

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi pada dasarnya memiliki tujuan untuk mensejahterakan masyarakat. Dalam rangka mensejahterakan masyarakat maka sangat di perlukan pertumbuhan ekonomi seperti peningkatan pendapatan untuk bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat tersebut. Pada dewasa ini, banyak masyarakat yang pindah pada sektor UMKM untuk dijadikan sumber pembangunan ekonomi.

Menurut Arsyad dalam jurnal (Haluf Ika Selvia, 2019) mengatakan bahwasannya pembangunan ekonomi daerah merupakan proses dimana masyarakat dan pemerintah daerah bekerja sama dalam mengelola setiap sumber daya yang ada, baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam. Dan membentuk pola kemitraan antara pemerintah daerah dengan sektor-sektor swasta untuk menciptakan lapangan kerja dan merangsang perkembangan aktivitas ekonomi pada wilayah tersebut.

Pada era ekonomi digital yang seperti sekarang ini, diharapkan dari setiap daerah memiliki sebuah produk yang menjadi unggulan dan bisa di andalkan baik untuk sekarang maupun untuk masa yang akan datang dan bisa menjadi daya saing daerah tersebut. Kemampuan berkompetisi ini adalah upaya untuk memperkuat infrastruktur yang ada di daerah tersebut. Kebijakan yang diberikan oleh pemerintah sebaiknya mempertimbangkan dari segi ciri khas daerah tersebut dan memanfaatkan potensi sumber daya manusia yang ada pada daerah tersebut. Baik pemerintah maupun masyarakat diharapkan mampu dan memiliki peran dalam mengelola sumber daya yang ada pada daerah yang bersangkutan sehingga bisa menciptakan lapangan pekerjaan dan bisa memacu perkembangan ekonomi daerah. (Haluf Ika Selvia, 2019)

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha

Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar Negara. (Tulus Tambunan, 2012)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar. (Tulus Tambunan, 2012)

Tabel 1.1
Kategori UMKM Menurut UU No. 20 tahun 2008

Ukuran Usaha	Kriteria		Keterangan
	Asset	Omset	
Usaha Mikro	Maksimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta	Tahun
Usaha kecil	>50 Juta – 500 Juta	300 Juta – 2,5 Milyar	Tahun
Usaha Menengah	>500 Juta – 10 Milyar	>2,5 – 10 Milyar	Tahun

Sumber: UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM

Jika dilihat dari tabel diatas maka sangat penting UMKM di Indonesia, disebabkan UMKM memiliki banyak potensi untuk memajukan pembnaganan ekonomi Indonesia. Karena permodalan yang dibutuhkan oleh UMKM tidak teralu besar sehingga bisa mempermudah para wirausahawan untuk memulai sebuah usaha. Kemudian dari tenaga kerja, tenaga kerja yang dibutuhkan juga tidak terlalu banyak sehingga usaha mikro bisa dilakukan oleh anggota keluarga dan ketika membutuhkan tenaga kerja dari orang lain UMKM melihat dari pengalaman kerjanya bukan dari tingginya pendidikan. Akan tetapi faktor pendidikan juga dapat berakibat kepada banyaknya

UMKM yang belum bisa membuat inovasi baru kepada usahanya dan mengakibatkan daya saing UMKM yang semakin meningkat.

Menurut Lathifah Hanim dan MS. Noorman (2018) dalam bukunya menyatakan bahwa Usaha Mikro sendiri yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. (Lathifah Hanim & MS. Noorman, 2018) Kemudian terminologi yang digunakan oleh usaha mikro yaitu usaha produktif. Untuk usaha mikro sendiri memiliki beberapa karakteristik, yaitu: jenis barang atau komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti; tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat; tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. (Putu Krisna Adwitya Sanjaya & Putu Nuratama, 2021)

Pada umumnya banyak sekali kendala-kendala yang dihadapi oleh UMKM, seperti: Modal, Sumber Daya Manusia (SDM), Akuntabilitas, Hukum yang demikian itu merupakan kendala dari faktor internal. Kemudian kendala dari faktor eksternal, seperti: iklim usaha yang masih belum kondusif, infrastruktur, dan akses. (Putu Krisna Adwitya Sanjaya & Putu Nuratama, 2021)

Pada praktiknya, UMKM khususnya usaha mikro juga harus memiliki kinerja yang baik untuk meningkatkan daya saing yang dimiliki oleh UMKM. Menurut Aribawa dalam jurnal (Larasati, K. D., 2018) menyatakan bahwa kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang di capai oleh seorang individu dan dapat diselesaikan dengan tugas individu tersebut didalam perusahaan dan pada suatu periode tertentu, dan akan dihubungkan dengan ukuran nilai atau standard dari perusahaan yang individu bekerja.

Menurut Sudiarta, dkk. (2014) mengatakan bahwasannya Kinerja UMKM dapat ditinjau dari tiga aspek, seperti: (1) nilai tambah, (2) unit usaha, tenaga kerja dan produktivitas, dan (3) nilai ekspor. Menurut Ranto berikut beberapa indikator dari Kinerja UMKM, diantaranya sebagai berikut: pertumbuhan penjualan, pertumbuhan pelanggan, dan pertumbuhan keuntungan. (Ranto, D. W. P., 2016)

Daya saing berkaitan erat dengan produktivitas yang menentukan keberhasilan meningkatnya standar hidup pelaku usaha, dan pada tataran UMKM produktivitas sangat tergantung dengan kemampuan menjalin kerjasama dengan usaha besar atau sesama UMKM, penciptaan keunggulan kompetitif, manajemen yang tepat, teknologi tepat guna, inovasi yang berkesinambungan, memperhatikan kualitas, nilai, dan keunikan produk serta bagaimana efisiensi produk itu dihasilkan agar perusahaan dapat bersaing secara ketat dengan pesaing-pesaingnya. (Sugiarti, Y., Sari, Y., & Hadiyat, M. A., 2020)

Permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro bukan hanya dari segi kurangnya pengetahuan, akan tetapi dari sumber permodalan yang ada, karena sebagian besar usaha mikro sangat lemah akan adanya kredit modal kerja. Peningkatan usaha mikro sangat perlu dilakukan karena melihat dari tahun ke tahun jumlah usaha mikro yang semakin bertambah akan tetapi belum menemukan keajaibannya. Permasalah mengenai permodalan bisa disebabkan karena usaha mikro sendiri belum menemukan titik temu mengenai masalah yang mereka hadapi ataupun seperti usaha mikro yang belum mengikuti perkembangan zaman, atau belum memiliki badan usaha resmi untuk permodala ataupun minimnya aset yang dimiliki.

