



**ANALISIS DAYA SAING USAHA MIKRO KERAJINAN KULIT
DI KECAMATAN TANGGULANGIN KABUPATEN SIDOARJO**

SKRIPSI

Oleh:

**Haluf Ika Selvia
NIM 150810101010**

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
JURUSAN ILMU EKONOMI DAN STUDI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER
2019**



**ANALISIS DAYA SAING USAHA MIKRO KERAJINAN KULIT
DI KECAMATAN TANGGULANGIN KABUPATEN SIDOARJO**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Ekonomi (S1) dan mencapai gelar Sarjana Ekonomi

Oleh :

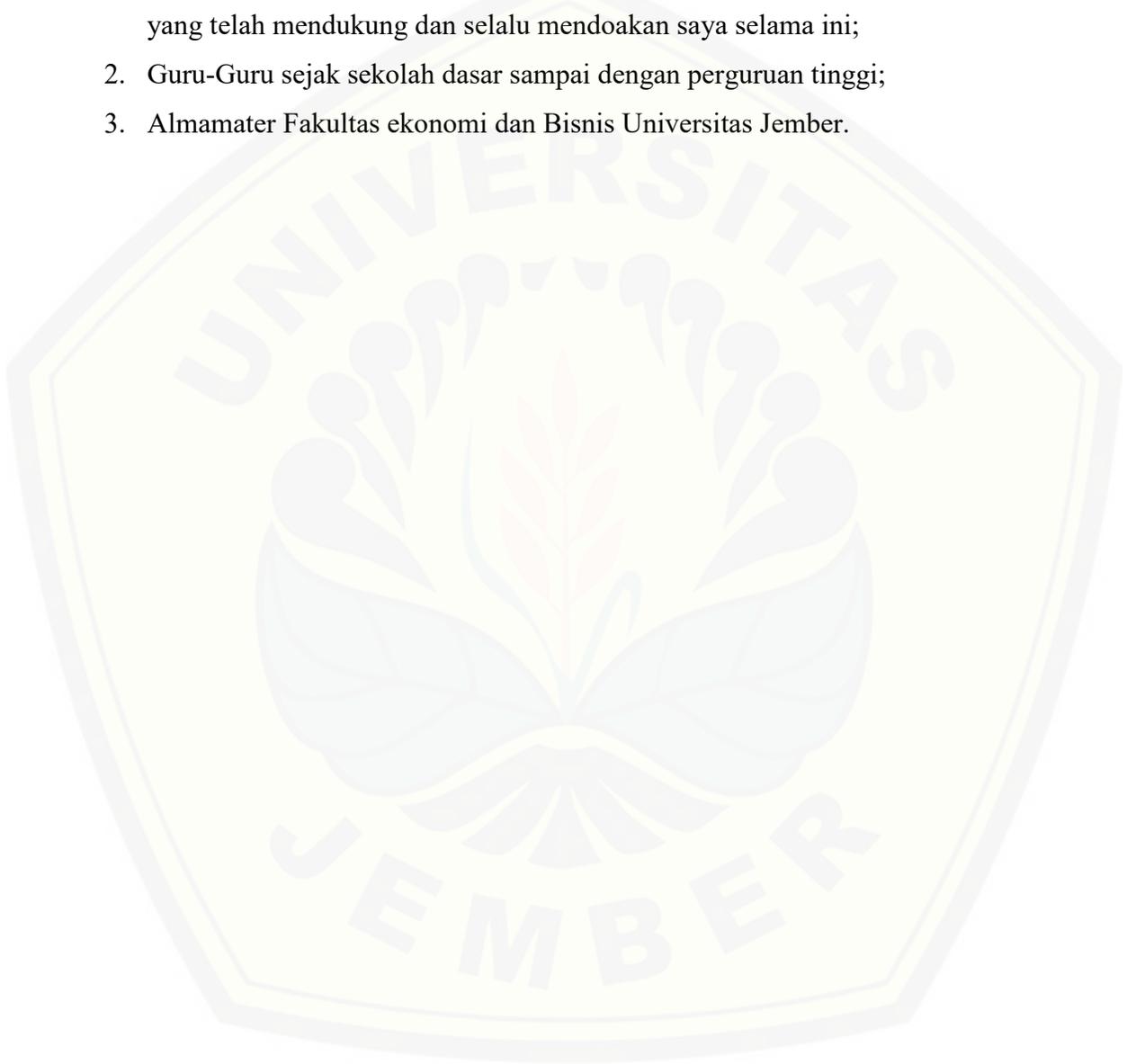
**Haluf Ika Selvia
NIM 150810101010**

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
JURUSAN ILMU EKONOMI DAN STUDI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER
2019**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

