

Pendampingan Persiapan UMKM dalam Memperoleh Sertifikat PIRT Pangan Guna Meningkatkan Daya Saing Ditengah Pandemi Covid-19

MSME Preparation Assistance in Obtaining a Food PIRT Certificate to Increase Competitiveness in the Middle of Covid – 19 Pandemic

¹⁾Abi Hanif Dzulquarnain, ²⁾Prayudi Harianto

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Gresik
Jl. Sumatera No.101, GKB Gresik Kota Baru (GKB) Gresik 61121, Jawa Timur, Indonesia

Email korespondensi: dzulquarnain_abihanif@umg.ac.id

Histori Artikel:

Diajukan:
15/09/2022

Diterima:
11/10/2022

Diterbitkan:
28/02/2023

ABSTRAK

UMKM yang menjadi sasaran merupakan UMKM yang bergerak dibidang kuliner, yang memiliki gerai makan untuk menjajakan jualannya. Sajian kuliner yang menjadi menu andalan adalah olahan ayam dan ikan (lele) yang kemudian digoreng dengan bumbu crispy dan dibalur dengan sambal hijau. Baru-baru ini mitra UMKM dalam kajian ini meluncurkan produk makanan frozen yang artinya adalah mitra UMKM berpikir untuk menjangkau potensi pembelian produk makanan tidak hanya dalam bentuk fresh (makan ditempat atau dibawa pulang). Menimbang adanya produk kemasan yang dijual pada pelanggan, maka hal ini perlu mendapat perhatian, utamanya dalam kelegalan dan izin edar produk tersebut (PIRT). Fokus pemecahan masalah pada kegiatan pendampingan adalah sampai pada diterbitkannya NIB dan IUMK oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal Terpadu Satu Pintu (BKPM – TSP) dengan sistem online yakni menggunakan situs www.oss.go.id, sebagai syarat administrasi pertama usaha UMKM memiliki sertifikat layak edar produk (PIRT). Mitra UMKM dalam kajian ini telah layak disebut sebagai usaha mikro (UMKM skala mikro) dengan menunjukkan persyaratan dan adanya bukti penunjang yang didapatkan selama masa pendampingan hingga keluar nomor induk berusaha (NIB). Mitra UMKM dalam kajian ini telah layak disebut sebagai usaha mikro (UMKM skala mikro) dengan menunjukkan persyaratan dan adanya bukti penunjang yang didapatkan selama masa pendampingan hingga keluar Izin Usaha (IUMK).

Kata kunci: UMKM; Pendampingan; NIB; IUMK

ABSTRACT

The target MSMEs are MSMEs engaged in culinary, which have eating outlets to sell their sales. Culinary dishes that are the mainstay menu are processed chicken and fish (catfish) which are then fried with crispy seasoning with green chili sauce. Recently MSME partners in this study launched Frozen food products which means that MSME partners think to reach the potential for purchasing food products not only in the form of fresh (eating in place or brought home). Considering the existence of packaging products sold to customers, so this needs attention, especially in the legalization and distribution permit of the product (PIRT). The focus of problem solving on mentoring activities is up to the issuance of NIB and IUMK by the One Door Integrated Investment Coordinating Board (BKPM - TSP) with an online system that uses the site www.oss.go.id, as the first administrative requirement of the UMKM business has a certificate of distribution. Product (PIRT). MSME partners in this study are worth referred to as micro businesses by showing the requirements and supporting evidence obtained during the mentoring period until the exit of the business ID number (NIB). MSME partners in this study are worth referred to as micro businesses by showing the requirements and supporting evidence obtained during the mentoring period until the business permit (IUMK).

Keywords: UMKM; Assistance; NIB; IUMK

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu unit usaha yang berperan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan perekonomian di Indonesia. UMKM juga merupakan salah satu penyokong perekonomian di Indonesia khususnya pada masyarakat golongan bawah dan menengah. UMKM memiliki peran strategis dalam upaya pemerintah dalam mengatasi kemiskinan dan pengangguran, karena UMKM dapat menyerap tenaga kerja sehingga pengangguran akibat tidak terserapnya angkatan kerja dalam dunia kerja menjadi berkurang (Safitri, 2020).

Terdapat perbandingan yang sangat signifikan mengenai kondisi usaha sebelum dan saat terdampak *Covid-19* secara umum. Menurut penilaian pemaparan dalam grafik yang bersumber dari Katadata Insight Center pada Seminar Virtual tanggal 11 Agustus 2020, menyatakan bahwa kondisi sebelum *Covid-19*, persentase kondisi usaha baik/sangat baik sebesar 92,7 persen, persentase kondisi usaha biasa saja sebesar 6,3 persen, dan kondisi usaha buruk/sangat buruk sebesar 1,0 persen. Dimana dalam persentase sebelum masuknya *Covid-19* dinilai berjalan dengan lancar, tidak banyak kendala, dan minimnya kondisi buruk dalam usaha. Namun jika melihat kondisi usaha saat ini (per Juni 2020) menurut survey yang telah terpaparkan dalam grafik yang bersumber Katadata Insight Center (KIC) bahwasannya kondisi usaha buruk/sangat buruk meningkat sebesar 56,8 persen dibanding yang semulanya hanya sebesar 1,0 persen. Kondisi usaha biasa saja juga meningkat sebesar 29,1 persen dari yang semulanya hanya 6,3 persen. Dan kondisi usaha baik/sangat baik menurun, yang semula 92,7 persen menjadi 14,1 persen. Sehingga bisa disimpulkan terdapat berbagai dampak dari kondisi disaat adanya pandemi *Covid-19*.

Memasuki pembahasan mengenai Omzet UMKM, menurut survey Katadata Insight Center (KIC) sebanyak 72 persen Usaha Mikro Kecil menengah (UMKM) dijabodetabek per Juni 2020 omzet dibawah Rp 500 Juta per tahun. Direktur Riset Katadata Insight Center (KIC), Dr. Mulya Amri pada seminar virtual mengatakan 43 persen

diantaranya omzet usaha mikro dibawah Rp 100 Juta. Jenis Produk Usaha yang paling dominan dan menempatkan posisi paling pertama dan paling banyak dijalani oleh para pelaku UMKM yakni berdagang eceran seperti berjualan sembako, pulsa, pakaian, dll. dengan persentase sebesar 35,9 persen. Urutan kedua yang menempati jenis usaha yang paling diminati oleh pelaku UMKM ialah menyediakan makanan dan minuman dengan persentase sebesar 20,9 persen. Urutan ketiga yakni produk jasa sebesar 16,5 persen. Urutan keempat yakni produksi makanan sebesar 16,0 persen. Urutan kelima terdapat industri pengolahan dengan 4,9 persen. Urutan keenam terdapat produk kerajinan atau karya seni sebesar 3,9 persen. Dan urutan yang ketujuh yaitu produksi pertanian, perkebunan, dan peternakan dengan persentase sebesar 1,9 persen.

Permasalahan Mitra UMKM

UMKM yang menjadi sasaran merupakan UMKM yang bergerak dibidang kuliner, yang memiliki gerai makan untuk menjajakan jualannya. Sajian kuliner yang menjadi menu andalan adalah olahan ayam dan ikan (lele) yang kemudian digoreng dengan bumbu *crispy* dan dibalur dengan sambal hijau. Secara *official*, sajian kuliner ini dinamakan Ayam Goreng Pak Zen, Spesial Sambal Hijau. Usaha kuliner merupakan usaha yang tidak dibangun dalam sehari semalam, namun perlu adanya sokongan inovasi selain cita rasa dalam sajian makanannya.