Pada era globalisasi sekarang persaingan dari segala aspek sangat tinggi sekali, terutama pada persaingan usaha mikro. Maka dari itu dirasa perlu adanya pemberdayaan bagi usaha mikro khususnya, hal ini perlu dilakukan agar usaha mikro mampu menghadapi tantangan global dan bisa bisa menambah nilai jual dari usaha mikro. Menurut (Haluf Ika Selvia, 2019) yang perlu dilakukan yaitu meningkatkan kualitas sumber daya manusia, membuat inovasi baru baik produk maupun jasa, pengembangan teknologi yang ada serta perluasan pemasaran. Dari semua itu merupakan salah satu cara kita untuk mengahdapi tantangan daya saing yang semakin tinggi, mrngingat bahwasannya usaha mikro merupakan sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja dengan yang jumlah yang luamayan tinggi di Indonesia.

Dalam lingkungan usaha, persaingan dari tahun ketahun semakin tinggi. Daya saing menjadi peran yang penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha khususnya dalam sektor perdagangan. Produk usaha merupakan titik yang paling penting dalam sebuah usaha. Dalam menghadapi persaingan yang ada, perusahaan harus mempunyai kemampuan untuk membedakan dari yang lainnya agar bisa mempertahankan kelangsungan usahanya. Ketika sebuah perusahaan telah mencapai keunggulan bersaing, maka keunggulan tersebut harus tetap dipertahankan agar bisa menjadi keunggulan bersaing yang berkelanjutan.

Daya saing sendiri yaitu salah satu kriteria untuk bisa menentukan sebuah keberhasilan dan pencapaian sebuah tujuan yang lebih baik oleh suatu Negara dalam meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan ekonomi. Kemudian menurut Porter daya saing sendiri merupakan kemampuan perusahaan atau strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk bersaing dari suatu produk atau perusahaan bukan dilihat dari sisi produksi atau kemampuan untuk bisa menghasilkan produk yang murah tetapi menjadi kombinasi dari hasil akhir dengan upaya sebuah perusahaan untuk bisa mencapainya. Upaya yang dilakukan ini merupakan upaya roda bersaing. (Indah Dwi Pratiwi, 2019) Jadi bisa disimpulkan bahwasannya daya saing sendiri merupakan sebuah keunggulan atau pencapaian yang dimiliki oleh perusahaan yang kemudian digunakan untuk memberi nilai lebih pada produknya dibandingkan produk yang dimiliki oleh perusahaan lain.

lemahnya daya saing UMKM disebabkan beberapa masalah antara lain: (1) Pemasaran; (2) Modal dan pendanaan; (3) Inovasi dan pemanfaatan teknologi informasi; (4) Pemakaian bahan baku; (5) Peralatan produksi; (6) Penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja; (7) Rencana pengembangan usaha; dan (8) Kesiapan menghadapi tantangan lingkungan eksternal. Kontribusi dan peran UMKM pada perekonomian nasional sangat berarti, namun dari sisi daya saing banyak kelemahan dan permasalahan bagi UMKM yang harus dibenahi untuk menghadapi persaingan baik di dalam negeri maupun secara global. (Syahza A., 2013)

Menurut Barney dalam (Haluf Ika Selvia, 2019) mengatakan bahwa kondisi sumber daya yang mampu disebut sebagai keunggulan bersaing yang berkelanjutan apabila usaha mikro tersebut sulit ditiru ataupun diimitasi, tidak mudah digantikan oleh usaha lain, dan sumber daya usaha yang mempunyai kemampuan untuk memanfaatkan kesempatan agar bisa menetralkan ancaman pada lingkungan usaha. Untuk mencapai sebuah keunggulan bersaing yang berkelanjutan maka sangat dibutuhkan peran yang dapat mendukung penerapan dari strategi bersaing seperti inovasi pada produk ataupun jasa yang ditawarkan, strategi dalam hal biaya, maupun peningkatan mutu yang diberikan oleh usaha mikro.

Daya saing dapat diciptakan maupun ditingkatkan dengan penerapan strategi bersaing yang tepat, salah satunya dengan pengelolaan sumber daya secara efektif dan efisien. Selain itu, penentuan strategi yang tepat harus disesuaikan dengan seluruh aktivitas dari fungsi perusahaan, sehingga akan menciptakan kinerja perusahaan sesuai dengan yang diharapkan bahkan lebih dan dapat menghasilkan nilai. Semua perusahaan, khususnya usaha mikro bersaing untuk menjadi yang terdepan dalam era persaingan. Oleh karena itu, setiap usaha mikro dituntut untuk memiliki daya saing yang tinggi, sehingga harus mulai memperbaiki diri. Usaha mikro yang memiliki daya saing tinggi ditandai dengan kemampuan sumber daya manusia (SDM) yang andal, penguasaan pengetahuan yang tinggi, dan penguasaan perekonomian. (Ariani, A., & Utomo, M. N., 2017)

Di Desa Dukuhjati Kecamatan Krangkeng Kabupaten Indramayu sendiri mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani dan pedagang, pedagang atau pengusaha sendiri banyak macamnya ada yang pengusaha mikro, pengusaha kecil dan ada juga pengusaha menengah. Banyak para pelaku usaha yang menemukan kesulitan dalam menjalankan usahanya. Salah satu permasalahan yang banyak dialami yaitu keterbatasan mengenai modal yang dimiliki oleh para pelaku usaha khususnya pelaku usaha mikro. Keterbatasan mengenai modal tersebut bisa dari faktor ekonomi dan belum adanya kerjasama dengan lembaga keuangan. Dari keterbatasan modal yang dimiliki tersebut pengusaha mikro mengalami kesulitan dalam

mengembangkan usahanya. Contohnya seperti pada usaha mikro Annamalik hijab yaitu ada beberapa produk yang menggunakan sistem pre order atau PO karena keterbatasan modal yang dimiliki.