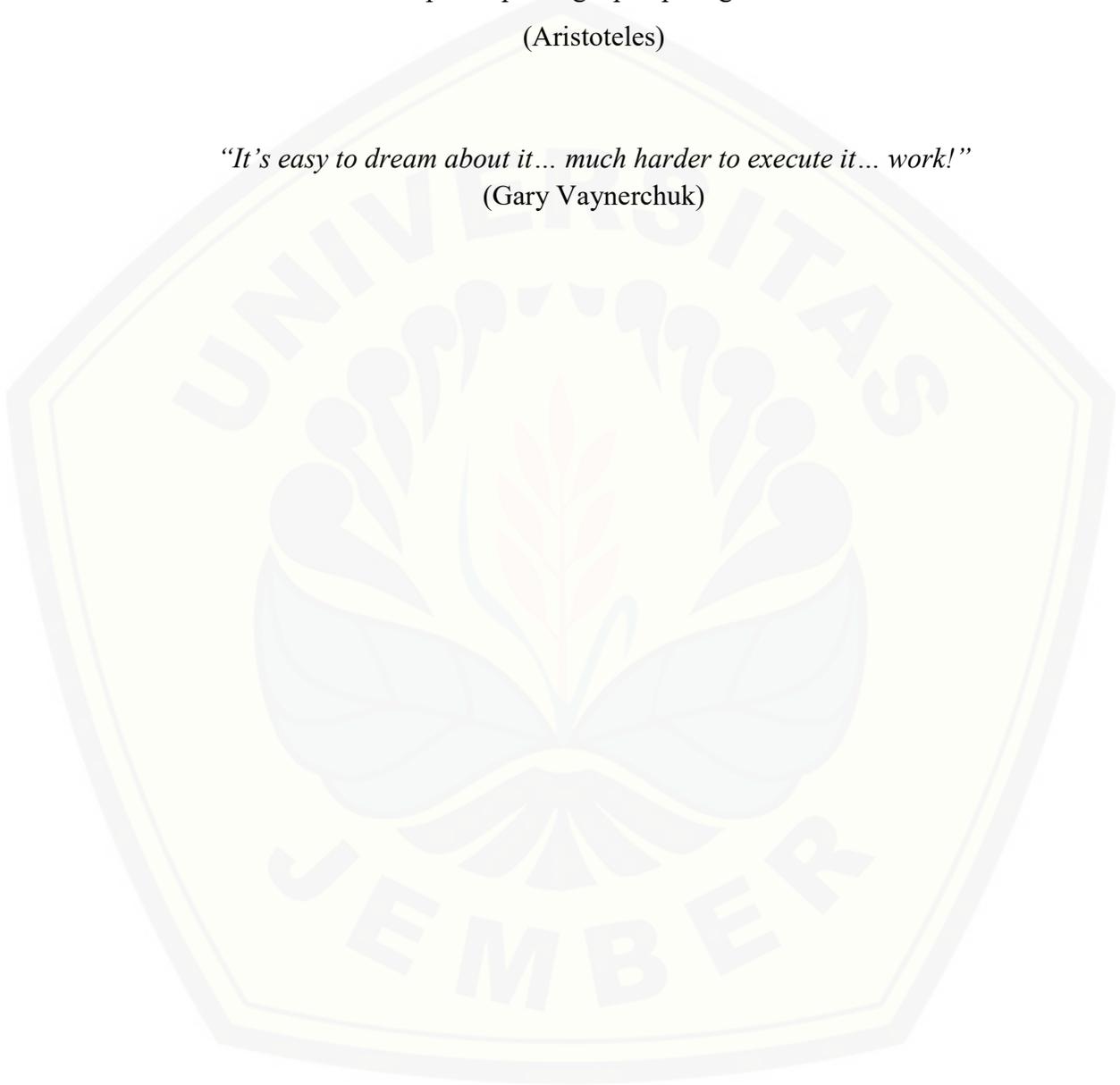
1. Kedua orang tua saya tercinta, Ayahanda Suherman dan Ibu Ida Ismanengsih yang telah mendukung dan selalu mendoakan saya selama ini;
2. Guru-Guru sejak sekolah dasar sampai dengan perguruan tinggi;
3. Almater Fakultas ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.



MOTTO

“Pendidikan merupakan perlengkapan paling baik untuk hari tua”
(Aristoteles)

“It’s easy to dream about it... much harder to execute it... work!”
(Gary Vaynerchuk)



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Haluf Ika Selvia

NIM : 150810101010

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Analisis Daya Saing Usaha Mikro Kerajinan Kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 30 April 2019

Yang menyatakan

Haluf Ika Selvia
Nim 150810101010

SKRIPSI

**ANALISIS DAYA SAING USAHA MIKRO KERAJINAN KULIT
DI KECAMATAN TANGGULANGIN KABUPATEN SIDOARJO**

Oleh :

**Haluf Ika Selvia
NIM 1508101010**

Pembimbing

Dosen pembimbing Utama : Dr. Herman Cahyo Diartho, S.E., M.P.

Dosen Pembimbing Anggota : Drs.Petrus Edi Suswandi, M.P.

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Analisis Daya Saing Usaha Mikro Kerajinan Kulit di
Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo
Nama Mahasiswa : Haluf Ika Selvia
NIM : 150810101010
Jurusan : Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan
Konsentrasi : Ekonomi Regional
Tanggal Persetujuan : 26 April 2019

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Herman Cahyo D, S.E., M.P.
NIP. 197207131999031001

Drs. P. Edi Suswandi, M.P.
NIP. 195504251985031001

Koordinator Program Studi

Dr. Herman Cahyo D, S.E., M.P.
NIP. 197207131999031001

PENGESAHAN

Judul Skripsi

**ANALISIS DAYA SAING USAHA MIKRO KERAJINAN KULIT
DI KECAMATAN TANGGULANGIN KABUPATEN SIDOARJO**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Haluf Ika Selvia

NIM : 150810101010

Jurusan : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal :

24 Mei 2019

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

Susunan Panitia Penguji

1. Ketua : Dr. Endah Kurnia Lestari, S.E., M.E.
NIP. 197804142001122003 (.....)
2. Sekretaris : Prof. Dr. Mohammad Saleh, M.Sc.
NIP. 195608311984031002 (.....)
3. Anggota : Dr. Duwi Yunitasari, S.E., M.E.
NIP. 197806162003122001 (.....)

Mengetahui / Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,

Foto 4 X 6
warna

Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak.CA
Nip. 197107271995121001

**Analisis Daya Saing Usaha Mikro Kerajinan Kulit di Kecamatan Tanggulangin
Kabupaten Sidoarjo**

Haluf Ika Selvia

Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan , Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Jember

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Analisis Daya Saing Usaha Mikro Kerajinan Kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo yang meneliti tentang bagaimana daya saing Usaha Mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo dan bagaimana daya saing suatu usaha dapat dikelola dengan berkelanjutan pada masa yang akan datang dengan menspesifikkan pembahasan kepada Usaha Mikro kerajinan kulit yang berada di Kecamatan Tanggulangin. Metode yang dilakukan yaitu menggunakan “*Product Service System*”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Objek dalam penelitian ialah Usaha Mikro Kerajinan Kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode observasi, wawancara dan pengisian kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai daya saing Usaha Mikro kerajinan kulit bernilai rata-rata setiap dimensi 0.57, nilai pada kategori medium/ sedang tersebut menunjukkan bahwa Usaha Mikro kerajinan kulit masih memerlukan pengembangan untuk meningkatkan level tersebut.

Kata Kunci : Daya Saing, *Product Service System*, Usaha Mikro

Analysis of the Competitiveness of Micro-Leather Business in Tanggulangin District, Sidoarjo Regency

Haluf Ika Selvia

Department of Economics and Development Studies, Faculty of Economics and Business University of Jember

ABSTRACT

This study is entitled Analysis of the Competitiveness of Micro-Leather Business in Tanggulangin Sub-District, Sidoarjo Regency, which examines how competitiveness of leather craft Micro-businesses in Tanggulangin Sub-District, Sidoarjo Regency and how the competitiveness of a business can be managed sustainably in the future by specifying discussion to the Business Micro-leather crafts located in Tanggulangin District. The method used is using the "Product Service System". This research is a descriptive research. The object in the study was Micro Leather Craft in Tanggulangin District, Sidoarjo Regency. The data collection techniques used in this study were observation, interview and questionnaire filling methods. The results showed that the value of competitiveness of leather craft micro-businesses was valued at an average of each dimension of 0.57, the values in the medium / medium category indicated that leather-based micro-enterprises still needed development to increase these levels.

