha menjadi lebih terbuka dan berkembang. hasil wawancara ini menunjukkan bahwa program pelatihan dan pendampingan Rumah BUMN Sijunjung berhasil meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kepercayaan diri pelaku UMKM dalam mengelola dan mengembangkan usaha. Dampak tersebut tercermin dari pengelolaan usaha yang lebih profesional, jangkauan pasar yang semakin luas, serta peningkatan kualitas produk dan pemasaran, yang pada akhirnya berkontribusi positif terhadap keberlanjutan dan perkembangan UMKM di Kabupaten Sijunjung.

c. Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung dalam membantu pelaku UMKM kabupaten Sijunjung untuk melakukan inovasi terhadap produk dan layanan.

Diffusion of Innovation Theory menjelaskan bahwa kemampuan pelaku usaha dalam mengadopsi dan menerapkan inovasi akan menentukan kecepatan pertumbuhan yang mencakup penciptaan produk baru, peningkatan kualitas produk, penggunaan metode produksi baru, serta pengembangan layanan yang lebih baik. Inovasi terhadap produk dan layanan juga dapat menjadi sebagai salah satu ciri ciri UMKM yang berkembang.[73]

Hal ini sejalan dengan yang di sampaikan oleh Nikensari UMKM yang berkembang umumnya ditandai oleh kemampuan untuk terus berinovasi dalam produk atau layanan yang mereka tawarkan. Inovasi ini dapat berupa pengembangan produk yang lebih kreatif, peningkatan kualitas layanan, hingga pemanfaatan teknologi digital sebagai alat pendukung operasional. Salah satu bentuk inovasi yang semakin banyak diterapkan adalah digitalisasi usaha, seperti penggunaan media sosial untuk promosi, platform e-commerce untuk penjualan, serta sistem keuangan berbasis aplikasi untuk pencatatan dan transaksi. Dengan mengadopsi teknologi digital, UMKM tidak hanya mampu meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperluas jangkauan

[73] Tambunan, T. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. (Jakarta: LP3ES, 2012)

pasar dan memperkuat daya saing, baik di pasar domestik maupun internasional.[74]

Program Rumah BUMN Sijunjung juga bertujuan untuk membantu para pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung dalam melakukan inovasi terhadap produk dan layanan yang mereka miliki. Melalui berbagai kegiatan pelatihan dan pembinaan yang diberikan secara berkelanjutan, pelaku UMKM didorong untuk mampu menciptakan ide-ide baru yang kreatif dan inovatif. Pelatihan tersebut memberikan pemahaman mengenai pengembangan produk, peningkatan kualitas layanan, serta penyesuaian dengan kebutuhan dan tren pasar.[75]

Rumah BUMN Sijunjung mendorong pelaku UMKM di kab Sijunjung untuk melakukan inovasi dari segi produk mereka maupun dari segi layanan. Melalui program pelatihan dan program yang lainnya yang diberikan oleh Rumah BUMN Sijunjung kepada pelaku UMKM diharapkan mampu menumbuhkan ide ide kreatif dan inovatif yang bertujuan agar usaha mereka dapat terus bertahan dan tidak kalah oleh perkembangan zaman. Melalui pelatihan tersebut, Rumah BUMN sijunjung juga membantu pelaku UMKM dalam menerapkan inovasi tersebut secara nyata, sehingga produk dan layanan yang dihasilkan menjadi lebih menarik, memiliki nilai tambah, serta mampu meningkatkan daya saing usaha

[74] Nikensari, S. I, "Inovasi dan Daya Saing UMKM di Era Digital: Studi Kasus di Jakarta". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, *Vol. 23, No. 2, 2018*, Hlm. 147

[75] Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 6 Januari 2026.