Kanal digital memang ditegarai menjadi hal yang memicu dalam hal promosi yang lebih mudah, luas, dan mampu menjangkau kalangan manapun, namun demikian apakah hanya dengan kanal digital saja mencukupi? baru-baru ini mitra UMKM dalam kajian ini meluncurkan produk makanan *frozen* yang artinya adalah mitra UMKM berpikir untuk menjangkau potensi pembelian produk makanan tidak hanya dalam bentuk *fresh* (makan ditempat atau dibawa pulang). Hal ini mengindikasikan bagi usaha kuliner kanal digital dan sosial media bukan menjadi salah satu yang diperhatikan dan dipentingkan, namun varian dari produk juga memiliki peranan yang penting.

Menimbang adanya produk kemasan yang dijual pada pelanggan, maka hal ini perlu mendapat perhatian, utamanya dalam kelegalan dan izin edar produk tersebut (PIRT). PIRT adalah sertifikasi untuk produksi skala rumahan dengan pengecualian jenis produk yang tidak disertakan dalam klasifikasi perizinannya. Produk Industri Rumah Tangga atau PIRT adalah sertifikasi perizinan bagi industri yang memproduksi makanan dan minuman dengan skala rumahan (Sutoni, 2018). Namun demikian produksi skala rumahan ini tetap menempelkan label pada kemasan produknya, yang pada label ini terdaftar nomor indikasi bahwa produk makanan terdaftar di Dinas Kesehatan area dimana makanan di produksi.

PIRT adalah tanda bahwa produksi makanan layak untuk dijual. Karena PIRT adalah sertifikasi perizinan untuk industri makanan dalam skala yang paling kecil, maka untuk industri pangan yang lingkup serta skalanya lebih besar dari produk makanan rumahan ini diatur dalam sistem perizinan yang berbeda. Selain itu perlu diketahui juga bahwasanya sertifikasi perizinan PIRT adalah perizinan yang diberikan dalam periode waktu tertentu berdasarkan masa kadaluarsa dari produk makanan tersebut (Sutoni, 2018).

Proses mendapatkan PIRT merupakan proses administrasi yang perlu dilalui oleh mitra UMKM, salah satu persiapan pertama dalam mengurus sertifikat PIRT adalah mendapat Nomor

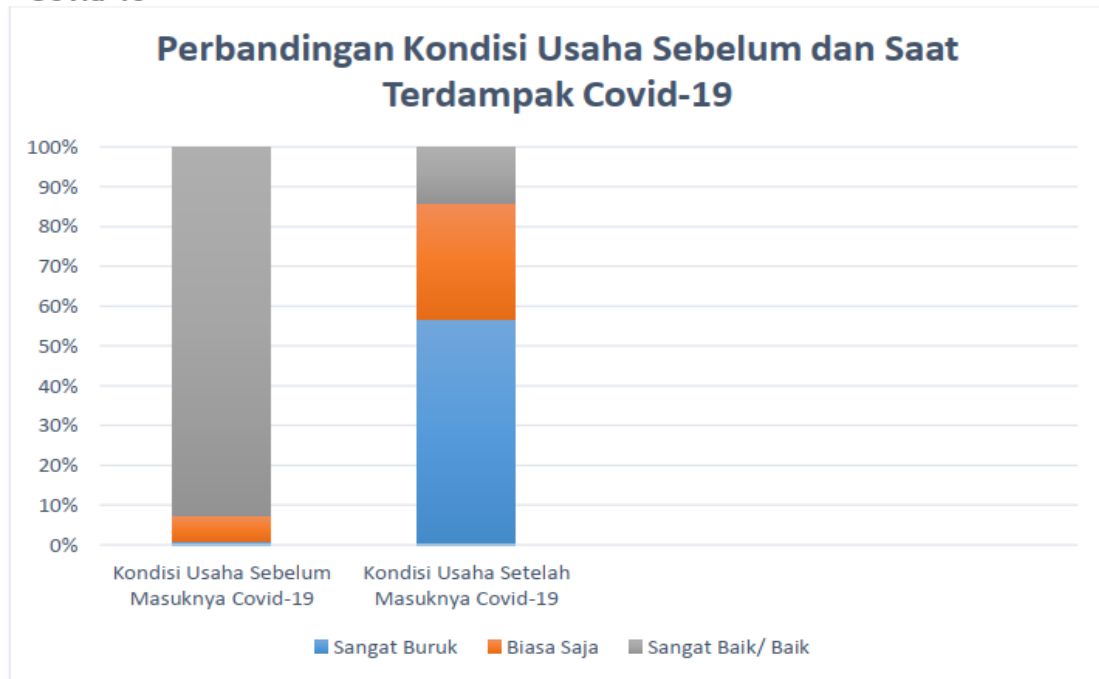
Induk Berusaha (NIB) dan Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK). Kedua hal ini menjadi prioritas mutlak yang perlu dilakukan sehingga proses selanjutnya dalam mengurus PIRT menjadi lebih mudah. Ketidaktahuan mitra UMKM terhadap adanya kewajiban mengurus kedua izin diatas (NIB dan IUMK) menjadi latar belakang kegiatan pendampingan ini sebagai bentuk langkah pertama mencapai sertifikat PIRT produk.

Tujuan

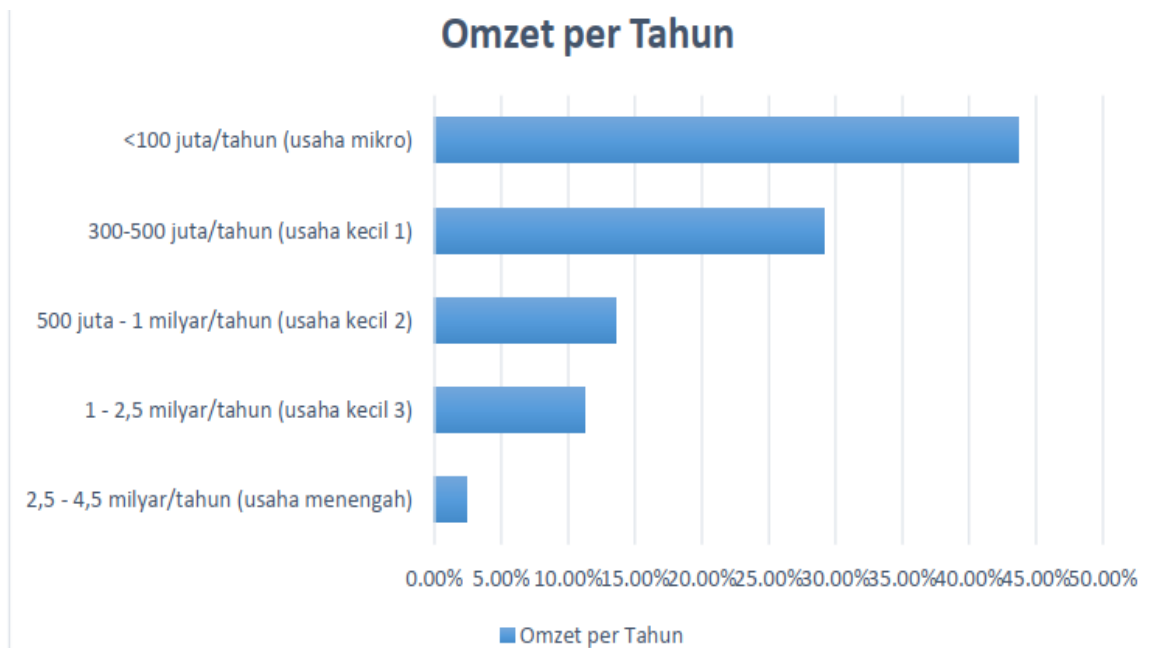
Berdasarkan analisa permasalahan diatas, maka tujuan dari kegiatan pendampingan UMKM ini difokuskan pada mempersiapkan tahap awal kesiapan UMKM mitra dalam mendapatkan sertifikat PIRT pangan, dengan fokus kegiatan sebagai berikut.