Kemudian permasalahan yang lain yaitu banyak pelaku usaha yang minim mengenai ilmu pengetahuan dan berakibat pada tidak adanya inovasi-inovasi baru pada produk yang dijual oleh usaha mikro tersebut. Dengan tidak adanya inovasi produk dari pelaku usaha maka pelaku usaha hanya mampu menjual produk dengan meniru produk dari pengusaha lain tanpa adanya pembeda. Sehingga mengakibatkan persaingan yang setiap harinya selalu meningkat. Dengan adanya akibat tersebut maka setiap pelaku usaha harus mempunyai keunggulan bersaing dalam usahanya. Contohnya pada usaha mikro Fia Fashion yaitu hanya menjual produk-produk dari brand yang sudah terkenal dan tidak mencoba untuk membuat inovasi produk yang dijual oleh Fia Fashion sendiri.

Namun ada beberapa usaha mikro yang mencoba memberikan inovasi inovasi pengembangan produk agar mampu meningkatkan keunggulan bersaing dari usahanya dan dan berharap keunggulan bersaing tersebut mampu berkelanjutan sehingga dalam hal daya saingnya selalu meningkat. Contohnya yaitu pada usaha mikro Hanisa fashion desain yang memberikan inovasi pada hijab yang dijualnya yakni yang memberikan payet yang dibuat sendiri oleh pemilik Hanisa. Selain memberikan inovasi ada juga para pelaku usaha yang menggunakan strategi dalam meningkatkan daya saingnya. Contoh strategi yang digunakan yaitu pada usaha mikro Annamalik hijab mereka menggunakan strategi biaya rendah.

Upaya peningkatan daya saing diharapkan dapat menghasilkan pelaku usaha skala mikro mampu meningkatkan kemampuan usaha melalui peningkatan kreativitas dan inovasi. Secara umum daya saing merupakan upaya untuk memanfaatkan dan mengelola sumber daya manusia, teknologi, modal, dan sumber daya alamnya untuk mencapai nilai tambah atau biasa disebut pertambahan nilai per unit masukan atau input (*value per unit of input*). (Sugiarti, Y., Sari, Y., & Hadiyat, M. A., 2020)

Usaha mikro perlu memanfaatkan TI (Teknologi Informasi) untuk meningkatkan daya saingnya, mengingat di era globalisasi ini arena persaingan semakin kompetitif, dan bersifat mendunia. Salah satu strategi untuk meningkatkan daya saing usaha mikro adalah dengan melalui pemanfaatan TI. Dengan pemanfaatan TI akan mendorong usaha mikro untuk mendapatkan peluang ekspor dan peluang bisnis lainnya. Dengan kondisi tersebut kegiatan pengembangan usaha mikro perlu di arahkan untuk melakukan analisis daya saing dan merumuskan upaya-upaya peningkatan daya saing dalam rangka pembangunan daya saing dan perekonomian nasional. Mempertajam peningkatan daya saing usaha yang searah dengan persaingan usaha ke depan. Indonesia dengan jumlah penduduk yang besar dan terus bertambah, sangat membutuhkan keberadaan usaha mikro yang kuat, berdaya saing di pasar dalam negeri maupun global. Usaha mikro adalah kunci bagi peningkatan kualitas hidup bangsa, sekaligus kunci bagi ketahanan perekonomian nasional. Perlu kebijakan yang didukung seluruh pemangku kepentingan, untuk menempatkan pasar dalam negeri sebagai basis pengembangan usaha mikro. (Ariani, A., & Utomo, M. N., 2017)

Berdasarkan data empiris yang diperoleh oleh peneliti yaitu mengenai usaha mikro yang berada di desa dukuhjati. Usaha mikro yang berada di desa dukuhjati masih banyak mengalami kesulitan karena modal yang dimiliki masih sangat terbatas, peneliti melihat langsung banyak usaha mikro yang akhirnya gulung tikar di tengah perjalanan usahanya dikarenakan modal yang dimiliki terbatas dan keuangan usaha tidak dipisahkan dengan keuangan keluarga. Selain itu juga banyak pelaku usaha yang tidak pernah merasakan jenjang pendidikan sehingga kurangnya pengetahuan yang dimiliki oleh pelaku usaha dan berakibat pada produk yang dijual oleh pelaku usaha tersebut tidak memiliki inovasi.

Namun dari banyaknya pelaku usaha mikro yang memiliki permasalahan ada beberapa usaha mikro yang memang latar belakang pendidikannya lumayan sehingga dalam menjalankan usahanya mereka tidak asal-asalan atau bisa dibilang mereka menggunakan strategi dalam meningkatkan keunggulan bersaing agar mampu terus berdaya saing. Ada

beberapa usaha mikro yang menggunakan strategi bersaing yaitu strategi biaya rendah dan strategi diferensiasi. Biaya rendah yang ditawarkan oleh usaha mikro yaitu menjual produk dengan harga murah tetapi produk tetap berkualitas selain itu juga para pelaku usaha mencoba mengembangkan inovasi inovasi pada produknya agar mampu meningkatkan keunggulan bersaingnya.

Selain strategi tersebut usaha mikro juga bisa menggunakan strategi yang didapatkan dari analisis faktor internal dan eksternal usaha mikro tersebut. Faktor internal dari usaha mikro tersebut yaitu kekuatan dan kelemahan yang dimiliki Kemudian untuk faktor eksternalnya yaitu peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh usaha mikro tersebut. Dari faktor-faktor tersebut bisa dianalisis menggunakan analisis SWOT agar menghasilkan strategi strategi yang bisa digunakan oleh usaha mikro untuk meningkatkan daya saingnya.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dan mengambil judul “**Analisis Daya Saing Usaha Mikro di Desa Dukuhjati Kecamatan Krangkeng Kabupaen Indramayu**”

B. Rumusan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Jika dilihat dari latar belakang masalah di atas maka bisa disimpulkan bahwasannya identifikasi masalahnya yaitu:

- a. Minimnya modal yang dimiliki oleh Usaha Mikro sehingga berakibat terhambatnya perkembangan usaha
- b. Kurangnya pengetahuan yang dimiliki oleh pelaku Usaha Mikro sehingga tidak bisa menciptakan inovasi yang baru
- c. Daya saing yang setiap tahunnya selalu meningkat

2. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak melebar kemana-mana, maka peneliti perlu untuk membatasi masalah yang akan di teliti. Peneliti akan memfokuskan penelitian kepada analisis daya saing Usaha Mikro di Desa Dukuhjati.

3. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah yang sudah di jelaskan, maka bisa ditentukan perumusan masalahnya sebagai berikut:

- a. Bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing usaha mikro di Desa Dukuhjati Kecamatan Krangkeng Kabupaten Indramayu?
- b. Bagaimana strategi untuk meningkatkan daya saing yang digunakan oleh Usaha Mikro di Desa Dukuhjati Kecamatan Krangkeng Kabupaten Indramayu?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang bisa mempengaruhi daya saing usaha mikro yang ada di Desa Dukuhjati Kecamatan Krangkeng Kabupaten Indramayu.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi yang digunakan untuk meningkatkan daya saing Usaha Mikro di Desa Dukuhjai Kecamatan Krangkeng Kabupaten Indramayu.

D. Kegunaan Penelitian

Dari penjelasan mengenai tujuan penelitian, maka berikutnya adalah kegunaan dari adanya penelitian ini:

1. Manfaat bagi peneliti

Sebagai salah satu sarana atau media pembelajaran untuk bisa memahami dan mendalami mengenai daya saing yang terjadi pada Usaha Mikro. Peneliti bisa tahu bagaimana cara bertahan ketika dihadapkan dengan daya saing yang setiap hari terus meningkat. Dan yang terakhir sebagai alat untuk mengimplementasikan teori-teori yang sudah di ajarkan pada saat perkuliahan.

2. Manfaat bagi praktisi

Diharapkan penelitian ini dapat berguna untuk Usaha Mikro di Desa Dukuhjati agar bisa bertahan dalam persaingan yang semakin meningkat dari tahun ke tahun, manfaat selanjutnya yaitu untuk mengetahui bagaimana keadaan daya saing Usaha Mikro yang terjadi di

Desa Dukuhjati Kab. Indramayu, dan sebagai motivasi diri sendiri agar bisa terus meningkatkan kreativitas di masa yang akan datang.

3. Manfaat bagi akademisi

Diharapkan dengan adanya penelitian mampu berguna bagi dunia keilmuan masyarakat, dan pada khususnya bagi jurusan Perbankan Syari'ah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Bisa dijadikan acuan oleh para peneliti selanjutnya agar lebih komprehensif dan dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa menambah semangat peneliti sekarang maupun peneliti selanjutnya.

4. Bagi Masyarakat

Diharapkan penelitian ini bisa memberikan motivasi kepada Usaha Mikro untuk terus meningkatkan usaha dari segala aspek dan dapat dijadikan ide ataupun motivasi untuk membuat usaha yang rendah resiko yang bisa dilakukan pada saat pandemi seperti sekarang. Para pelaku usaha juga diharapkan bisa mengetahui bagaimana keadaan daya saing yang terus meningkat dan mengerti bagaimana harus bertahan dari persaingan itu.

E. Literatur Review

Para sarjana maupun mahasiswa sudah banyak sekali yang meneliti mengenai daya saing Usaha Mikro. Banyak dari mereka meneliti mengenai faktor-faktor yang meningkatkan daya saing maupun strategi meningkatkan daya saing Usaha Mikro. Maka peneliti menemukan beberapa hasil yang telah diteliti oleh mereka, sebagai berikut:

1. Pada penelitian Indah Dwi Pratiwi, program studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang berjudul **“Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Melalui *Marketing Online* Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pusat Layanan Usaha Terpadu Dan Pelaku Industri Kerajinan Tapis Di Bandar Lampung)”**. Adapun untuk permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini yaitu mengenai bagaimana strategi *marketing online* yang dilakukan oleh pusat layanan terpadu

dalam upaya meningkatkan daya saing usaha mikro di Kota Bandar Lampung. Apakah dengan adanya program peningkatan daya saing yang dilakukan oleh PLUT mampu meningkatkan daya saing usaha mikro di Bandar Lampung. Bagaimana strategi atau cara yang dilakukan dalam upaya peningkatan daya saing Usaha Mikro melalui *marketing online* dalam perspektif Ekonomi Islam. Penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif, dengan menggunakan dua jenis sumber data primer dan data sekunder yang didapat dari observasi dan wawancara, setelah data terkumpul, selanjutnya data dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif analisis. Adapun untuk hasil penelitian yang dilakukan yaitu bahwa strategi *marketing online* yang dilakukan Pusat Layanan Usaha Terpadu dapat meningkatkan daya saing usaha mikro, caranya dengan melakukan pelatihan-pelatihan baik dalam bidang produksi yaitu memfasilitasi akses bahan baku serta melakukan pelatihan tentang pengemasan produk serta juga melakukan pendampingan ke tempat produksi, dan di bidang pemasaran juga membantu para pelaku usaha mikro dalam melakukan promosi baik secara langsung ataupun melalui media sosial, pameran, informasi pasar, pengembangan jaringan pemasaran dan lain sebagainya (Indah Dwi Pratiwi, 2019)

Perbedaan penelitiannya yaitu pada penelitian sebelumnya mengenai strategi peningkatan daya saingnya sedangkan untuk penelitian sekarang yaitu menganalisis daya saing itu sendiri. Perbedaan selanjutnya yaitu pada studi kasus, untuk penelitian terdahulu studi kasus di Bandar Lampung sedangkan penelitian sekarang di Desa Dukuhjati Kabupaten Indramayu.