Pelaku UMKM di kab Sijunjung pada awalnya sangat sulit untuk melakukan sebuah inovasi baik dari segi produk maupun layanan. Hal ini terjadi karena kurangnya pemahaman pelaku UMKM dalam melakukan inovasi terhadap produk dan layanan. Dari segi produk, pelaku UMKM masih menggunakan kemasan yang kurang menarik yang menyebabkan kurangnya minat dari konsumen untuk membeli produk, Dari segi pelayanan pelaku UMKM belum mampu memanfaatkan media digital untuk membantu mereka dalam memasarkan dan menjual produk usahanya.

Bapak Andriawan menyatakan bahwa "Hambatan utama yang saya rasakan adalah adalah kurangnya pengetahuan saya dalam mengembangkan produk dan kurangnya akses teknologi digital untuk pemasaran"[76]

Ibu Nurhayati menyatakan "hambatan yang saya rasakan dalam berinovasi, baik dalam mengembangkan produk maupun layanan adalah terkait keterbatasan pengetahuan tentang penggunaan teknologi.[77]

Ada beberapa permasalahan yang dialami oleh pelaku UMKM dalam melakukan inovasi dalam produk dan layanan mereka. Kurangnya pengetahuan terhadap pemanfaatan teknologi masih menjadi hambatan utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Teknologi dapat berperan besar dalam membantu perkembangan

[76] Andriawan, (Pemilik Usaha Woodzone), Wawancara Pribadi, 7 Januari 2026.
[77] Nurhayati, (Pemilik Usaha Dafa Kuliner), Wawancara Pribadi, 6 Januari 2026

UMKM apabila dapat digunakan secara benar. Tidak hanya dapat membantu dalam memperluas akses pasar tetapi juga dapat mendorong pelaku UMKM untuk melakukan inovasi terhadap produknya sesuai dengan tren yang sedang hangat dipasaran.

Rumah BUMN Sijunjung memberikan pelatihan yang mendorong pelaku UMKM untuk melakukan sebuah inovasi terhadap produk maupun pada layanannya. Seperti yang disampaikan oleh bapak Jufri Caniago yang menyatakan "Setelah bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung, banyak inovasi layanana yang telah saya gunakan. Yang awalnya tidak ada menggunakan teknologi apaun dalam membantu usaha saya. Namun setelah bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung saya dikenalkan dengan berbagai aplikasi yang dapat membantu saya dalam menjalankan usaha saya seperti aplikasi kasir UMKM yang membantu saya dalam mencatat laporan keuangan uasaha, saya juga dibantu untuk mempromosikan produk melalui media sosial dan memanfaatkan aplikasi e commerce dalam penjualan produk saya secara online."[78]

Ibu Unema Lia Sari Juga menyatakan "Selama bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung sudah banyak kebaruan yang terdapat diusaha saya ini. Usaha yang awalnya hanya dibungkus dengan kemasan bening dan dijual disekitaran rumah saya serta belum memiliki izin usaha yang resmi. Sekarang sudah jadi usaha yang lebih berkembang berkat bantuan dan bimbingan dari rumah

[78] Jufri Caniago, (Pemilik Usaha Fataya Ecoprint), Wawancara Peibadi, 7 Januari 2026.

BUMN Sijunjung yang membantu saya dimulai dari pembuatan perizinan untuk usaha saya, kemudian dibantu dengan pembuatan kemasan yang jauh lebih baik dari pada yang sebelumnya dan kini produk dari usaha saya sudah bisa saya jual melalui e commerce yang ada seperti shopee, lazada,tiktok shop dan lain sebagainya."[79]

Ibu Syafna Safitri menyatakan bahwa "Dengan bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung membuat usaha saya lebih berkembang dari sebelumnya. Hal ini terjadi karena semenjak bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung saya telah mengikuti pelatihan bagaimana cara memasrkan produk secara digital. Yang awalnya hanya menjual secara offline sekarang sudah menjual secara online juga."[80]

Setelah mengikuti program Rumah BUMN Sijunjung, para pelaku UMKM merasakan banyak perubahan dan pembaruan dalam usaha mereka. Inovasi yang dilakukan antara lain pemanfaatan teknologi digital dalam pengelolaan usaha, seperti penggunaan aplikasi kasir UMKM untuk pencatatan keuangan, pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce sebagai sarana promosi dan penjualan, serta penerapan strategi pemasaran digital. Selain itu, Rumah BUMN Sijunjung juga membantu pelaku UMKM dalam pembuatan perizinan usaha secara resmi dan pengembangan kemasan produk agar lebih menarik dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi.