1. Mendampingi UMKM mitra dalam menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) resmi yang dikeluarkan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) melalui laman *Online Single Submission* (OSS).
2. Mendampingi UMKM mitra dalam menerbitkan Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) resmi yang dikeluarkan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) melalui laman *Online Single Submission* (OSS).

Data Perbandingan Kondisi Sebelum Pandemi dan Saat Terdampak Pandemi Covid-19

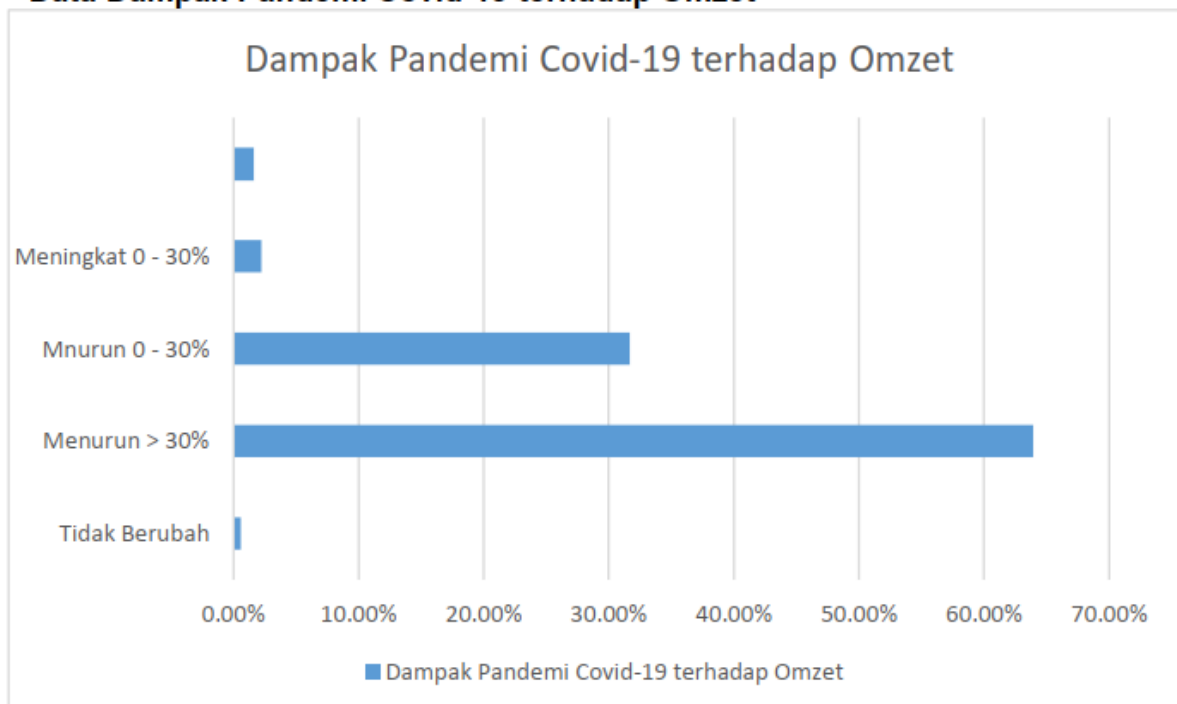


Sumber : Katadata Insight Center (KIC) pada Seminar Nasional, 11 Agustus 2020
 Gambar 1. Perbandingan Kondisi Usaha sebelum pandemi dan saat terdampak pandemi



Sumber : Katadata Insight Center (KIC) pada Seminar Nasional, 11 Agustus 2020
 Gambar 2. Omzet UMKM sebelum pandemi.

Data Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Omzet



Sumber : Katadata Insight Center (KIC) pada Seminar Nasional, 11 Agustus 2020
Gambar 3. Dampak Pandemi Terhadap Omzet UMKM

METODE

Pendekatan Ilmiah

Pengabdian ini menggunakan pendekatan kualitatif dalam menjawab rumusan masalah penelitian. Pengabdian kualitatif dapat memberikan wawasan tentang cara-cara baru bekerja dan bagaimana praktik kerja berkembang dalam interaksi sehari-hari serta bagaimana mereka terkait dengan pengaruh kontekstual di berbagai tingkatan (Garcia and Gluesing, 2013).

Metode pengabdian kualitatif, sebagian besar didasarkan pada orientasi antropologis dan tradisi etnografi, paling cocok untuk memeriksa karakteristik unik dari kelompok-kelompok tertentu, dan menekankan konteks dan pergeseran konstan dan dinamika dalam konteks tersebut, mengumpulkan informasi tentang sistem budaya diam-diam (Trotter and Potter, 1993).

Sehingga dengan demikian pendekatan kualitatif memberikan metode terbaik, paling ketat, dan paling bernuansa yang tersedia bagi para peneliti untuk mengembangkan pemahaman tentang dampak konteks dan budaya nasional dan organisasi tentang potensi efektivitas program dan proses perubahan (Garcia and Gluesing, 2013).

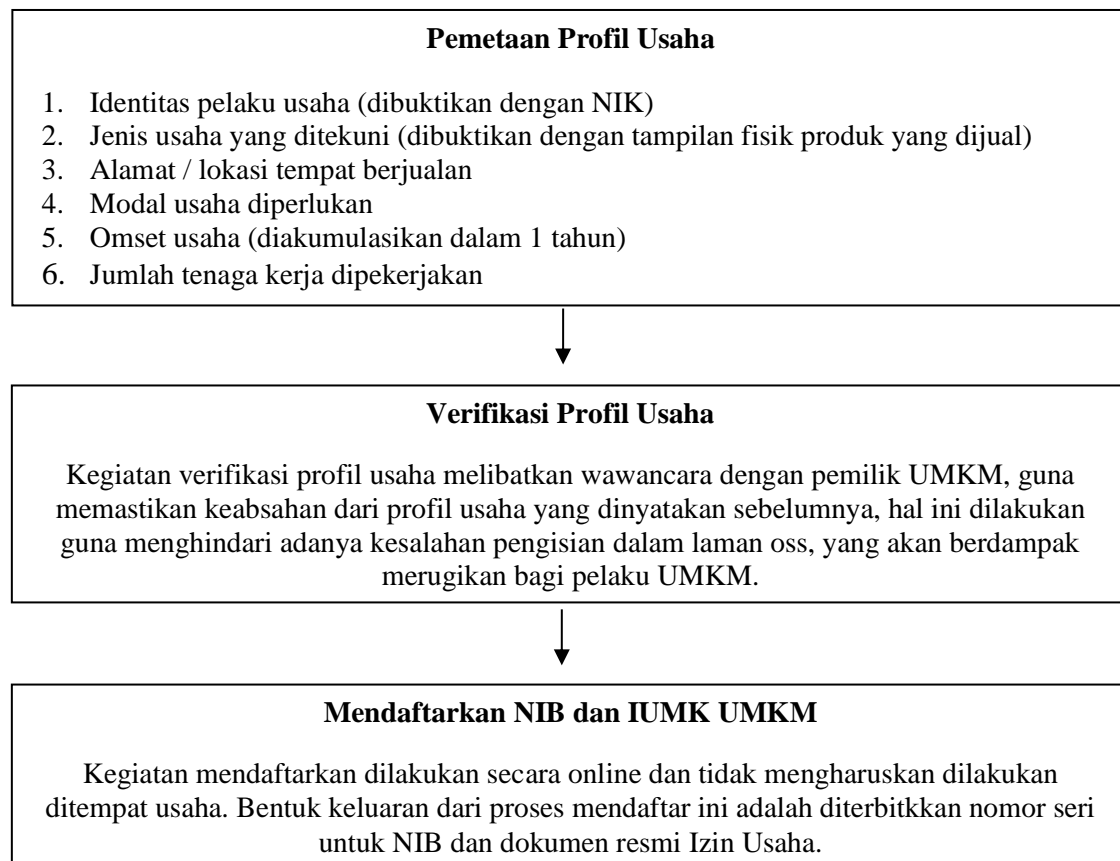
Dengan menggunakan metode kualitatif, Duerr (2004) mampu mengungkap elemen struktural baru dalam organisasi yang mengalami perubahan yang sebelumnya tidak dieksplorasi - komponen kontemplatif dari suatu organisasi. Hanya dengan mengamati dan mewawancarai peserta, peneliti dapat menemukan elemen-elemen struktural ini dan tidak akan tahu untuk mengajukan pertanyaan yang sesuai dalam studi kuantitatif dan berbasis survei tradisional.