Keywords: Competitiveness, Product Service System, Micro Business

RINGKASAN

Analisis Daya Saing Usaha Mikro Kerajinan Kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo; Haluf Ika Selvia, 150810101010; 2019; 102 halaman; Program Studi Ekonomi Pembangunan, Jurusan Ilmu Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Pembangunan ekonomi daerah merupakan proses dimana masyarakat dan pemerintah daerah bekerja sama dalam mengelola setiap sumber daya yang ada dan membentuk suatu pola kemitraan antara pemerintah daerah dengan sektor-sektor swasta untuk menciptakan lapangan kerja dan merangsang perkembangan aktivitas ekonomi dalam wilayah tersebut (Arsyad, 2010). Terkait dengan pembangunan daerah menurut Undang-undang No 32 Tahun 2004 yang berisi tentang pembangunan harus memperhatikan potensi dan keanekaragaman daerah, karena setiap daerah memiliki karakter geografis, budaya, dan sosial yang berbeda-beda sehingga perlu adanya kebijakan yang berbeda pula. Dengan adanya kebijakan yang diambil oleh pemerintah daerah diharapkan mampu memaksimalkan potensi yang ada agar mampu mencapai hasil pembangunan yang optimal. Pada era ekonomi digital diharapkan setiap kabupaten memiliki suatu produk yang dapat diandalkan untuk penentu daya saing daerah hal ini berguna untuk mengetahui potensi-potensi daerah yang mampu dikembangkan untuk saat ini maupun di waktu yang akan datang (Arsyad, 1997 ; 274). UMKM merupakan salah satu contoh perencanaan untuk membangun perekonomian yang lebih baik. Kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi negara sangat signifikan. Telah diakui bahwa UMKM memberikan peranan penting pada pertumbuhan dan pembangunan suatu Negara, terlebih lagi pada negara yang sedang berkembang (Udechukwu, 2013). Di Indonesia usaha kecil menengah tersebar secara merata di seluruh wilayah Indonesia. Tak terkecuali di Kabupaten Sidoarjo, Sidoarjo merupakan salah satu kabupaten yang terkenal sebagai kota industri yang tak pernah mati, terdapat 15.000 UKM yang tersebar di 18 kecamatan (sumber :

ukmsidoarjo.com). Sejak tahun 1939 secara turun temurun industri kerajinan rakyat tersebut berlangsung. Para pengusaha kecil dan menengah kerajinan kulit di Tanggulangin bergabung dalam Industri Tas dan Koper (INTAKO) yang berdiri sejak 7 Januari 1976, yang awalnya hanya beranggotakan 27 orang dengan modal usaha diperoleh dari simpanan pokok anggota (www.bisnisukm.com). Pada era saat ini tingginya persaingan merupakan alasan pentingnya pemberdayaan Usaha Mikro, yang dirasa mampu menghadapi tantangan global, Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual Usaha Mikro agar dapat bersaing dengan produk daerah maupun asing yang telah membanjiri pada sektor industri dan manufaktur. Dalam lingkungan usaha yang kompetitif perusahaan harus memiliki kemampuan untuk membedakan dirinya dalam persaingan agar mampu mempertahankan kelangsungan usaha. Keunggulan bersaing yang telah dicapai dalam suatu perusahaan harus dipertahankan untuk menjadikan keunggulan bersaing tersebut menjadi keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Penelitian ini menggunakan metode analisis yaitu *Product Service System (PSS)* merupakan hasil pergantian fokus suatu bisnis dari menjual dan membuat produk fisik saja menjadi menjual suatu sistem dari produk dan jasa yang mampu memenuhi permintaan konsumen dengan memperhatikan aspek ekonomi, lingkungan, dan sosial budaya. Konsep PSS sendiri merupakan suatu strategi bisnis yang menjanjikan untuk menuju yang lebih berkelanjutan karena tujuan PSS ialah mengintegrasikan aspek - aspek yaitu ekonomi, lingkungan, dan sosial budaya (Tischner,2013). Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai daya saing Usaha Mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin pada level medium. Nilai rata-rata keberlanjutan setiap dimensi 0.57. Dimensi lingkungan dan sosial budaya sedikit memiliki nilai nol yang berarti krite Usaha Mikro di Kecamatan Tanggulangin. Nilai daya saing yang masih sedang / *medium* tersebut menunjukkan bahwa Usaha Mikro kerajinan kulit masih memerlukan pengembangan untuk meningkatkan levelnya, maka perlu dilakukan perumusan rekomendasi sebagai langkah selanjutnya dari metode PSS.

PRAKATA

Puji tuhan penulis panjatkan atas rahmat Tuhan Yang Maha Kuasa, karena atas segala rahmat dan kebesaran-Nya yang telah diberikan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Daya Saing Usaha Mikro Kerajinan Kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan program studi Strata Satu (S1) pada Program Studi Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih sangat banyak kekurangan yang disebabkan karena keterbatasan daripada kemampuan penulis, tetapi berkat pertolongan dari Allah Yang Maha Kuasa serta dorongan dan semangat dari pihak, akhirnya penulis skripsi ini mampu terselesaikan. Dalam penyusunan skripsi ini, tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Herman Cahyo Diartha, S.E., M.P. selaku dosen pembimbing I yang senantiasa membimbing, meluangkan waktunya, tenaga serta pikiran, dan mengarahkan dengan penuh kesabaran dan ikhlas.
2. Bapak Drs.Petrus Edi Suswandi, M.P. selaku dosen pembimbing II yang senantiasa membimbing dan mengarahkan dengan sabar dan tulus dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Sebatiana Viphindartin, M. Kes selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan.
4. Bapak Dr. Muhammad Miqdad, S.E, M.M., Ak, CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember khususnya jurusan Ekonomi Pembangunan yang mana senantiasa memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis hingga sampai pada tahap akhir perkuliahan ini yaitu penyusunan skripsi.