2. Bayu Winarno, Rintan Nuzul Ainy, S.S., M.Sc. Universitas Ahmad Dahlan. Jurnal tersebut berjudul **“Faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Yogyakarta (Studi Kasus pada UMKM Kuliner)”** adapun untuk tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah UMKM kuliner di Kota Yogyakarta sudah bisa berdaya saing. Untuk

data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data primer, populasi penelitian yaitu pelaku UMKM di Kota Yogyakarta, sedangkan sampel penelitian yang diambil adalah pelaku UMKM kuliner di Kota Yogyakarta. Teknik pengambilan sampel yang dilakukan menggunakan metode *purposive sampling*. Dan untuk hasil penelitian ini yaitu semua variabel adalah: keunggulan produk, inovasi, sumber daya manusia, pemanfaatan *e-commerce*, dan kesiapan modal secara keseluruhan berpengaruh terhadap daya saing UMKM di Kota Yogyakarta. Hasil lain pada penelitian ini juga menunjukkan variabel keunggulan produk, inovasi, pemanfaatan *e-commerce*, dan kesiapan modal secara umum berpengaruh signifikan dan positif terhadap daya saing UMKM di Kota Yogyakarta, sedangkan variabel sumber daya manusia tidak berpengaruh positif terhadap daya saing UMKM di Kota Yogyakarta (Winarno B., & Ainy R. N., 2019)

Adapun untuk perbedaannya adalah, pada penelitian sebelumnya meneliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM dan penelitian sekarang yaitu menganalisis bagaimana daya saing Usaha Mikro yang terjadi. Untuk studi penelitiannya yaitu pada penelitian sebelumnya di Kota Yogyakarta sedangkan penelitian sekarang di Desa Dukuhjati Kabupaten Indramayu.

3. Pada penelitian Haluf Ika Selvia dari Jurusan Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember dengan judul yang di ambil yaitu “**Analisis Daya Saing Usaha Mikro Kerajinan Kulit Di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo**”. Penelitian ini bertujuan untuk meneliti bagaimana daya saing usaha mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo dan bagaimana cara mengelola daya saing agar berkelanjutan dimasa yang akan datang. Adapun untuk metode yang dilakukan peneliti yaitu metode analisis deskriptif. Dan untuk hasilnya yaitu daya saing usaha mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo memberikan nilai rata-rata 0,57 yang berarti daya saingnya masih dalam kategori medium. Dengan pengertian

bahwasannya perlu adanya pengembangan usaha untuk meningkatkan daya saing (Haluf Ika Selvia, 2019).

Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan sekarang yaitu pada objek yang diteliti. Pada penelitian sebelumnya objek yang diteliti usaha mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Sedangkan objek yang diteliti sekarang yaitu Usaha Mikro di Desa Dukuhjati Kabupaten Indramayu.

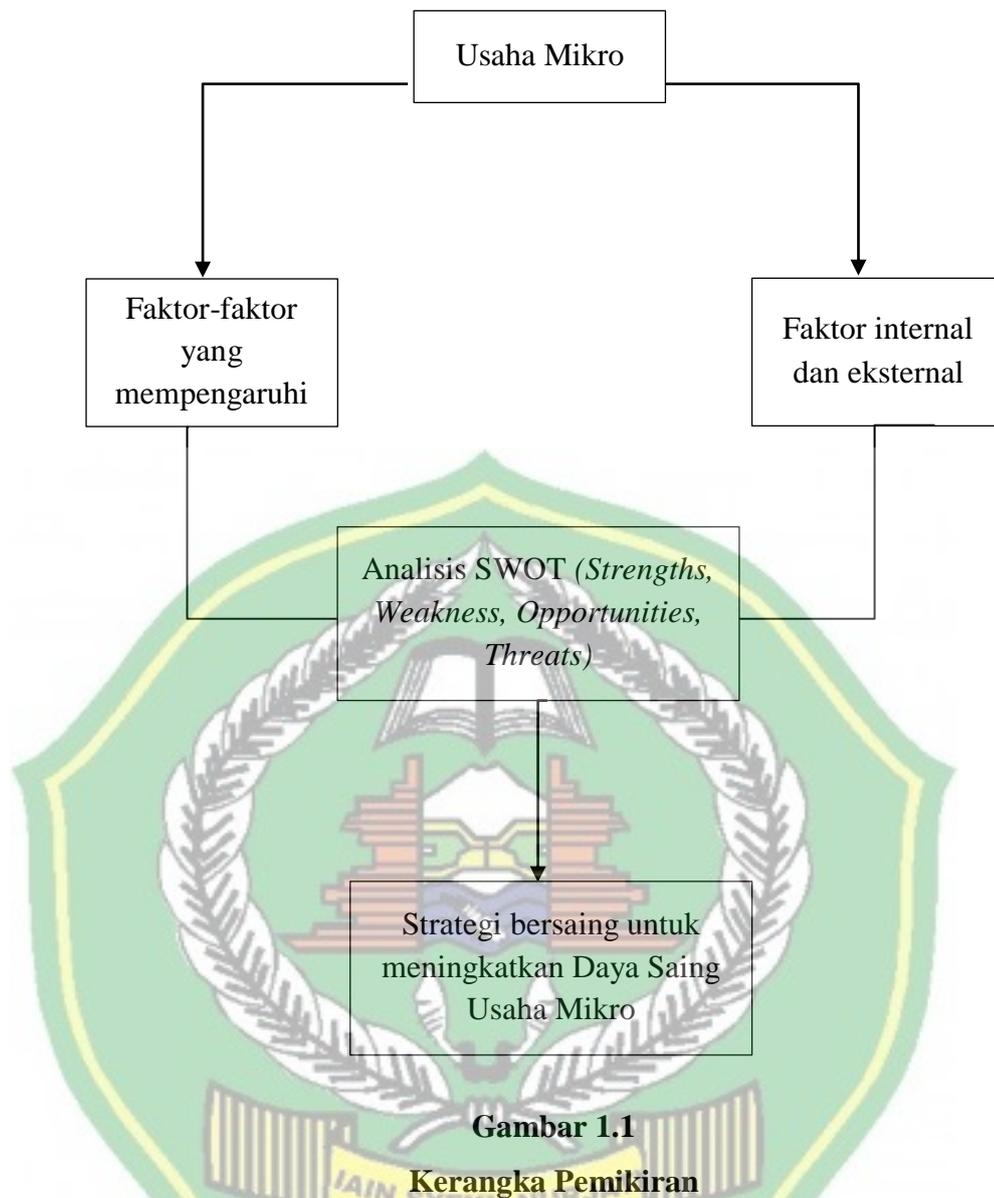
4. Annisa Diana Haq Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, dengan judul **“Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Daya Saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Bantul”**. Untuk tujuan dari adanya penelitian ini adalah menganalisis pengaruh keunggulan produk, inovasi, sumber daya manusia, dan pemasaran serta pemanfaatan teknologi terhadap daya saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Bantul. Penelitian yang dilakukan yaitu menggunakan data primer dan sekunder dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Adapun untuk hasil dari penelitian ini adalah penelitian ini menghasilkan keunggulan, Inovasi, Sumber Daya Manusia dan pemasaran secara teknologi informasi berpengaruh positif signifikan terhadap daya saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Bantul (Haq, A.D., 2016). Adapun untuk perbedaannya yaitu, penelitian sebelumnya menggunakan metode pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian sekarang menggunakan pendekatan kualitatif. Dan perbedaan dari segi studi kasus yaitu penelitian terdahulu di Kota Bantul sedangkan untuk penelitian sekarang di Desa Dukuhjati Kabupaten Indramayu.
5. Irpan Winardi dari Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara dengan judul **“Analisis Daya Saing Usaha Ekonomi Kreatif di Kota Medan”**. Untuk tujuan diadakannya penelitian ini adalah meningkatkan daya saing usaha ekonomi kreatif di Kota Medan. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder dengan metode pendekatan deskriptif. Data primer dikumpulkan dengan cara penyebaran kuesioner dan wawancara