Karakteristik organisasi lain yang muncul atau berperan selama proses perubahan dan hampir tidak mungkin terungkap dengan menggunakan metode kuantitatif telah lebih dipahami dengan narasi dan studi kualitatif lainnya. Penting di antara karakteristik organisasi diam-diam ini adalah identitas organisasi dan bagaimana persepsi dan pemahaman tentang hal itu dapat menyebabkan resistensi terhadap perubahan dan beragam interpretasi proses perubahan di banyak tingkatan (Landau and Drori, 2008).

Rancangan Pendekatan Pemecahan Masalah

Merujuk pada tujuan kajian, maka fokus pemecahan masalah pada kegiatan pendampingan adalah sampai pada diterbitkannya NIB dan IUMK oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal Terpadu Satu Pintu (BKPM – TSP) dengan sistem online yakni menggunakan situs www.oss.go.id, sebagai

syarat administrasi pertama usaha UMKM memiliki sertifikat layak edar produk (PIRT). Guna menerbitkan dua dokumen perizinan tersebut, maka pemetaan profil usaha diperlukan guna mendapatkan data yang komprehensif.



Gambar 4. Kerangka Pemecahan Masalah

Penggunaan Data Primer

Allen et al (2007) melakukan studi berbasis wawancara untuk menyelidiki cara-cara di mana penerima perubahan mengelola ketidakpastian, dan menemukan bahwa berbagai sumber dan jenis komunikasi memengaruhi reaksi karyawan terhadap dan memahami proses perubahan, sehingga mengurangi tingkat ketidakpastian. Metode serupa juga digunakan oleh (Zhu, 2004) yang menggunakan model kuesioner wawancara kualitatif semi-terstruktur dikembangkan berdasarkan informasi yang dikumpulkan. Selain menggunakan pendekatan wawancara kualitatif semi-terstruktur juga menggunakan pendekatan

interview atau model wawancara kualitatif terstruktur. (Garcia and Gluesing, 2013) menyebutkan narasi, wawancara, dan pengamatan mengarah pada penemuan mekanisme dan hubungan di dalam dan di antara individu dan kelompok yang tidak dapat digali dengan penelitian kuantitatif yang ketat.

Secara lebih lanjut Soderberg (2006) dalam studinya tentang integrasi *pasca-merger*, menggunakan wawancara dan narasi akun dari karyawan untuk mengungkap bagaimana mereka menggambarkan dan bereaksi terhadap politik. Dinamika selama integrasi. Karena kita perlu lebih baik dan merancang proses perubahan kita untuk

mengatasi penerimaan karyawan untuk merger lintas batas yang kompleks, di mana kemungkinan kesalahpahaman bahkan lebih tinggi daripada merger domestik, narasi dan metode kualitatif lainnya harus digunakan untuk mengungkap dinamika halus yang sampai ke akar resistensi potensial untuk mengubah masalah. Sehingga dengan demikian memahami inisiatif perubahan strategis dari perspektif manajemen simbolik dengan menganalisis narasi dapat membantu untuk memprediksi dan menguji anteseden dan konsekuensi dari bagaimana perusahaan membingkai perubahan strategis (Fiss dan Zajac, 2006).

Pengumpulan data primer dibagi kedalam 2 kategori, yakni pengumpulan data primer di lingkup internal dan pengumpulan data primer di lingkup eksternal. Pengumpulan data primer di lingkup internal adalah menggunakan kuesioner wawancara kualitatif semi-terstruktur dan kuesioner wawancara kualitatif terstruktur. Sementara pengumpulan data primer di lingkup eksternal adalah hanya menggunakan kuesioner wawancara kualitatif semi-terstruktur.

Selama proses pengumpulan data, observasi partisipan juga dimungkinkan, yang memberikan sudut pandang lain dan membantu melakukan triangulasi data. Studi ini juga mencatat dan menyalin wawancara kunci dengan manajer perubahan untuk analisis lebih lanjut, sambil mendaftarkan wawancara lanjutan dan pengamatan sebagai catatan lapangan (Král & Králová, 2016).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pemetaan Profil Usaha

Pemetaan profil usaha mengedepankan penggunaan data primer dengan panduan kuisisioner wawancara sebagai instrumennya.

1. Identitas pelaku usaha

Identitas pelaku usaha merupakan subjek pelaku usaha yang menjalankan proses bisnis kuliner. Dalam hal ini identitas pelaku usaha dibuktikan dengan adanya NIK dari pemilik usaha atau yang mewakili dari usahanya (misal istri atau anak). Dalam mendapatkan NIB dan IUMK dibutuhkan cukup 1 NIK yang akan dipakai secara terus menerus, sehingga

dengan demikian bukti copy KTP diperlukan dalam mendapatkan NIB dan IUMK dimaksud.

2. Jenis usaha yang ditekuni

Seperti yang telah dijelaskan di profil mitra UMKM, jenis usaha yang dimaksud adalah kuliner, dengan membuka kedai makan dalam menjajakan usaha jualannya. Menu andalan berupa olahan ayam, bebek, dan ikan lele menjadi menu andalan usaha kuliner ini. Tentunya penambahan bumbu racikan keluarga sebagai pelengkap dan penambah cita rasa menjadi bagian penting dalam mengolah bahan baku dimaksud. Dalam mendapatkan NIB dan IUMK diperlukan kejelasan jenis usaha yang dimaksud, yang secara spesifik diminta merupakan usaha makanan dengan berbasis kedai makan menjadi hal yang perlu dicatat guna mendapatkan NIB dan IUMK.

3. Lokasi tempat berjualan

Lokasi tempat berjualan merupakan lokasi pasti yang tidak berpindah-pindah sebagai tempat jualan. Lokasi tempat usaha dibuktikan dengan kepemilikan unit usaha (sewa atau milik sendiri). Bila sewa maka dibuktikan dengan adanya surat perjanjian sewa, dan bila milik sendiri dibuktikan dengan sertifikat hak milik. Dalam mendapatkan NIB dan IUMK lokasi tempat usaha diperlukan sebatas alamat saja. Mengingat ini merupakan berbasis UMKM maka tidak diperlukan izin lokasi maupun izin lingkungan seperti yang dipersyaratkan dalam pendirian usaha non UMKM (PT, CV, atau Firma).