6. Kedua Orangtua Ibu Ida Ismanengsih dan Bapak Suherman yang telah memberikan motivasi, kasih sayang, dan dukungan selama ini.
7. Seluruh keluarga terkasih Nenek Hj. Lisiati dan Alm. H. Tosari Sastrodiharjo, Budhe, Om dan Tante yang turut mendoakan dan memberi dukungan, motivasi, perhatian, serta kasih sayangnya selama ini.
8. Kumpulan sahabat tersayang, Zulfi, Elya, Nina, Leni, Intan, Lala, Septi, Diyah, Robby dan Fuad. Terima kasih buat kalian semua yang telah memberikan semangat, keceriaan, kekonyolan serta suka duka yang akan menjadi kisah klasik dikemudian hari.
9. Teman-teman kost Jawa VI Cempaka Putih, Khuswatul, Dizzi, Ulfa, Kiki, Rey,Eva yang merupakan *partner* selama di perantauan, memberikan keceriaan, suka duka.
10. Teman – teman se-angkatan 2015 IESP khususnya Konsentarsi Regional yang turut berpartisipasi dalam memberikan semangat dan motivasi untuk penulis.
11. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu dalam skripsi ini, terima kasih atas bantuan dan kerjasamanya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu dengan senang hati penulis menerima setiap kritik dan saran yang membangun guna lebih meningkatkan kualitas karya skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas seluruh kebaikan yang kalian curahkan kepada penulis dikemudian hari, Aamiin Yarobbal Alamin, dan semoga karya skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, April 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PEMBIMBING.....	vi
HALAMAN PERSETUJUAN.....	vii
HALAMAN PENGESAHAN.....	viii
ABSTRAK.....	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
RINGKASAN.....	xi
PRAKATA.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB 2. TINJUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teori.....	9
2.1.1 Growth Pole (Kutub Pertumbuhan)	9
2.1.2 Daya Saing.....	10
2.1.3 Konsep Usaha Mikro, Kecil, Menengah.....	13

2.2 Tinjauan Penelitian Sebelumnya.....	15
2.3 Kerangka Konseptual.....	24
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	26
3.1 Jenis Penelitian.....	26
3.2 Waktu dan Lokasi Penelitian.....	26
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	26
3.3.1 Populasi.....	27
3.3.2 Sampel.....	27
3.4 Teknik dan Pengumpulan Data.....	28
3.5 Metode Analisis Data.....	29
3.5.1 Tahap 1 : Mengidentifikasi kriteria dan indikator.....	31
3.5.2 Tahap 2 : Merumuskan dan memilih rekomendasi.....	31
3.5.3 Tahap 3 : Mengembangkan detail rekomendasi.....	32
3.5.4 Tahap 4 : Evaluasi rekomendasi.....	32
3.6 Definisi Operasional.....	32
BAB4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	34
4.1 Gambaran Umum Kabupaten Sidoarjo.....	34
4.4.1 Kondisi Geografis dan Letak Wilayah.....	34
4.4.2 Kependudukan.....	34
4.2 Gambaran Umum Kecamatan Tanggulangin.....	35
4.2.1 Kondisi Geografis dan Letak Wilayah.....	35
4.2.2 Kependudukan.....	37
4.3 Usaha Mikro Kerajinan Kulit.....	38
4.3.1 Gambaran Umum Usaha Mikro di Kabupaten Sidoarjo	38
4.3.2 Kondisi Usaha Mikro Kerajinan Kulit.....	38
4.4 Metodologi Product Service System.....	42
4.4.1 Dimensi Keberlanjutan Sistem.....	42
4.4.2 Perumusan Alternatif Rekomendasi.....	53
4.4.3 Pengembangan Detail Rekomendasi.....	55

4.4.4	Radar Keberlanjutan.....	56
4.5	Pembahasan.....	59
4.5.1	Kondisi Daya Saing Usaha Mikro.....	59
4.5.2	Rekomendasi Pendukung Peningkatan Daya Saing.....	62
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....		63
5.1	Kesimpulan.....	63
5.2	Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....		65
LAMPIRAN.....		68

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Kategori UMKM Menurut UU No 20 Tahun 2008.....	3
Tabel 1.2 Perkembangan Usaha Mikro Kabupaten Sidoarjo Tahun 2009..... -2018.....	4
Tabel 2.1 Karakteristik Utama Usaha Mikro.....	14
Tabel 2.2 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya.....	17
Tabel 2.3 Perbedaan dan Persamaan.....	23
Tabel 4.1 Banyaknya Penduduk Menurut Jenis Kelamin Sex Ratio dan Kecamatan Hasil Sensus Penduduk 2010.....	35
Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Kecamatan Tanggulangin Tahun 2016.....	37
Tabel 4.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Golongan Umur.....	38
Tabel 4.4 Jumlah Unit Usaha di Kabupaten Sidoarjo Tahun 2017.....	39
Tabel 4.5 Daftar Usaha Kerajinan Kulit Kecamatan Tanggulangin 2017... ..	42
Tabel 4.6 SWOT Keberlanjutan Daya Saing Usaha Mikro	47
Tabel 4.7 Hasil Penilaian Keberlanjutan Daya Saing Usaha Mikro.....	50
Tabel 4.8 Data Produksi Usaha Mikro Kabupaten Sidoarjo Tahun 2009- 2018.....	51
Tabel 4.8 Perbandingan Alternatif Perumusan Rekomendasi.....	56

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 “Porter’s Diamond”	12
Gambar 2.2 Kerangka Konseptual.....	25
Gambar 3.1 Tahapan dalam PSS.....	30
Gambar 4.1 Peta Kecamatan Tanggulangin.....	36
Gambar 4.2 Peta Sistem Usaha Mikro di Kecamatan Tanggulangin	45
Gambar 4.3 Radar Keberlanjutan Dimensi Ekonomi.....	57
Gambar 4.4 Radar Keberlanjutan Dimensi Lingkungan.....	57
Gambar 4.5 Radar Keberlanjutan Dimensi Sosial budaya.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Kuesioner.....	68
Lampiran 2 Identitas Responden.....	73
Lampiran 3 Hasil Penilaian Keberlanjutan.....	76
Lampiran 4 Ijin Penelitian Fakultas Ekonomi dan Bisnis.....	79
Lampiran 5 Permohonan Ijin Melaksanakan Penelitian Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.....	80
Lampiran 6 Rekomendasi Penelitian Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Sidoarjo.....	81
Lampiran 7 Rekomendasi Penelitian Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Jawa Timur.....	82



BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan ekonomi daerah merupakan proses dimana masyarakat dan pemerintah daerah bekerja sama dalam mengelola setiap sumber daya yang ada dan membentuk suatu pola kemitraan antara pemerintah daerah dengan sektor-sektor swasta untuk menciptakan lapangan kerja dan merangsang perkembangan aktivitas ekonomi dalam wilayah tersebut (Arsyad, 2010).