[79] Unema Lia Sari, (Pemilik Usaha Cake by Aliyah), Wawancara Pribadi, 8 Januari 2026.
[80] Syafna Safitri, (Pemilik Usaha Acha Sparkle), Wawancara Pribadi, 8 Janurri 2026.

Beberapa pelaku UMKM yang sebelumnya hanya menjual produk secara offline kini telah memperluas jangkauan pasar melalui penjualan online, sementara yang lainnya mulai secara bertahap memanfaatkan media digital untuk promosi dan pengelolaan usaha. Hasil wawancara ini menunjukkan bahwa Rumah BUMN Sijunjung tidak hanya membantu UMKM dalam mengatasi hambatan inovasi, tetapi juga berkontribusi nyata dalam meningkatkan kualitas produk, layanan, dan sistem pengelolaan usaha pelaku UMKM.

d. Dampak Program Rumah BUMN Sijunjung terhadap Peningkatan pendapatan dari usaha UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung.

Pendapatan merupakan indikator utama keberhasilan dan pertumbuhan UMKM. Menurut Firm Growth Theory, peningkatan pendapatan mencerminkan kemampuan usaha dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara efisien Berkembangnya suatu usaha tidak dapat diukur oleh satu aspek saja. Namun harus dilihat dari berbagai aspek seperti akses pasar yang mereka miliki, dari segi pengelolaan sumber daya manusia yang ada dan juga dapat dilihat dari segi inovasi produk dan layanan serta dapat dilihat dari aspek pendapatan atau omzet usaha.[81]

Hal ini sejalan dengan yang disampaikan oleh Wulandari, perkembangan suatu usaha UMKM dapat diukur melalui aspek pendapatan atau omzet sebagai indikator utama. Pendapatan UMKM

[81] Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*.(Jakarta: RajaGrafindo Persada,2016)

yang sudah berkembang cenderung meningkat secara konsisten dari waktu ke waktu, mencerminkan kemajuan bisnis yang berkelanjutan. UMKM yang berkembang menunjukkan pertumbuhan pendapatan yang stabil dan berkelanjutan, dengan peningkatan omset tahunan yang biasanya berkisar antara 10% hingga 20%, yang menandakan kesehatan finansial yang baik dan potensi ekspansi di masa depan.[82]

Tujuan akhir dari Program Rumah BUMN Sijunjung adalah membantu para pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung dalam meningkatkan pendapatan usaha yang dijalankan. Peningkatan pendapatan ini diupayakan melalui berbagai kegiatan pelatihan dan pembinaan yang diberikan secara terstruktur dan berkelanjutan. Melalui pelatihan tersebut, pelaku UMKM dibekali dengan pengetahuan mengenai pengelolaan usaha, strategi pemasaran, serta peningkatan kualitas produk dan layanan. Selain itu, kegiatan pembinaan juga berperan dalam mendampingi pelaku UMKM agar mampu menerapkan strategi yang tepat sehingga dapat memperluas pasar, meningkatkan penjualan, dan pada akhirnya mendorong peningkatan pendapatan secara berkelanjutan.