4. Modal usaha

Modal usaha diperuntukkan untuk mengklasifikasikan izin usaha. Dalam skala UMKM IUMK hanya dapat diterbitkan bila skala usahanya mikro dan kecil, sementara usaha skala menengah tidak menggunakan IUMK. Sebagai penanda apabila modal usaha berada dibawah 50 juta rupiah sementara bila diatas angka tersebut akan digolongkan usaha kecil. Modal usaha mitra UMKM adalah tidak sampai 50 juta, maka dengan demikian jenis usaha ini digolongkan kedalam usaha mikro.

5. Omzet usaha (diakumulasikan dalam 1 tahun)
Omzet adalah sejumlah nilai total dari penjualan produk dalam suatu kurun waktu tertentu. Kamu bisa memadankan istilah omzet dengan pendapatan kotor karena pendapatan tersebut belum dikurangi biaya yang dikeluarkan untuk modal, seperti biaya produksi, gaji pegawai, dan biaya operasional lainnya. Nilai omzet diperlukan dalam mendaftar NIB dan IUMK karena diperlukan untuk melihat sejauh mana akselerasi usaha yang didaftarkan. Digolongkan usaha mikro adalah memiliki omzet usaha kurang dari 300 juta, dan akan dikatakan usaha kecil bila omzet usaha lebih dari 300 juta. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha makanan, didapatkan fakta bahwa omzet usaha adalah dibawah 50 juta, sehingga dengan demikian klasifikasi usaha ini tergolong usaha mikro.
6. Jumlah tenaga kerja dipekerjakan
Jumlah tenaga kerja merupakan orang yang secara resmi disewa tenaganya untuk membantu kegiatan usaha yang dimaksud. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, didapatkan informasi jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan adalah 2 orang. Hal ini diperlukan sebagai penanda bahwa jumlah omzet yang besar akan berbanding lurus dengan jumlah tenaga kerja yang ditawarkan, sehingga dengan demikian klasifikasi usaha mikro sesuai dengan jenis usaha dari mitra UMKM.

Pelaksanaan Verifikasi Profil Usaha

Kegiatan verifikasi usaha dilakukan secara manual dengan memastikan ulang isian data yang diperlukan dalam lembar wawancara dengan pemilik usaha. Verifikasi dilaksanakan bersamaan dengan kegiatan wawancara dan dibuktikan dengan adanya lembar berita acara pelaksanaan kegiatan wawancara.

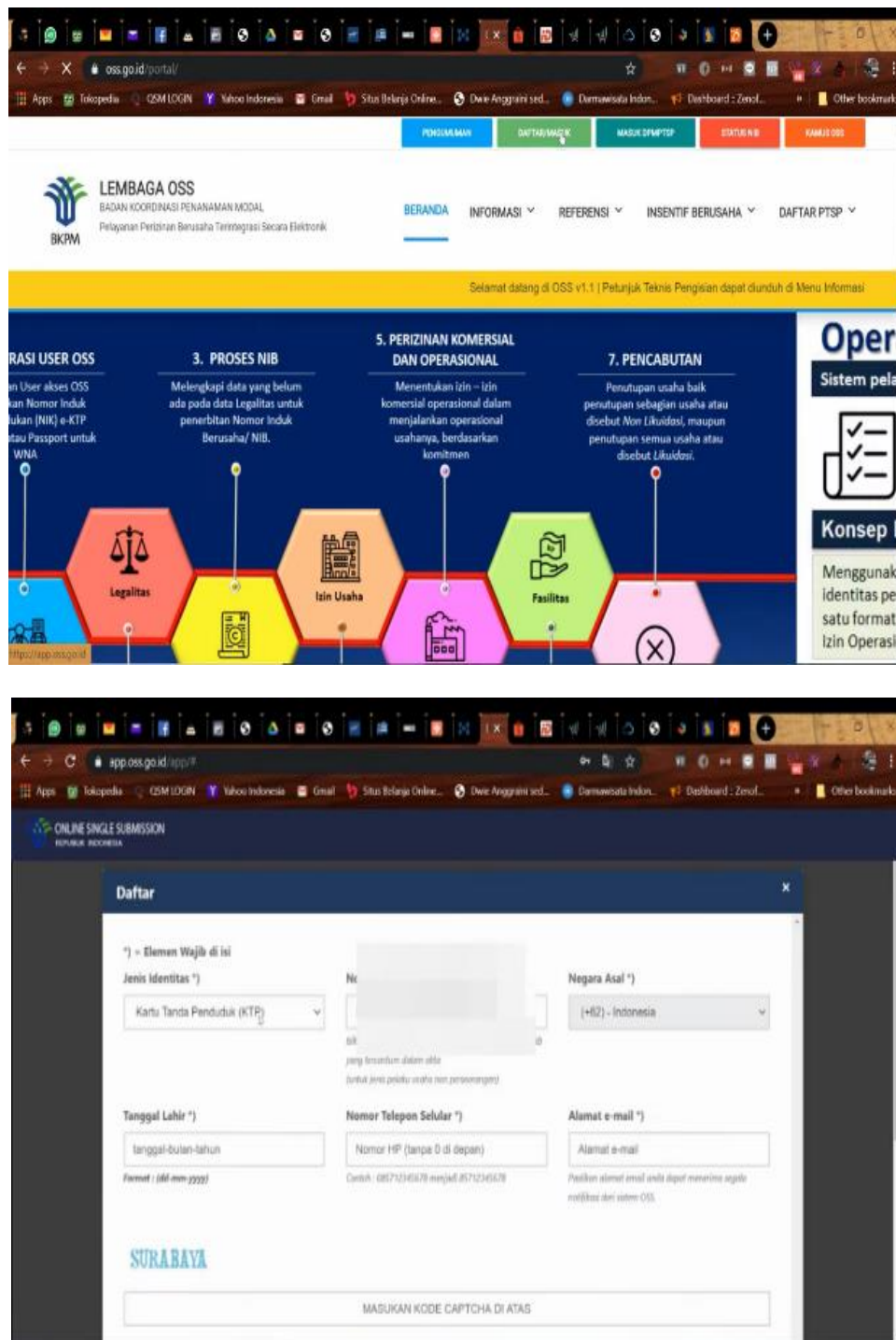
Pelaksanaan Mendaftarkan NIB dan IUMK UMKM

Mendaftarkan NIB dan IUMK untuk UMKM menggunakan sistem terintegrasi online di laman