Suatu daerah apabila ingin pembangunan daerahnya berhasil sesuai dengan target maka diperlukan adanya perencanaan, perencanaan pembangunan daerah sendiri merupakan tahapan awal dalam proses pembangunan. Tahapan awal ini akan menjadi pedoman atau acuan bagi pelaksanaan suatu kegiatan pembangunan (*action plan*). Oleh karena itu perencanaan pembangunan haruslah bersifat dapat diterapkan dan dapat dilaksanakan (*implementasi*). Dalam pembangunan pentingnya perencanaan karena kebutuhan pembangunan lebih besar dari sumber daya yang tersedia, oleh karena itu dalam proses perencanaan pembangunan daerah diharapkan secara efektif dan efisien agar dapat memberikah hasil yang optimal dalam pemanfaatan potensi daerah dan sumber daya yang tersedia (Riyadi dan Bratakusumah, 2004:6).

Terkait dengan pembangunan daerah menurut Undang-undang No 32 Tahun 2004 yang berisi tentang pembangunan harus memperhatikan potensi dan keanekaragaman daerah, karena setiap daerah memiliki karakter geografis, budaya, dan sosial yang berbeda-beda sehingga perlu adanya kebijakan yang berbeda pula. Dengan adanya kebijakan yang diambil oleh pemerintah daerah diharapkan mampu memaksimalkan potensi yang ada agar mampu mencapai hasil pembangunan yang optimal. Dikarenakan di era globalisasi ini kondisi tingkat persaingan antar daerah maupun Negara semakin tinggi. Oleh karena itu tantangan pemerintah daerah untuk meningkatkan daya saing terhadap sektor yang telah dianggap sebagai sektor unggulan maupun belum berkembang (Husna, 2013). Maka dalam hal ini setiap

daerah memerlukan sektor unggulan untuk meningkatkan pembangunan daerah maupun pertumbuhan daerah. Diharapkan sektor tersebut merupakan sektor yang mampu bersaing dengan daerah lainnya.

Pada era ekonomi digital diharapkan setiap kabupaten memiliki suatu produk yang dapat diandalkan untuk penentu daya saing daerah. Kemampuan berkompetisi ini merupakan upaya untuk infrastruktur yang kuat dengan didasari pola pemetaan geografis (*Geographical Mapping*) yang baik, hal ini berguna untuk mengetahui potensi-potensi daerah yang mampu dikembangkan untuk saat ini maupun di waktu yang akan datang. Kebijakan-kebijakan yang diterapkan oleh pemerintah daerah haruslah didasarkan pada kekhasan daerah yang bersangkutan (*Endogenous Development*) dengan menggunakan potensi sumberdaya manusia. Pemerintah dan masyarakat memiliki peran dalam mengelola sumber daya dengan membentuk suatu pola kemitraan dengan pemerintah daerah dan sektor swasta untuk menciptakan lapangan kerja agar memacu perkembangan perekonomian di daerah (Arsyad, 1997 ; 274).

UMKM merupakan salah satu contoh perencanaan untuk membangun perekonomian yang lebih baik. Kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi negara sangat signifikan. Telah diakui bahwa UMKM memberikan peranan penting pada pertumbuhan dan pembangunan suatu Negara, terlebih lagi pada negara yang sedang berkembang seperti Indonesia dan negara maju yang sangat memperhatikan adanya Usaha Mikro Kecil Menengah seperti Negara Jepang, Amerika, China, dan lain –lain (Udechukwu, 2013). UMKM saat ini memiliki peran penting pada pembangunan maupun pertumbuhan ekonomi. Mendorong pemerintah untuk membangun struktur ekonomi dengan mempertimbangkan adanya keberadaan UMKM. Keberadaan UMKM tidak dapat diragukan lagi terbukti mampu bertahan dan menjadi penggerak perekonomian terutama setelah krisis ekonomi. Sektor ini memberikan lapangan kerja dan memberikan kesempatan bagi UMKM untuk berkembang di masyarakat. Disisi lain UMKM juga menghadapi masalah salah satunya ialah keterbatasan modal, sumber daya manusia yang tidak mendukung dan

kurang cakupannya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi canggih yang tidak mendukung (Sudaryanto dan Hanim, 2002). Usaha mikro kecil menengah dapat dikategorikan menjadi beberapa ukuran, menurut UU No 20 Tahun 2008 tentang UMKM menjelaskan adanya kategori dalam UMKM seperti pada tabel dibawah :

Tabel 1.1 Katogori UMKM Menurut UU No 20 Tahun 2008

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Asset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	> 50 juta – 500 juta	300 juta - 2,5 milyar
Usaha Menengah	> 500 juta – 10 milyar	> 2,5 – 10 milyar

Sumber : UU No.20 tahun 2008 tentang UMKM.

Menurut Tambunan (2000;14) Pentingnya UKM di Indonesia disebabkan karena tempatnya yang strategis dalam beberapa aspek salah satunya ialah aspek permodalan, UKM tidak memerlukan modal yang besar sehingga tidak mempersulit bagi wirausaha baru karena hal ini tidak sesulit perusahaan besar. Kedua ialah aspek tenaga kerja, tenaga kerja yang diperlukan pada usaha mikro kecil dan menengah tidak dituntut dalam segi pendidikan tinggi. Sebagian besar tenaga kerja diambil berdasarkan pengalaman kerja (*learning by doing*) yang terkait dengan faktor historis (*path dependence*) dua hal tersebut merupakan alasan yang menjelaskan posisi startegis UKM di Indonesia. UKM adalah agen penting pertumbuhan ekonomi karena mereka menyediakan lebih dari 50 persen PDB negara-negara berkembang, mereka adalah sumber pasokan modal manusia, sumber inovasi dan pengembangan teknologi dan bahan baku untuk perusahaan yang lebih besar dan sumber utama kewirausahaan dan bisnis (PECC, 2003 dan Sanusi, 2003). UKM sendiri adalah mesin pertumbuhan ekonomi dalam suatu Negara manapun yang telah dikembangkan tetapi difokuskan pada Negara-negara berkembang, hal ini merupakan senjata untuk memberantas kemiskinan dan juga untuk kesejahteraan manusia serta kualitas hidup terutama untuk orang miskin (Sengupta dan Aubuchon, 2008, Oroso dan Muturi, 2013).