Setelah memiliki akses pasar yang luas dalam memasarkan dan menjual produknya, Pelaku UMKM Sijunjung entu memiliki peluang yang sangat besar untuk meningkatkan penjualannya. Ditambah dengan melakukan sebuah inovasi dan layanan terhadap produk yang

[82] Astuti, W. A., & Wulandari, S. P, "Dampak digital teknologi dalam meningkatkan pendapatan umkm*"*. *Indonesian community service and empowerment journal, Vol. 4, No. 2, 2023.* Hlm. 384

dipasarkan tentu semakin menambah ketertarikan masyarakat untuk membeli produk mereka. Tentu hal ini akan berdampak langsung pada pendapatan usaha mereka. Dengan produk yang sudah dipasarkan lebih luas, inovasi yang menambah nilai dari produk, semakin mampu menarik minat dari pembeli yang akan meningkatkan jumlah penjualan dan menyebabkan terjadinya peningkatan pendapatan usaha pelaku UMKM.

Ibu Sumiati Eka Putri menyatakan "Dengan adanya program yang sangat membantu dari Rumah BUMN Sijunjung memberikan dampak langsung pada peningkatan pendapatan usaha saya. Dengan pelatihan yang diadakan, bantuan dalam inovasi produk saya membuat produk saya lebih banyak diminati oleh msyarakat".[83] Serta Ibu Gustini menyatakan bahwa "Dengan mengikuti dan menerapkan pelatihan yang diadakan oleh Rumah BUMN Sijunjung kini usaha saya sudah mulai berkembang. Baik dari segi akses pasar yang sudah mulai luas berkat penjualan secara online maupun dari segi penjualan dan pendapatan usaha saya yang juga sudah mulai meningkat".[84]

Selanjutnya Ibu Farida menyatakan bahwa "Berkat bantuan dari rumah BUMN Sijunjung yang telah memberikan pelatihan dan bimbingan kepada UMKM binaanya. Sekarang usaha saya sudah mulai berkembang dari pada yang sebelumnya. Berkat dari perkembangan usaha saya ini adalah penjualan produk usaha yang juga mulai naik

[83] Sumiati eka Putri, (Pemilik Usaha Kuliner Bude Mia), Wawancara Pribadi, 10 Januari 2026.

[84] Gustini, (Pemilik Usaha Ceta Bacorak Stasiun Kreasi), Wawancara Pribadi, 9 Januari 2026.

serta pendapatan dari usaha saya yang telah meningkat dibanding diawal awal berdirinya usaha saya ini".[85]

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pelaku UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung, dapat peneliti simpulkan bahwa program Rumah BUMN Sijunjung memberikan dampak yang nyata terhadap peningkatan kinerja usaha, khususnya dalam hal penjualan dan pendapatan UMKM. Pelaku UMKM menyampaikan bahwa sebelum bergabung, usaha yang mereka jalankan masih memiliki keterbatasan, baik dari segi akses pasar, strategi pemasaran, inovasi produk, maupun pemanfaatan teknologi. Setelah mengikuti berbagai pelatihan, pendampingan, dan program yang diselenggarakan oleh Rumah BUMN Sijunjung serta menerapkan ilmu yang diperoleh, para pelaku UMKM merasakan perkembangan usaha yang signifikan. Perkembangan tersebut terlihat dari semakin luasnya jangkauan pasar, terutama melalui pemanfaatan penjualan secara online dan promosi digital, meningkatnya daya tarik produk akibat adanya inovasi produk dan pelayanan, serta meningkatnya kemampuan dan kompetensi pelaku UMKM dalam menjalankan usaha secara lebih profesional.

Peningkatan kualitas pengelolaan usaha dan perluasan pasar tersebut berdampak langsung pada meningkatnya volume penjualan produk. Pelaku UMKM menyatakan bahwa penjualan usaha mereka mengalami kenaikan dibandingkan sebelum menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung. Seiring dengan meningkatnya penjualan,

[85] Farida, (Pemilik Usaha Healty Nuts Anduang), Wawancara Pribadi, 11 Januari 2026

pendapatan usaha yang diperoleh juga mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Hasil dari wawancara menunjukkan bahwa Rumah BUMN Sijunjung berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi UMKM di Kabupaten Sijunjung. Melalui program pelatihan, pembinaan, dan pendampingan yang berkelanjutan, Rumah BUMN Sijunjung mampu membantu pelaku UMKM mengembangkan usaha, memperluas pasar, meningkatkan penjualan, serta meningkatkan pendapatan usaha secara berkelanjutan.