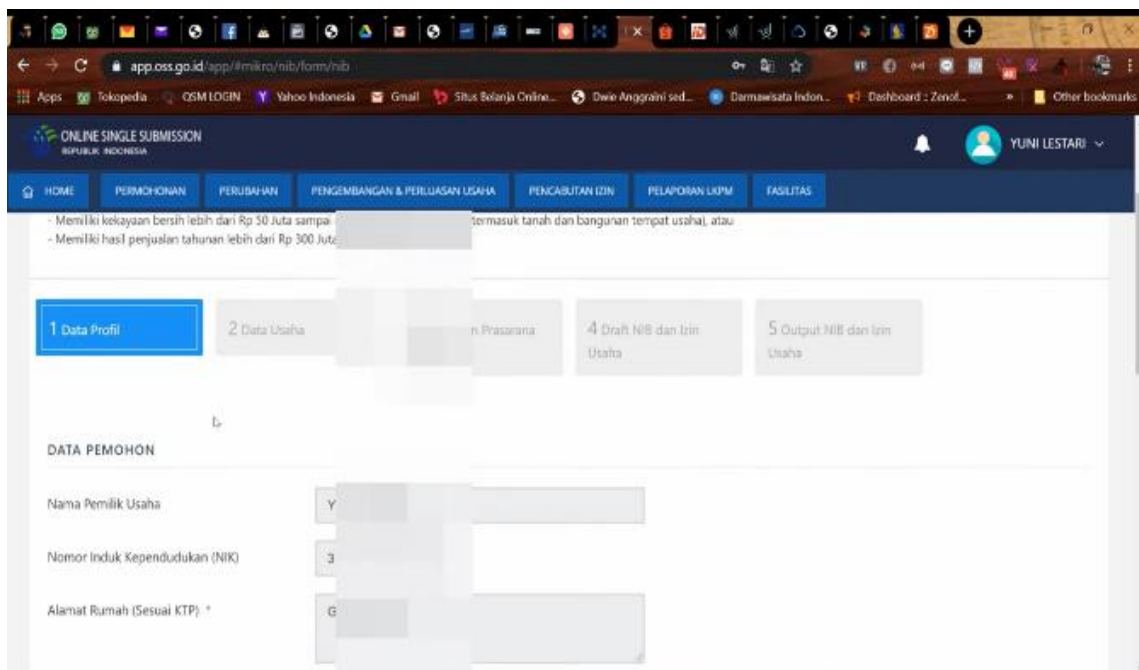
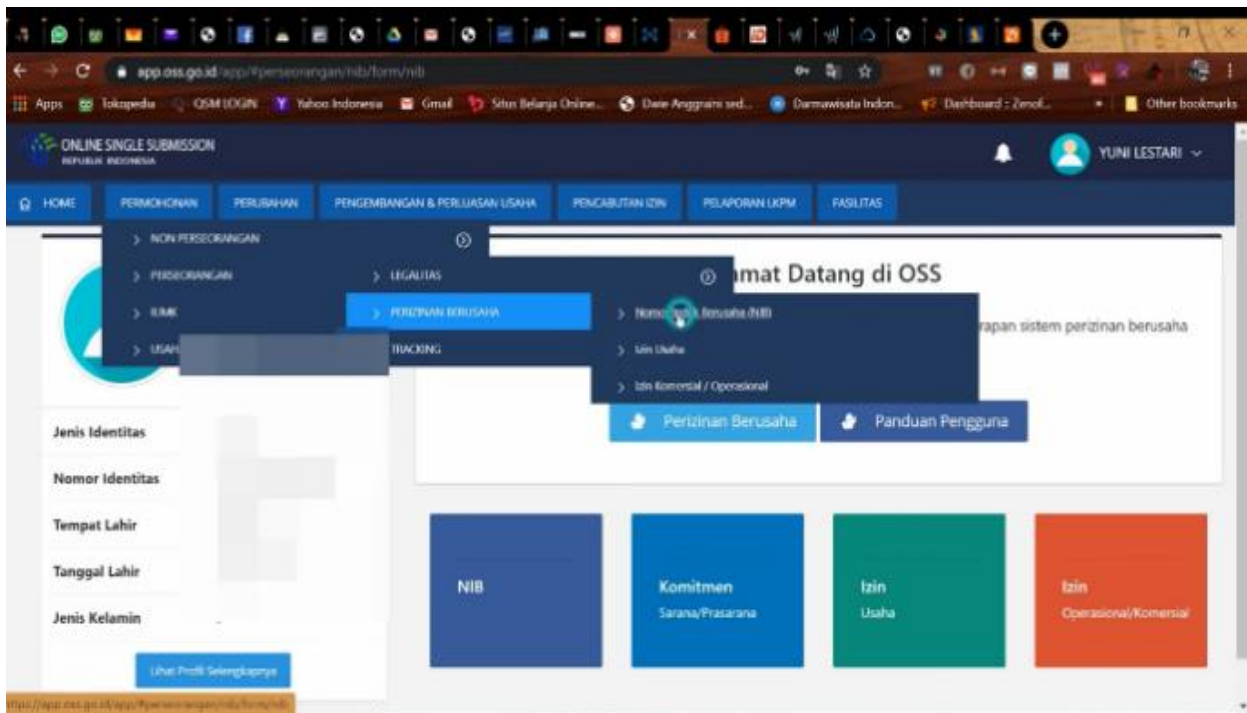
www.oss.go.id berikut adalah hasil tahapan penerbitan NIB dan IUMK di laman online tersebut. Pada gambar 5, menunjukkan Langkah awal dalam pembuatan NIB dan IUMK di laman www.oss.go.id dikarenakan mitra belum pernah membuat dokumen NIB dan IUMK di laman tersebut maka terlebih dahulu harus melakukan registrasi dengan mencantumkan NIK dari pemilik UMKM yang menjadi mitra kegiatan pendampingan ini.

Pada gambar 6, menunjukkan registrasi akun berhasil dan mulai masuk ke akun yang telah dibuat untuk kemudian mengisi beberapa isian yang menunjukkan profil dari UMKM tersebut. Gambar 7, menunjukkan urutan isian yang wajib untuk dilengkapi yang intinya berisikan profil dari UMKM, terdapat 4 isian yang wajib dilengkapi oleh pihak UMKM yang ini dipandu dan didampingi oleh tim dari pengabdian masyarakat Universitas Muhammadiyah Gresik.