Di Indonesia Usaha Mikro tersebar secara merata di seluruh wilayah Indonesia. Tak terkecuali di Kabupaten Sidoarjo, Sidoarjo merupakan salah satu kabupaten yang terkenal sebagai kota industri yang tak pernah mati, selain sebagai kota industri Sidoarjo juga terkenal dengan kota Usaha Mikro dengan lebih dari 15.000 usaha yang tersebar di 18 kecamatan (sumber : ukmsidoarjo.com). Hal ini merupakan faktor pendukung dalam pertumbuhan dan pembangunan daerah. Perkembangan jumlah Usaha Mikro selama beberapa tahun terakhir dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut :

Tabel 1. 2 Perkembangan Usaha Mikro di Kabupaten Sidoarjo
Tahun 2009-2018

No	Tahun	Unit Usaha (Buah)	Tenaga Kerja (Orang)
1	2009	13.718	29.371
2	2010	13.763	29.571
3	2011	14.038	29.751
4	2012	14.117	30.146
5	2013	14.145	30.563
6	2014	14.181	30.934
7	2015	14.207	31.227
8	2016	14.243	31.589
9	2017	14.289	32.329
10	2018	14.313	32.744

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidoarjo 2018

Dari Tabel 1.2 presentase jumlah Usaha Mikro pada tahun 2018 mengalami peningkatan, target ini dapat dicapai melalui kegiatan berupa : pembinaan usaha, pemberdayaan usaha, fasilitasi penyaluran dana bergulir kepada pelaku usaha monitoring dan evaluasi usaha (Laporan Penyelenggaraan Pemerintah Daerah, 2017).

Sejak tahun 1939 secara turun temurun industri kerajinan rakyat tersebut berlangsung. Para pengusaha kecil dan menengah kerajinan kulit di tanggulangi bergabung dalam Industri Tas dan Koper (INTAKO) yang berdiri sejak 7 Januari 1976, yang awalnya hanya beranggotakan 27 orang dengan modal usaha diperoleh

dari simpanan pokok anggota (www.bisnisukm.com). Sentra kerajinan tas dan koper di Kecamatan Tanggulangin terletak menyebar di lima desa yaitu Kedansari, Kalisampurno, Kludan, Ketegan, dan Desa Randegan. Dari kelima desa tersebut desa kedansari merupakan desa yang mayoritas warganya berpenghasilan dari pengerajin industri tas dan koper lebih tepatnya berlokasi di JL. Kedansari Tanggulangin. Sentra kerajinan kulit merupakan salah satu kerajinan yang mampu merambah pasar regional ataupun internasional. Karena semua kalangan baik dari kalangan menengah ke atas maupun kalangan menengah ke bawah berminat untuk membeli terlebih lagi kualitas kulit Indonesia tidak dapat diragukan lagi.

Pada era saat ini tingginya persaingan merupakan alasan pentingnya pemberdayaan, Usaha Mikro dirasa mampu menghadapi tantangan global, Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UM (usaha mikro) agar dapat bersaing dengan produk daerah maupun asing yang telah membanjiri pada sektor industri dan manufaktur. Meningkatkan pengembangan kualitas sumber daya manusia, inovasi produk maupun jasa, pengembangan teknologi yang mendukung serta perluasan area pemasaran merupakan salah satu cara untuk kita menghadapi daya saing yang tinggi mengingat UM (usaha mikro) merupakan sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja dengan jumlah yang besar di Indonesia (Sudaryanto, 2011). Persaingan dalam dunia usaha semakin tahun semakin ketat. Daya saing menjadi kriteria untuk menentukan keberhasilan suatu usaha dalam perdagangan. Produk usaha merupakan titik kursial awal dan ujung tombak dari suatu usaha terutama usaha kecil.

Dalam lingkungan usaha yang kompetitif perusahaan harus memiliki kemampuan untuk membedakan dirinya dalam persaingan agar mampu mempertahankan kelangsungan usaha. keunggulan bersaing yang telah dicapai dalam suatu perusahaan harus dipertahankan untuk menjadikan keunggulan bersaing tersebut menjadi keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Menurut (Barney,1991) kondisi suatu sumberdaya mampu disebut sebagai sumber keunggulan bersaing yang berkelanjutan apabila :

1. Sulit untuk dikembangkan sehingga akan menjadi langka pada usaha kompetitif.

2. Sulit ditiru ataupun diimitasi.
3. Tidak dengan mudah digantikan.
4. Merupakan sumberdaya perusahaan yang sangat berharga terutama dalam kaitannya dengan kemampuan untuk memanfaatkan kesempatan dan menetralisasi ancaman pada lingkungan usaha.

Untuk mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan maka diperlukan adanya perilaku peran yang mendukung dalam penerapan strategi bersaing seperti strategi inovasi model usaha, strategi penurunan biaya, maupun peningkatan mutu yang dikembangkan oleh Usaha Mikro tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Pasar yang bersifat kompetitif mendorong pelaku usaha untuk terus meningkatkan daya saing usaha. Oleh karena itu penelitian ini memberikan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah daya saing Usaha Mikro kerajinan berbahan kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo?
2. Bagaimanakah daya saing suatu usaha dapat dikelola dengan berkelanjutan pada masa yang akan datang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana daya saing Usaha Mikro kerajinan berbahan kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo?
2. Untuk mengetahui bagaimana daya saing suatu usaha dapat dikelola dengan berkelanjutan pada masa yang akan datang?