Program Rumah BUMN Sijunjung telah memberikan dampak signifikan dalam membantu perkembangan akses pasar bagi pelaku UMKM binaan, dengan tujuan memperluas jangkauan pasar agar tidak terbatas di satu daerah saja melalui pelatihan pemanfaatan teknologi digital untuk promosi dan penjualan, serta penyediaan tempat pameran. Sebelum bergabung, pelaku UMKM menghadapi permasalahan seperti strategi promosi tradisional melalui mulut ke mulut, kurangnya pemahaman tentang menjalankan usaha dan sistem manajemen yang baik, serta keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi, sebagaimana diungkapkan dalam wawancara dengan Bapak Jufri, Bapak Prima Zuandra, Ibu Farida, dan Ibu Nurhayati. Setelah mengikuti program, pelaku UMKM mengalami perubahan positif, seperti pengembangan toko online, promosi melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan TikTok, serta partisipasi dalam pameran, yang membantu mengatasi permasalahan tersebut dan memperluas area pasar, berdasarkan kesaksian Bapak Jufri, Bapak Prima Zuandra, dan Bapak Mulhazir. Selain itu, program ini juga berdampak pada

perkembangan sumber daya manusia UMKM dengan meningkatkan kualitas pengetahuan dan keterampilan melalui pelatihan rutin, pendampingan, dan pembinaan untuk menjalankan usaha secara lebih profesional. Sebelum bergabung, pelaku UMKM mengalami keterbatasan seperti kurangnya pemahaman tentang manajemen usaha, perizinan, pemanfaatan media digital, dan strategi pemasaran, sebagaimana disampaikan oleh Bapak Andriawan, Bapak Mulhazir, Ibu Gustini, dan Ibu Syafna Safitri. Melalui program, mereka memperoleh peningkatan kompetensi, seperti penerapan manajemen produksi yang baik, pengaturan waktu, promosi melalui media sosial, pengurusan perizinan lengkap, dan perluasan jejaring antar UMKM, yang tercermin dari pernyataan Ibu Unema Lia Sari, Ibu Sumiati Eka Putri, dan Bapak Jufri, sehingga mendukung daya saing dan keberlanjutan usaha.

Program Rumah BUMN Sijunjung juga mendorong inovasi terhadap produk dan layanan UMKM melalui pelatihan berkelanjutan yang menumbuhkan ide kreatif untuk menyesuaikan dengan tren pasar dan meningkatkan daya saing. Awalnya, pelaku UMKM kesulitan berinovasi karena kurangnya pengetahuan tentang pengembangan produk, kemasan yang kurang menarik, dan pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Andriawan dan Ibu Nurhayati. Rumah BUMN Sijunjung membantu mengatasi hambatan ini dengan pelatihan yang mendorong penggunaan aplikasi seperti kasir UMKM untuk pencatatan keuangan, promosi melalui media sosial, dan penjualan online via e-commerce seperti Shopee, Lazada, dan TikTok Shop, serta pembuatan

perizinan resmi dan kemasan yang lebih baik. Hasilnya, pelaku UMKM seperti Bapak Jufri Caniago, Ibu Unema Lia Sari, dan Ibu Syafna Safitri mengalami transformasi dari penjualan offline menjadi online, peningkatan kualitas produk dan layanan, serta pengelolaan usaha yang lebih terstruktur, yang berkontribusi pada nilai tambah dan ketertarikan konsumen.