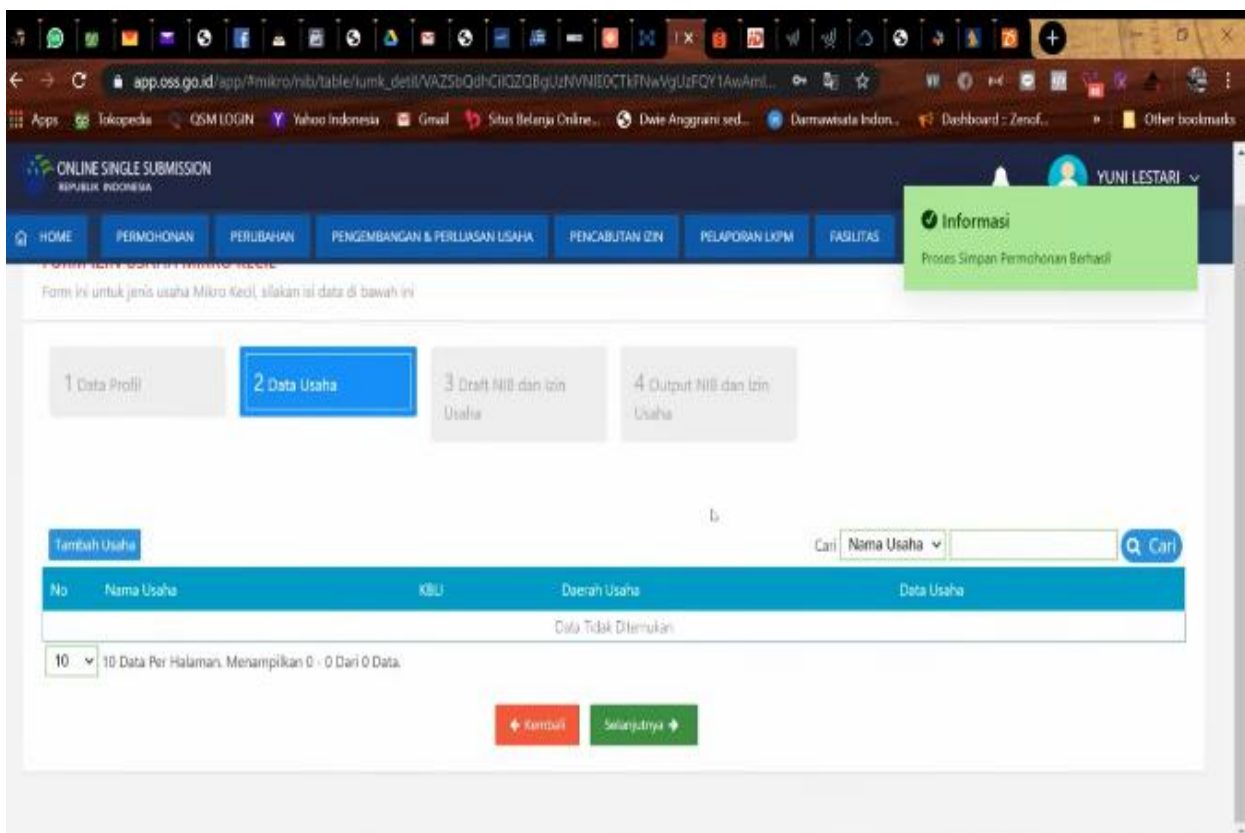
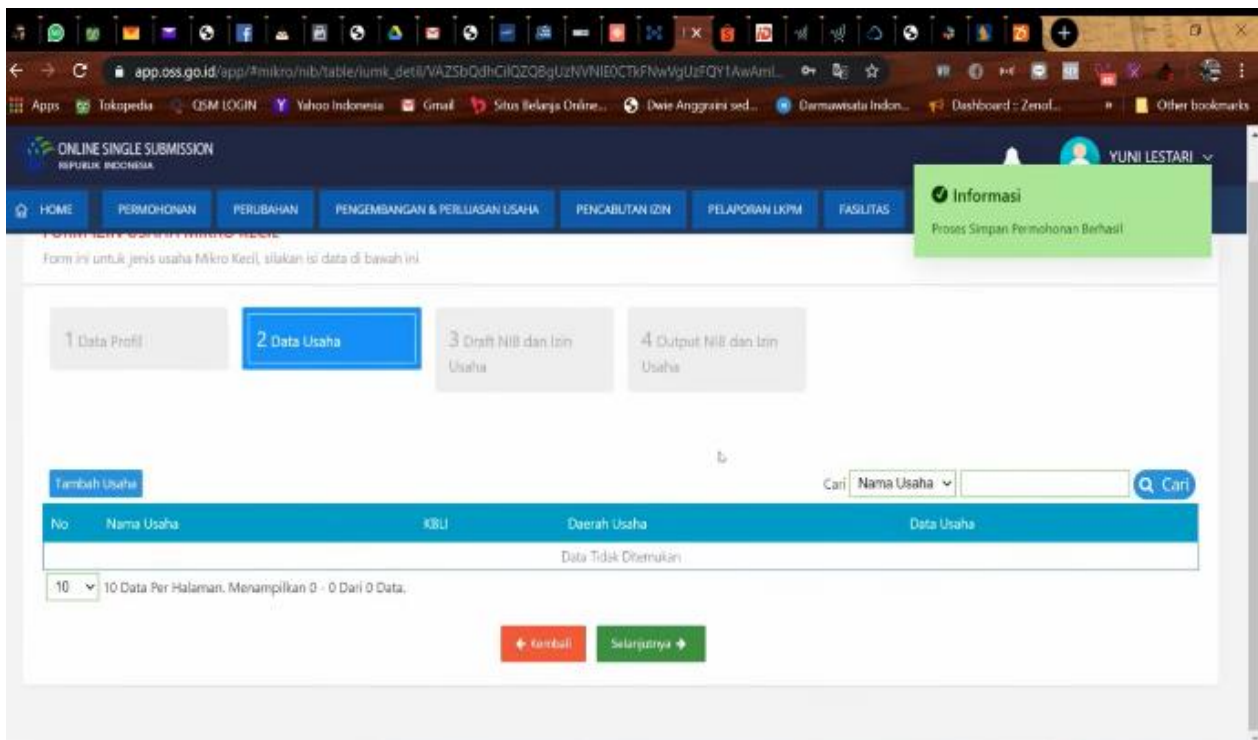
Gambar 8, menunjukkan draft untuk dokumen NIB dan IUMK yang perlu diingat adalah dokumen ini hanya diterbitkan 1 kali oleh sistem, sehingga diharuskan untuk minim salah dan lainnya. Gambar 9, menunjukkan hasil dokumen NIB dan IUMK yang telah jadi dikeluarkan oleh sistem, dokumen ini berlaku selamanya selama tidak ada penggantian dari profil dari UMKM tersebut.