terhadap para pengusaha ekonomi kreatif di Kota Medan, dan untuk data sekunder didapat dari Badan Pusat Statistika (BPS), serta dari buku penunjang dalam penulisan ini. Ketika data sudah terkumpul setelah itu melakukan analisis menggunakan metode SWOT. Untuk hasil yang didapat yaitu menggunakan kuisioner sebanyak 40 responden dan wawancara dapat disimpulkan cara untuk meningkatkan daya saing usaha ekonomi kreatif di kota Medan yaitu dengan menggunakan strategi SO yaitu dengan mengoptimalkan atau memanfaatkan produk yang telah dikenal masyarakat dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan memberikan harga yang terjangkau pada konsumen, sehingga dapat meningkatkan daya saing usaha kreatif di kota Medan (Winardi Irpan, 2015)

Untuk perbedaan antara penelitian sebelumnya dengan sekarang yaitu objek penelitiannya. Karena penelitian sebelumnya pada ekonomi kreatif sedangkan untuk penelitian sekarang yaitu Usaha Mikro sektor perdagangan. Dan perbedaan selanjutnya dari studi kasusnya yaitu, pada penelitian sebelumnya di Kota Medan sedangkan untuk penelitian sekarang di Kabupaten Indramayu.

F. Kerangka pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan sebuah model konseptual yang terkait antara teori berhubungan dengan variabel yang telah dikenali ataupun diidentifikasi sebagai suatu masalah yang penting dan akan diteliti. (Winardi Irpan, 2015)



Dari gambar diatas menunjukkan bahwasannya usaha mikro diidentifikasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing seperti lokasi tempat usaha, harga yang diberikan oleh pemilik usaha kepada produknya, pelayanan yang diberikan oleh pelaku usaha mikro, mutu dan kualitas dari produknya, dan pemasaran yang dilakukan oleh usaha mikro tersebut. Kemudian diidentifikasikan mengenai faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha mikro, dan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman yang akan dihadapi. Yang selanjutnya dianalisis menggunakan analisis SWOT yaitu menganalisis mengenai *Strengths* (kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Setelah

dianalisis menggunakan analisis SWOT maka akan menemukan strategi yang bisa digunakan oleh usaha mikro untuk meningkatkan keunggulan bersaing sehingga usaha mikro tersebut dalam hal daya saingnya meningkat.

G. Metodo Penelitian

1. Sifat dan Jenis Penelitian

a. Sifat penelitian

Penelitian yang diteliti ini bersifat deskriptif dikarenakan dalam penelitian ini memberikan gambaran mengenai bagaimana daya saing yang terjadi pada Usaha Mikro di Desa Dukuhtaji Kabupaten Indramayu. Adapun untuk pengertian deskriptif menurut Sumadi S. (2015) dalam (Indah Dwi Pratiwi, 2019) yaitu penelitian yang di arahkan untuk memberikan gejala-gejala atau fakta-fakta serta kejadian-kejadian secara sistematis dan benar mengenai sifat-sifat populasi atau sampel di daerah tersebut.

b. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian yang akan digunakan yaitu pendekatan kualitatif. Yaitu tujuannya untuk menjelaskan suatu fenomena dengan sedalam-dalamnya dengan cara pengumpulan data yang sedalam-dalamnya pula, yang menunjukkan pentingnya kedalaman dan detail suatu data yang akan diteliti.

Pada penelitian kualitatif ini, semakin mendalam penelitiannya, dan terdapat suatu data yang didapatkan, maka dapat diartikan pula bahwa semakin baik kualitas penelitian tersebut. Maka dari itu, dilihat dari segi besarnya responden atau objek penelitian, metode penelitian kualitatif memiliki objek yang lebih sedikit dibandingkan dengan penelitian kuantitatif, karena penelitian kualitatif lebih mengedepankan kedalaman data, bukan kuantitas data.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi penelitian analisis daya saing Usaha Mikro di Kabupaten Indramayu dilakukan di Desa Dukuhtaji Kecamatan Krangkeng Kabupaten Indramayu. Dan untuk waktu penelitiannya

dimulai pada 03 September 2021 yaitu melakukan survey secara langsung bagaimana kondisi Usaha Mikro, kemudian pengumpulan referensi sampai tanggal 14 September 2021. Selanjutnya pengumpulan data dari awal bulan September sampai dengan penelitian selesai.

3. Sumber Data

Untuk meneruskan penelitian ini, peneliti menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

a. Data primer

Data primer menurut Prasetya Irawan dalam (Indah Dwi Pratiwi, 2019) mengatakan bahwasannya data primer merupakan data yang diperoleh oleh peneliti dari objek penelitian, dalam hal ini peneliti mendapatkan data langsung dari objek melalui pengamatan serta hasil wawancara dengan objek.