Secara keseluruhan, program Rumah BUMN Sijunjung memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM binaan melalui pelatihan terstruktur tentang pengelolaan usaha, strategi pemasaran, dan inovasi produk yang memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Dengan akses pasar yang luas, inovasi produk, dan layanan yang menarik, pendapatan usaha pelaku UMKM meningkat signifikan, sebagaimana disampaikan oleh Ibu Sumiati Eka Putri, Ibu Gustini, dan Ibu Farida, yang mengalami kenaikan penjualan dan pendapatan dibanding sebelum bergabung. Berdasarkan hasil wawancara, program ini membantu mengatasi keterbatasan awal seperti akses pasar terbatas, inovasi rendah, dan kompetensi SDM, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi UMKM di Kabupaten Sijunjung melalui pengembangan profesional, perluasan jangkauan, dan peningkatan kinerja usaha secara berkelanjutan. Kesimpulan peneliti menegaskan bahwa Rumah BUMN Sijunjung berperan penting dalam mendukung keberlanjutan dan perkembangan UMKM melalui pelatihan, pembinaan, dan pendampingan yang efektif.

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai peran dan program Rumah BUMN Sijunjung dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Sijunjung, dapat peneliti simpulkan bahwa Rumah BUMN Sijunjung memiliki peran yang sangat penting dan strategis dalam mendorong pertumbuhan serta keberlanjutan usaha pelaku UMKM. Melalui lima program utama yang diterapkan, yaitu pengembangan usaha, basecamp milenial, coworking space, informasi tanggap bencana, serta penyaluran program kemitraan/bina lingkungan dan Kredit Usaha Rakyat (KUR), Rumah BUMN Sijunjung mampu memberikan pendampingan yang komprehensif sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM. Program pengembangan usaha menjadi program yang paling dominan dan berdampak luas, terutama melalui kegiatan pelatihan dan pembinaan yang telah dilaksanakan secara konsisten sejak tahun 2018. Pelatihan tersebut berkontribusi dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, baik dalam aspek manajemen usaha, pemasaran, pengelolaan keuangan, perizinan, pengemasan produk, hingga pemanfaatan teknologi digital. Pendampingan ini mendorong UMKM untuk berkembang secara bertahap dari UMKM Go Modern, Go Digital, Go Online, hingga Go Global.

Hasil menunjukkan bahwa setelah bergabung menjadi UMKM binaan Rumah BUMN Sijunjung, pelaku UMKM merasakan perubahan yang signifikan dibandingkan sebelumnya. Perubahan tersebut meliputi perluasan akses pasar dari yang semula bersifat lokal dan tradisional

menjadi lebih luas melalui media sosial, marketplace, dan pameran; peningkatan kualitas sumber daya manusia yang tercermin dari kemampuan manajerial, pemasaran, dan pemanfaatan teknologi, meningkatnya inovasi produk dan layanan melalui perbaikan kemasan, legalitas usaha, sistem pencatatan keuangan, serta strategi pemasaran digital; hingga peningkatan penjualan dan pendapatan usaha secara berkelanjutan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpilan diatas, ada beberapa saran yang dapat disampaikan oleh penulis yaitu sebagai berikut :

1. Bagi Rumah BUMN Sijunjung

   Optimalisasi Pendampingan Berkelanjutan mengingat baru sekitar 30% (260 dari 860) UMKM binaan yang dianggap berkembang secara optimal, Rumah BUMN perlu meningkatkan intensitas pendampingan, terutama bagi 70% UMKM yang masih dalam tahap menuju perkembangan.

2. Bagi pelaku UMKM di kab Sijunjung

   Memanfaatan Teknologi Digital agar tidak hanya bergantung pada pasar lokal atau penjualan offline. Mulailah memanfaatkan media sosial dan aplikasi kasir digital untuk memperluas jangkauan pasar dan merapikan catatan keuangan

3. Bagi peneliti selanjutnya

   Memperluas Metode Penelitian, Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Peneliti selanjutnya disarankan untuk menggunakan metode kuantitatif untuk mengukur secara persis

seberapa besar korelasi antara pelatihan tertentu dengan peningkatan laba UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

Andriawan, (Pemilik Usaha Woodzone), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 7 Januari 2026.