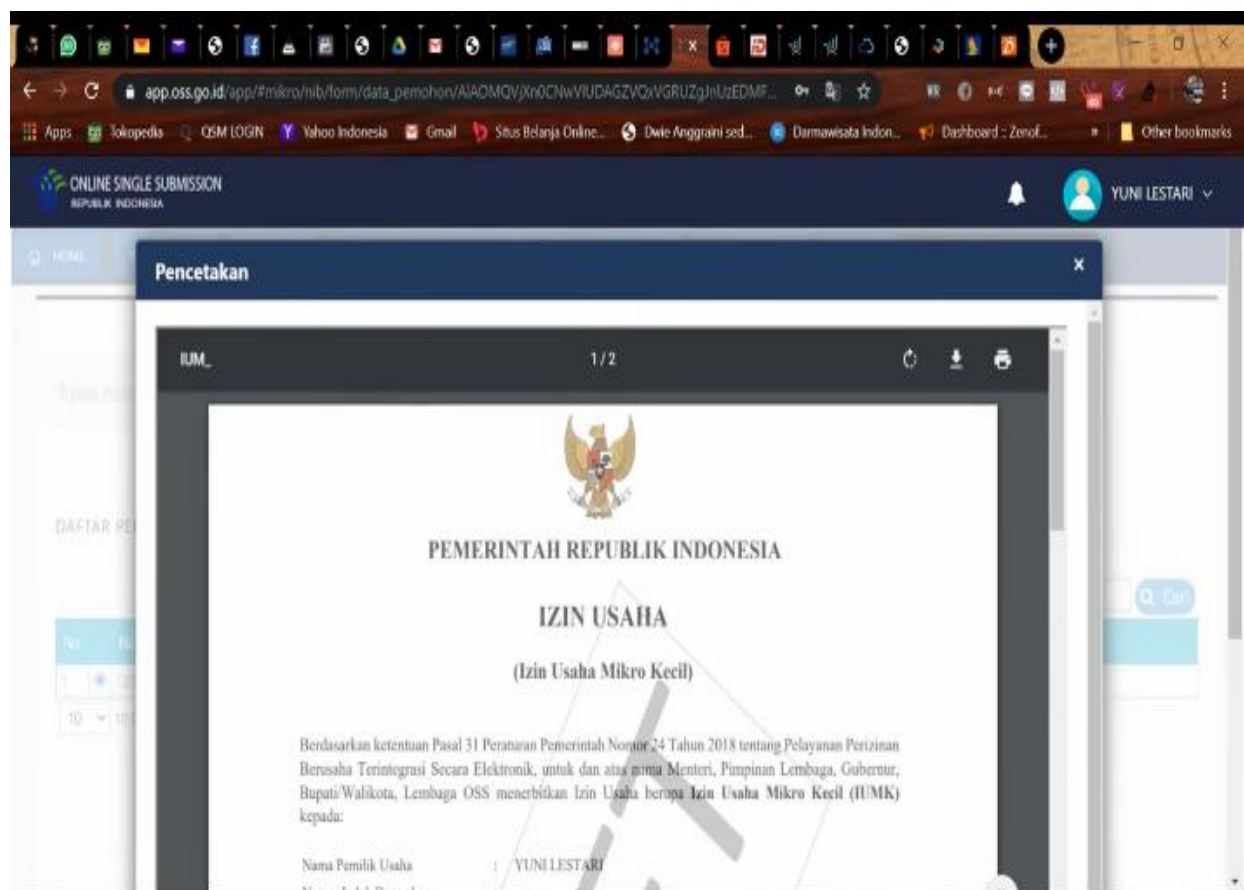
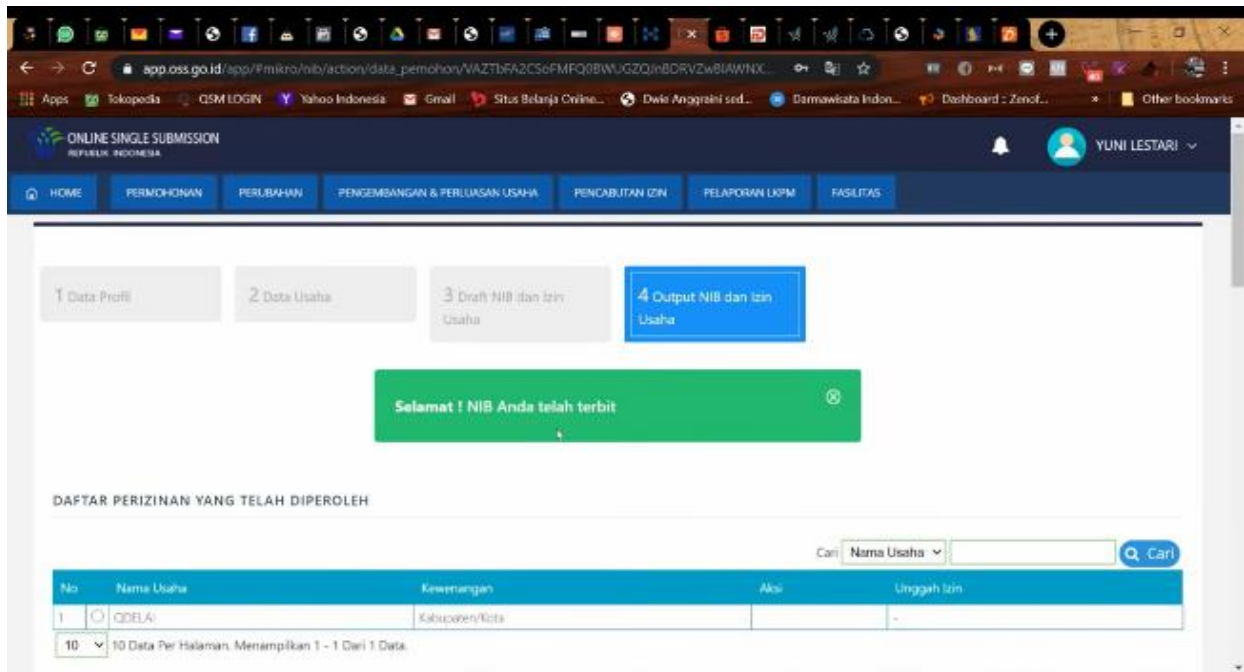
Gambar 5. Step 1 dan 2 dalam menerbitkan dokumen NIB dan IUMK di laman OSS



Gambar 6. Step 3 dan 4 dalam menerbitkan dokumen NIB dan IUMK di laman OSS



Gambar 7. Step 5 dan 6 dalam menerbitkan dokumen NIB dan IUMK di laman OSS



Gambar 8. Step 7 dan 8 dalam menerbitkan dokumen NIB dan IUMK di laman OSS

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian dan analisa diatas, maka beberapa kesimpulan dari dilaksanakannya kegiatan pendampingan ini adalah mitra UMKM dalam kajian ini telah layak disebut sebagai usaha mikro (UMKM skala mikro) dengan menunjukkan persyaratan dan adanya bukti penunjang yang didapatkan selama masa pendampingan hingga keluar nomor induk berusaha (NIB). Mitra UMKM dalam kajian ini telah layak disebut sebagai usaha mikro (UMKM skala mikro) dengan menunjukkan persyaratan dan adanya bukti penunjang yang didapatkan selama masa pendampingan hingga keluar Izin Usaha (IUMK). Kedepannya legalitas usaha ini akan dipergunakan untuk mendaftarkan ke izin edar produk UMKM (PIRT) yang berada dibawah kewenangan pemerintah kabupaten setempat.

DAFTAR PUSTAKA

Allen, J., Jimmieson, N.L., Bordia, P. and Irmer, B.E. (2007). Uncertainty during organizational change: managing perceptions through communication. *Journal of Change Management*, 7(2), 187-210.
<https://doi.org/10.1080/14697010701563379>

Duerr, M. (2004). The contemplative organization. *Journal of Organizational Change Management*, 17(1), 43-61.
<https://doi.org/10.1108/09534810410511297>

Fiss, P.C. and Zajac, E.J. (2006). The symbolic management of strategic change: sensegiving via framing and decoupling. *Academy of Management Journal*, 49(6), 1173-1193.
<https://doi.org/10.5465/AMJ.2006.23478255>

Garcia, D., and Gluesing, J. C. (2013). Qualitative research methods in international organizational change research. *Journal of Organizational Change Management*, 26(2), 423-444.
<https://doi.org/10.1108/09534811311328416>

Král, P., & Králová, V. (2016). Approaches to changing organizational structure: The effect of drivers and communication. *Journal of Business Research*, 69(11), 5169-5174.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.099>

Landau, D. and Drori, I. (2008). Narratives as sensemaking accounts: the case of an R&D laboratory. *Journal of Organizational Change Management*, 21(6), 701-720.
<https://doi.org/10.1108/09534810810915736>

Safitri, Indri, 2020. "*Peluang, Tantangan dan Strategi Pengembangan UMKM di Indonesia Pada Masa Pandemi COVID-19,*"
DOI: 10.31219/osf.io/jm6u2

Soderberg, A.-M. (2006). Narrative interviewing and narrative analysis in a study of a cross-border merger. *Management International Review (MIR)*, 46(4), 397-416.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2009.00884.x>

Sutoni, Ahmad. 2018. Konsep Inovasi Keripik Gadung dalam Pemberdayaan Masyarakat di desa Kutawaringin, kecamatan Mande, kabupaten Cianjur. *Jurnal IKRA-ITH Abdimas*, Vol. 1 No. 2. UPI YAI, Jakarta.

Trotter, R.T.I. and Potter, J.M. (1993), Pile sorts, a cognitive anthropological model of drug and AIDS risks for Navajo teenagers: assessment of a new evaluation tool, *Drugs and Society*, 7(3/4), 23-39.
https://doi.org/10.1300/J023v07n03_03

Zhu, Y. (2004). Responding to the challenges of globalization: Human resource development in Japan. *Journal of World Business*, 39(4), 337-348.
<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2004.08.002>