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung oleh peneliti yaitu melalui pengamatan dan wawancara kepada objek atau pelaku usaha Usaha Mikro di Desa Dukuhjati Kabupaten Indramayu.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang didapatkan tidak langsung oleh peneliti, melainkan melalui orang lain ataupun dokumen lain. data sekunder biasanya didapatkan dari bukti yang ada, laporan histori orang lain yang tersusun dalam sebuah arsip baik itu yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan. Dan dalam hal ini peneliti mendapatkan dari data-data yang sudah ada di kantor Desa Dukuhjati.

4. Instrumen Penelitian

Menurut (Notoatmojo, S., 2014) instrumen penelitian yaitu alat-alat yang digunakan untuk mengumpulkan data yang diteliti. Instrumen yang akan digunakan oleh peneliti yaitu buku, alat tulis, panduan wawancara, alat dokumentasi, dan *voice recorder*. Agar memperoleh data umum dari responden, peneliti membuat kuosioner untuk responden seputar pertanyaan umum. Dan data yang didapat digunakan peneliti

untuk mengetahui bagaimana daya saing Usaha Mikro yang terjadi di Desa Dukuhjati Kabupaten Indramayu.

5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data menggunakan teknik merupakan cara peneliti untuk mendapatkan data yang akan diperoleh. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif maka dari itu data yang harus diperoleh oleh peneliti haruslah mendalam dan sangat spesifik. Kemudian (Sugiyono, 2013) menjelaskan bahwasannya pengumpulan data bisa didapatkan dari observasi, wawancara, studi dokumentasi, dan gabungan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi merupakan cara yang dilakukan oleh peneliti untuk mengumpulkan data dengan pengamatan dan pencacatan mengenai gejala dan fakta yang terjadi pada objek secara langsung ke tempat yang akan diteliti. Dan pada penelitian ini peneliti melakukan observasi secara langsung pada Usaha Mikro yang berada di Desa Dukuhjati Kabupaten Indramayu.

b. Wawancara

Wawancara sendiri yaitu sebuah percakapan secara lisan antara dua orang atau lebih secara langsung. Dalam wawancara disini wawancara bebas yang dipimpin yakni wawancara yang sudah disusun pertanyaannya akan tetapi pada praktiknya boleh dikembangkan secara luas, akan tetapi masih satu tujuan dengan yang diinginkan oleh peneliti. Adapun untuk wawancara kali ini yang akan menjadi objek wawancaranya yaitu beberapa pelaku usaha mikro sektor perdagangan di Desa dukuhjati Kabupaten Indramayu.

6. Teknik Analisis Data

Data Analisis kualitatif merupakan sebuah kajian yang menggunakan data-data teks, persepsi, dan bahan-bahan tertulis lain untuk mengetahui hal-hal apa saja yang tidak terukur dengan pasti

(*intangible*). Analisis data kualitatif bersifat hasil temuan secara mendalam melalui pendekatan bukan angka atau nonstatistik. (Sugiyono, 2013)

Setelah data hasil observasi sudah ada, data hasil wawancara dan dokumentasi terkumpul dengan baik, selanjutnya data tersebut akan dianalisis dengan menggunakan metode analisa kualitatif yaitu metode yang dilakukan terhadap data-data yang tidak berbentuk angka-angka melainkan hanya berbentuk kata dan kalimat. Data yang telah terhimpun kemudian diklarifikasikan untuk dianalisa dengan menggunakan pendekatan analisa induktif, yaitu berawal dari fakta- fakta yang khusus, kejadian-kejadian yang benar-benar ada. Kemudian menggunakan analisa yang di kemukakan oleh Miles dan Huberman, dengan menggunakan 3 jenis kegiatan; yang pertama reduksi data, yang kedua penyajian data, dan yang ketiga penarikan kesimpulan. (Sugiyono, 2013)

Kegiatan yang pertama yaitu reduksi data, reduksi data adalah sebuah kegiatan pemilihan, penyederhanaan, dan transformasi data kasar yang berasal dari lapangan. Reduksi data dapat dilakukan selama proses penelitian sampai selsesai tersusunnya laporan akhir penelitian. Sejak tahap reduksi data ini analisa data sudah dilaksanakan karena reduksi data juga merupakan bagian yang tak terpisahkan dari analisis data.

Kegiatan yang kedua yaitu penyajian data yang merupakan sekumpulan informasi yang sudah peneliti dapat dan sudah tersusun dalam teks naratif. Penyusunan informasi tersebut dapat dilakukan secara sistematis dalam bentuk tema-tema pembahasan sehingga mudah difahami makna yang terkandung di dalamnya.

Kegiatan yang ketiga yaitu menarik kesimpulan atau verifikasi data dari semua kumpulan makna setiap kategori, peneliti berusaha mencari makna yang penting dari setiap tema yang disajikan dalam teks naratif yang berupa fokus penelitian. Kemudian setelah itu dapat ditarik kesimpulan untuk masing-masing fokus tersebut, tetapi dalam suatu

kerangka yang sifatnya komprehensif.

Ketika semua kegiatan yang dijelaskan di atas tadi sudah dilaksanakan maka peneliti akan melakukan kegiatan yang pertama yaitu menganalisa data yang masih kasar yang didapat dari lapangan kemudian setelah menganalisa data tersebut maka peneliti akan menyajikan data yang sudah terkumpul dan teranalisa. Ketika sudah didapatkan data telah di analisa maka peneliti akan menarik kesimpulan dari data yang ada sehingga dapat menghasilkan hasil penelitian.