Aftitah, F. N., Larach, J. T., Hasanah, K., & M., N, 2025, "Pengaruh Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia Pada Tahun 2023". *Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen. Vol. 3, No. 1, Januari*

Ahmad Rijali, 2021 Analisis Data Kualitatif, Jurnal UIN Banjarmasin, *vol 17, No, 33.*

Ananda Fitra, and Achma Hendra Setiawan, 2018, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang" (Universitas Diponegoro,)

Astuti, W. A., & Wulandari, S. P., 2023, "Dampak digital teknologi dalam meningkatkan pendapatan umkm*"*. *Indonesian community service and empowerment journal, Vol. 4, No. 2,*

Dilla Rahmi Fantesa (Fasilitator Rumah BUMN Sijunjung), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 23 September 2025.

Duma Megaria Elisabeth, dkk, 2022, "pengaruh modal kerja jam kerja dan tingkat pendidikan terhadap pendapatan UMKM di kabupaten Simalungun". *Jurnal Ilmiah Accounting USI*, *Vol. 4, No. 1,.*

Elwisam dan Rahayu Lestari, 2019, "penerapan strategi pemasaran, inovasi produk kreatif dan orientasi pasar untuk meningkatkan kinerja pemasaran UMKM*", jurnal riset manajemen dan bisnis, Vol. 4, No. 2,*

Farida, (Pemilik Usaha Healty Nuts Anduang), Wawancara Pribadi, 11 Januari 2026.

F. Dwi Anggraeni, I. Hardjanto, A.Hayat, 2021, "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal (Srudi Kasus Pada Kelompok Usaha "Emping Jgaung" Di Kelurahan Pandawangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang)', *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *Vol. 2, No. 2*

Farid, Miftah, and Poniah Juliawati, 2025, "Peran Rumah BUMN Bandung Dalam Mendukung UMKM Go Digital: Studi Kasus Program Peningkatan Kapasitas", *Economics Professional in Action (E-Profit)*, *Vol. 7, No. 1*

Fasilitator Rumah BUMN, 2025. *(panel.rumah-bumn.id/rkb,)*

Fira Husaini, 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif,(*Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia)

Firdha Irmawati, 2021 "collaborative CSR melalui program Rumah BUMN Kreatif Jogja", *Jurnal of communication Vol. 6, No. 1 juni*

Gustini, (Pemilik Usaha Ceta Bacorak Stasiun Kreasi), Wawancara Pribadi, 9 Januari 2026.

Hartianti ,dkk , 2020, "Evaluasi Program Pelatihan Rumah Kreatif Bumn Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Di Pt. Telekomunikasi Samarinda", *EJournal Administrasi Negara*, *Vol. 8, No.* 3

Januardin, 2021. *Pengembangan UMKM,* (Unpri press, Medan)

Jufri Caniago, (Pemilik Usaha Fataya Ecoprint), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 7 Januari 2026.

Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*.(Jakarta: RajaGrafindo Persada,2016)

Kementerian BUMN. (2022). *Panduan Rumah BUMN.* Jakarta: Kementerian BUMN.

Kurniawan, B. T, 2017, "Pengembangan Lingkar Wilis, Dampak, Sosial Ekonomi", *Jurnal AGRIBIS, V0l.13, No.15,*

Kusesvara, Nur Avivah, 2023, "PERAN RUMAH BUMN DALAM PENGEMBANGAN USAHA UMKM DI KOTA SAMARINDA", *Jurnal Education Studies, Vol. 3, No. 2*.

Linkumkm, 2022. *"Rumah BUMN, Rumahnya industri kreatif", RUMAH-BUMN-ID.*

Muh. Khoiruddin, 2023, "Optimalisasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi Pada UMKM Di Desa Tamansuruh Banyuwangi)", *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, *Vol. 1, No. 2*

M. Eko. Atmajo Dan Nabila Saputri, 2024, "Implementasi Program digitalisasi UMKM Melalui Rumah BUMN Yogyakarta", *Jurnal Wedana Vol. 10, No. 1 April*

Mulhazir, (Pemilik Usaha Koroptor Kopi), Wawancara Pribadi, 8 Januari 2026.