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat bagi akademis

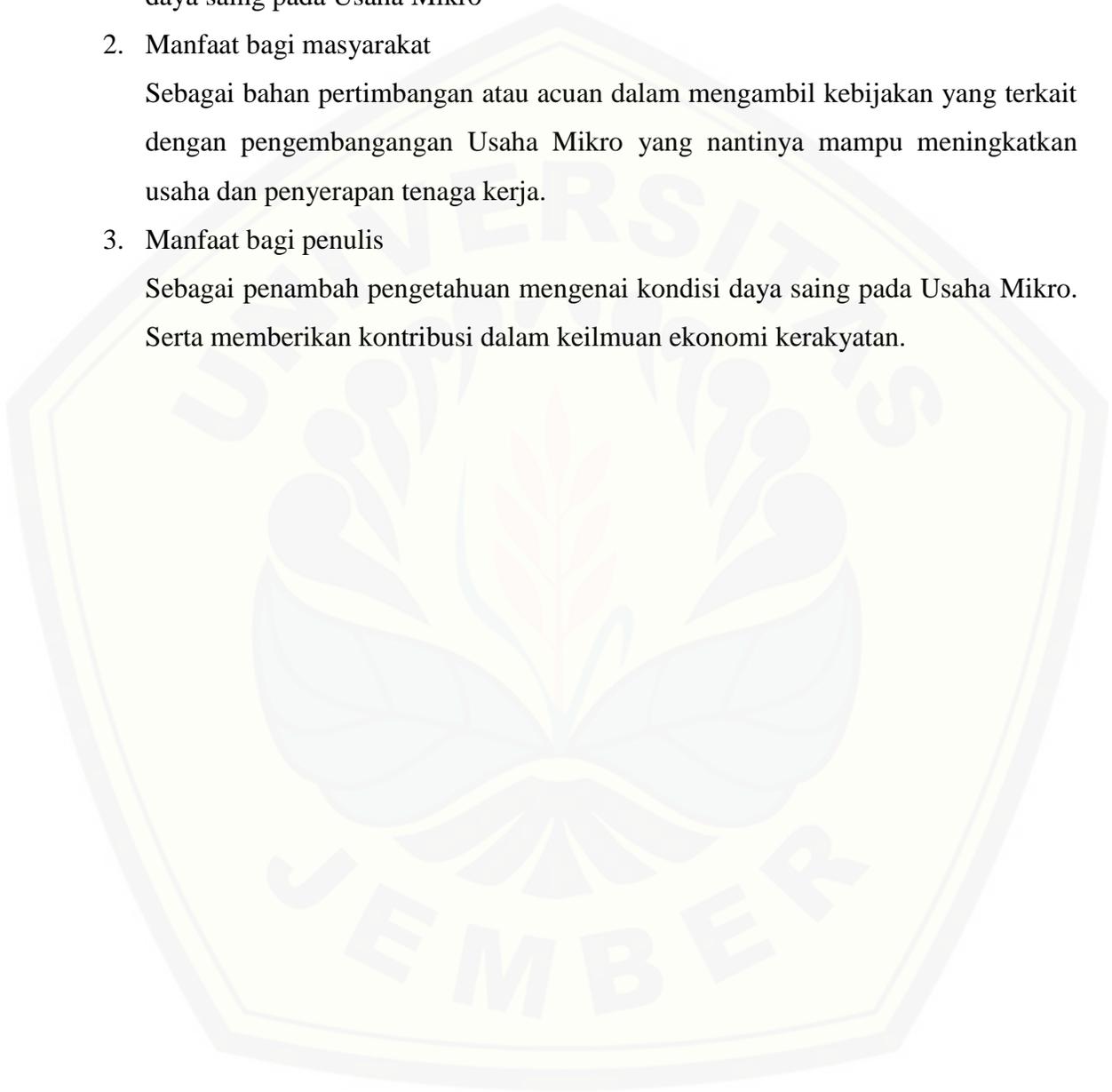
Diharapkan dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti berkaitannya dengan daya saing pada Usaha Mikro

2. Manfaat bagi masyarakat

Sebagai bahan pertimbangan atau acuan dalam mengambil kebijakan yang terkait dengan pengembangan Usaha Mikro yang nantinya mampu meningkatkan usaha dan penyerapan tenaga kerja.

3. Manfaat bagi penulis

Sebagai penambah pengetahuan mengenai kondisi daya saing pada Usaha Mikro. Serta memberikan kontribusi dalam keilmuan ekonomi kerakyatan.



BAB 2. TINJUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Growth Pole (Kutub Pertumbuhan)

Perhatian terhadap industri daerah baru populer sesudah perang dunia II yang telah dipelopori oleh ahli ekonomi Perancis Francois Perroux pada tahun 1955. Perroux yang dikenal memiliki teori pusat pertumbuhan merupakan teori yang menjadi dasar dari strategi kebijakan pembangunan industri daerah yang banyak diterapkan di berbagai Negara (Arsyad, 1999:47). Teori pusat pertumbuhan yang dikemukakan oleh Perroux merupakan teori Central Place sebagai suatu model dan struktur regional spasial. Pertumbuhan tidak akan terjadi hanya pada tempat tertentu yang disebut pusat pertumbuhan. Pusat pertumbuhan merupakan kumpulan industri yang mampu menggerakkan pertumbuhan yang dinamis dalam perekonomian yang saling berhubungan satu sama lain melalui hubungan input-output di sekitar industri (Mahdi, 2003). Inti teori Perroux yaitu:

1. Perekonomian ialah gabungan dari sebuah sistem industri yang relative aktif (unggulan) dengan industri yang relative pasif (industri yang mengandung industri unggulan).
2. Dalam proses pembangunan akan timbul industri penggerak utama dalam proses pengembangan suatu daerah. Keterkaitan antar industri sangat erat, maka perkembangan industri unggulan akan mempengaruhi perkembangan industri yang lain berhubungan dengan industri unggulan.
3. Pemusatan industri pada suatu daerah akan mempercepat pertumbuhan perekonomian karena akan menciptakan pola konsumsi yang berbeda pada setiap daerah.

Pembangunan ekonomi daerah merupakan proses dimana masyarakat dan pemerintah daerah berkerjasama dalam mengelola setiap sumber daya yang ada dan membentuk suatu pola kemitraan antara pemerintah daerah dengan sektor-sektor

swasta untuk menciptakan lapangan kerja dan merangsang perkembangan aktivitas ekonomi dalam wilayah tersebut (Arsyad, 2010).

Dalam melakukan pembangunan daerah pemerintah memerlukan suatu perencanaan yang akurat untuk menghindari hal yang tidak diinginkan. Apabila semakin pesatnya pembangunan dalam bidang ekonomi maka terjadi peningkatan permintaan data serta indikator yang menghendaki ketersediaan data pada tingkat kabupaten/kota. Data tersebut sesuai dengan perencanaan pada daerah yang telah ditetapkan. Dengan adanya partisipasi masyarakat perencanaan pembangunan diharapkan akan lebih terarah sehingga program pembangunan yang disusun sesuai apa yang dibutuhkan oleh masyarakat daerah, oleh karena itu dalam penyusunan program tersebut harus dilakukan penentuan prioritas dari tingkat kepentingan utama ke kepentingan kecil sehingga pelaksanaan perencanaan akan terlaksana dengan baik sesuai target perencanaan awal tersebut.