7. Teknik Sampling

Sampling dalam penelitian empirik diartikan sebagai proses pemilihan atau penentuan sampel (contoh). Secara konvensional, konsep sampel (contoh) menunjuk pada bagian dari populasi. Akan tetapi, dalam penelitian kualitatif tidak bermaksud untuk menggambarkan karakteristik populasi atau menarik generalisasi kesimpulan yang berlaku bagi suatu populasi, melainkan lebih berfokus kepada representasi terhadap fenomena sosial. Data atau informasi harus ditelusuri seluas-luasnya sesuai dengan keadaan yang ada. Hanya dengan demikian, peneliti mampu mendeskripsikan fenomena yang diteliti secara utuh. (Burhan Bungin, 2012) *Purposive sampling* merupakan sebuah metode sampling non random sampling dimana periset memastikan pengutipan ilustrasi melalui metode menentukan identitas spesial yang cocok dengan tujuan riset sehingga diharapkan bisa menanggapi kasus riset. (Ika Lenaini, 2021)

Menurut Sugiyono, dalam penelitian kualitatif teknik sampling yang lebih sering digunakan adalah *purposive sampling* dan *snowball sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar. (Sugiyono, 2016)

Dalam prosedur sampling yang paling penting adalah bagaimana menentukan informan kunci (*key informan*) atau situasi sosial tertentu

yang sarat informasi. Memilih sampel, dalam hal ini informan kunci atau situasi sosial lebih tepat dilakukan dengan sengaja atau bertujuan, yakni dengan *purposive sampling*. (Burhan Bungin, 2012)

Menurut Sugiyono (2016) bahwa *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.

Alasan menggunakan teknik *Purposive Sampling* adalah karena tidak semua sampel memiliki kriteria yang sesuai dengan fenomena yang diteliti. Oleh karena itu, peneliti memilih teknik *Purposive Sampling* yang menetapkan pertimbangan-pertimbangan atau kriteria-kriteria tertentu yang harus dipenuhi oleh sampel-sampel yang digunakan dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini yang menjadi sampel yaitu perusahaan yang memenuhi kriteria tertentu. Adapun kriteria yang dijadikan sebagai sampel penelitian yaitu:

- a. Usaha Mikro yang aktif selama satu tahun kebelakang
- b. Usaha mikro yang menggunakan strategi peningkatan daya saing
- c. Usaha mikro yang mempunyai data yang terkait dengan penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Karena peneliti merasa sampel yang diambil paling mengetahui tentang masalah yang akan diteliti oleh peneliti. Adapun untuk usaha mikro yang akan diteliti yaitu Hanisa Fashion Desain, Annamalik Hijab, Fia Fashion, Bakso Ikan, dan Waroeng Minoeman. Alasan memilih kelima usaha mikro tersebut karena usaha mikro tersebut masuk kedalam kriteria yang sudah ditentukan diatas. Penggunaan *purposive sampling* dalam penelitian ini yaitu bertujuan juga untuk dapat mengetahui bagaimana strategi yang digunakan oleh usaha-usaha mikro tersebut dan bagaimana daya saing dari usahanya itu.

8. Validasi Data

a. Uji Keterpercayaan (*Credibility*)

Kredibilitas data dimaksudkan untuk memberikan data yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan sebenarnya. Uji kredibilitas data dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut: (Zainal Arifin, 2012)

1) Perpanjangan pengamatan

Perpanjangan pengamatan memungkinkan peneliti untuk mendalami mengenai apa yang telah didapatkannya. Bertambahnya waktu di lapangan tentu memberi peluang kepada peneliti untuk membuat perincian pengamatannya. Pada tahap ini peneliti memperpanjang pengamatan yang dilakukan di lapangan. Peneliti melakukan pengamatan yang lebih mendalam kepada para informan yang bertujuan untuk mendapatkan informasi yang lebih valid.

2) Peningkatan ketekunan pengamatan

Peningkatan ketekunan dimaksudkan agar peneliti menjalankan prinsip “sempit dan dalam” yang memungkinkannya untuk lebih fokus menemukan konteks yang sesungguhnya dan relevansi dari apa yang telah diketahuinya. Jika perpanjangan pengamatan memberi peluang untuk melihat lebih luas, maka ketekunan dapat menggali lebih dalam lagi.

Pada tahap ini peneliti memeriksa kembali data yang telah diperoleh dari lapangan. Dengan memeriksa kembali data yang telah diperoleh dari lapangan maka dapat memberikan deskripsi data yang valid dan sistematis dengan apa yang di amati.

3) Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan triangulasi waktu. (Sugiyono, 2014)

a) Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

b) Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

c) Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada para sumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberi data yang lebih valid sehingga lebih kredibel.

b. Uji Kebergantungan (*Dependability*)

Pengecekan terhadap keseluruhan proses dan kemungkinannya untuk dilakukan ulang/ replikasi oleh peneliti lain. Jika semua kondisi dan persyaratannya sama dan hasilnya, maka uji ini tercapai. Dalam hal ini dimaksudkan untuk membuktikan hasil penelitian ini mencerminkan kemantapan dan konsisten dalam keseluruhan proses penelitian, baik dalam kegiatan pengumpulan data, interpretasi temuan maupun dalam melaporkan hasil penelitian. (Zainal Arifin, 2012)

c. Kepastian (*Confirmability*)

Menguji *confirmability* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *confirmability*. (Zainal Arifin, 2012)

H. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini terdiri atas lima bab yang masing-masing bab dibagi dalam beberapa sub bab. Agar pembahasan dalam penelitian ini tidak keluar dari pokok pikiran dan sistematis dalam pembahasan, maka penulis menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, bab ini akan membahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dari penelitian, manfaat

penelitian, literature review, kerangka pemikiran, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI, bab ini berisikan Landasan Teori yang meliputi teori-teori mengenai konsep atau variabel-variabel yang relevan dalam penelitian, yang digunakan untuk menganalisis masalah yang akan dibahas dalam tugas akhir ini, serta sebagai kerangka acuan dalam penulisan dalam Bab IV mengenai Hasil Penelitian dan Pembahasan. Pada kesempatan ini peneliti akan membahas bagaimana pengertian dari daya saing, bagaimana Usaha Mikro sendiri kemudian bagaimana analisis SWOT.

BAB III KONDISI OBJEKTIF TEMPAT PENELITIAN, bab ini berisikan gambaran tempat penelitian dan profil dari beberapa usaha mikro.

BAB IV HASIL PENELITIAN, bab ini akan membahas mengenai hasil penelitian dan analisis data.

BAB V PENUTUP, bab ini akan membahas mengenai kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan uraian jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam rumusan masalah, setelah melalui analisis pada bab sebelumnya. Sementara itu, sub bab saran berisi rekomendasi dari penulis mengenai permasalahan yang diteliti sesuai hasil kesimpulan yang diperoleh.