Milles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif,* (Jakarta ;Universitas Indonesia Press, 1992),

Nabila Azaria Suhenda dan Ahmad Fadili, 2025. "Pengaruh pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia terhadap produktivitas Rumah BUMN UMKM", (survei pada UMKM binaan Karawang), *Jurnal Meneksi (menajemen ekonomi da akuntansi),*

Novia Walrahmadani, dkk, 2022. “Perancangan atribut kebutuhan layanan program pembinaan Go Online pada Rumah BUMN Sungai Penih menggunakan integritas service, quality dan model kano”, *Jurnal Akuntansi, Kewirausahaan dan Bisnis, Vol. 7, No. 2*

Naitupulu, Daniel, and Osman Manalu, 2023, "Penguatan Manajemen Kewirausahaan Untuk Mendorong Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Di Kalangan Mahasiswa Universitas Mandiri Bina Prestasi", *Jurnal Pengabdian Masyarakat Disiplin Ilmu*, *Vol. 1, No. 2.*

Nikensari, S. I, 2018 "Inovasi dan Daya Saing UMKM di Era Digital: Studi Kasus di Jakarta". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, *Vol. 23, No. 2,*

Nur Ain Aziza, and Fitriani Fitriani, 2025, "PERAN RUMAH BUMN DALAM PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM 3 GO (GO MODERN, GO DIGITAL, GO ONLINE) DI KOTA PAREPARE", *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, Vol. 6, *No. 1.*

Nurhayati, (Pemilik Usaha Dafa Kuliner), Wawancara Pribadi, 6 Januari 2026

Owner UMKM Dapur Fahira, Wawancara oleh penulis, 24 September 2025.

Owner UMKM Kuliner Nirlinda, Wawancara oleh penulis, 24 September 2025.

Prima Zuandra, (Pemilik Usaha Pondokopi), Wawancara Pribadi, Sijunjung, 7 Januari 2026.

Salman Al Farisi, 2022, 'Peran UMKM Dalam Meningkatkan Kesejahteraan', *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, *Vol. 9, No, 1*

Santoso, D, 2021, "Pengaruh Digitalisasi terhadap Pengembangan UMKM di Indonesia", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital, Vol. 5, No. 2*,

Saputra, Yoka Aman, and Appin purisky Redaputri, 2024, "Pendampingan Dan Sosialisasi Sertifikasi Halal Bagi Umkm Mitra Binaan Rumah Bumn Bandar Lampung", *Jurnal pengabdian kepada masyarakat nusantara, Vol. 2, No. 1*

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif,(* Bandung; Alfabeta, 2009),

Suryana, 2021, "Karakteristik UMKM Sukses di Era Digital: Studi Kasus di Jawa Barat", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol. 22, No. 2*,

Suryani, Susie, 2018, "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bengkalis-Riau", *Jurnal Ekonomi KIAT, Vol.29, No. 1*

Sumiati Eka Putri (Pemilik Usaha Kuliner Bude Mia, Wawancara Pribadi, 6 Januari 2026.

Syafna Safitri, (Pemilik Usaha Achan Sparkle), Wawancara Pribadi, 8 Januari 2026.

Tambunan, T. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. (Jakarta: LP3ES, 2012)

Tambunan, T. *UMKM di Indonesia*.(Bogor: Ghalia Indonesia, 2009)

Trinura Novitasari, Anindita, 2024, "Kontribusi Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah", *Applied Business and Economic (JABE)*, *Vol. 9, No. 2.*

Unema Lia Sari, (Pemilik Usaha Cake by Aliyah), Wawancara Pribadi, 8 Januari 2026.