Dalam UU No.25 Tahun 2004 dikatakan pelibatan masyarakat dalam proses perencanaan pembangunan merupakan suatu manifestasi dari perwujudan kepentingan umum, masyarakat memberikan peran dalam proses pembangunan untuk pengambilan keputusan maupun informasi pembangunan serta mendorong akuntabilitas pemerintah sendiri.

2.1.2 Daya Saing

Teori Michael Porter

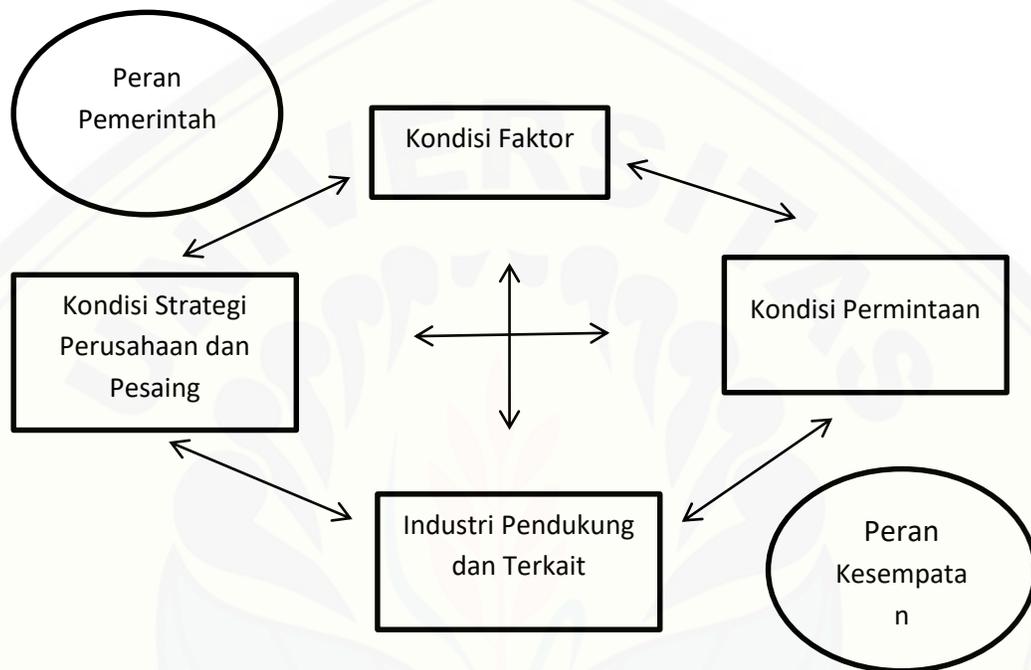
(Porter, 1990) mengemukakan bahwa daya saing merupakan kemampuan usaha suatu perusahaan dalam industri untuk menghadapi berbagai lingkungan yang dihadapi. Teori yang berguna untuk memahami keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) yang menjelaskan bahwa keunggulan pada dasarnya dapat diperjuangkan. Keunggulan suatu Negara bergantung pada kemampuan usaha di dalam Negara untuk berkompetensi dalam menghasilkan produk yang dapat bersaing di pasar dengan kemampuan terus berkompetisi untuk menghasilkan produk barang yang mampu bersaing di pasar dengan kemampuan untuk melakukan inovasi-inovasi baru.

Tantangan dan tekanan salah satu untuk memperoleh keunggulan kompetitif. Suatu perusahaan mendapatkan manfaat dengan adanya suatu persaingan di pasar domestik, pasar lokal yang memiliki permintaan yang tinggi, dan supplier yang agresif semuanya akan memberikan keberhasilan dalam persaingan. Elemen dari *Diamond Model* dapat dilihat dari perusahaan yang akan memperoleh tantangan. Gambaran *Diamond Model* menurut pandangan Porter.

Penjelasan tentang *Porter's Diamond* dalam bagan 2.1 sebagai berikut :

- a. Kondisi faktor, kondisi yang terkait pada input yang digunakan dalam faktor produksi seperti modal, sumber daya alam, sumber daya manusia, serta infrastruktur. Semakin tinggi kualitas faktor input, maka semakin besar peluang industri untuk meningkatkan daya saing produktivitas.
- b. Kondisi permintaan, bagian ini menunjukkan kondisi sifat asal (pasar) barang dan jasa. Dalam kondisi ini sangatlah penting untuk menciptakan keunggulan daya saing karena perusahaan menerima reaksi pada kebutuhan konsumen.
- c. Kondisi strategi perusahaan dan pesaing dalam *Diamond Model* juga penting karena kondisi ini akan memotivasi perusahaan untuk meningkatkan kualitas produk yang akan dihasilkan dan akan selalu melakukan inovasi terbaru dan kualitas atas barang dan jasa yang diproduksi. Dengan adanya persaingan yang ketat perusahaan akan berpacu untuk selalu meningkatkan kualitasnya.
- d. Industri pemasok, yang terkait dalam meningkatkan efisiensi dan sinergi dalam suatu industri. Sinergi dan efisiensi dapat tercipta apabila bertukar informasi mengenai teknologi. Manfaat industri pemasok ini ialah akan terciptanya daya saing dan produktivitas yang meningkat
- e. Peran pemerintah juga penting dalam meningkatkan keunggulan kompetitif daerah. Pemerintah memiliki peran melalui kewenangan yang dimilikinya, fasilitas dan tatanan bagi industri. Pemerintah dapat melakukannya melalui kebijakan – kebijakan yang meraka ambil berupa perpajakan, subsidi, pendidikan, penguatan kondisi pasar dan menegakkan standart industri. Sehingga pemerintah mampu menentukan pencapaian level daya saing tertentu.

- f. Peran kesempatan, wilayah ataupun daerah memiliki peran kesempatan yang sama dalam menciptakan keunggulan kompetitif daerah. Hal yang terkait seperti bagaimana setiap daerah mampu memanfaatkan sumber daya yang dimiliki untuk menciptakan suatu inovasi terbaru dalam pembangunan wilayahnya.



Gambar 2. 1 "Porter's Diamond"

Sumber : Porter, 1990

Konsep keunggulan kompetitif adalah cara yang dilakukan untuk memperkuat posisinya dalam menghadapi pesaing dan mampu menunjukkan perbedaan dengan lainnya. Porter menjelaskan pentingnya daya saing karena tiga hal ialah :

1. Mendorong produktivitas dan meningkatkan kemampuan mandiri.
2. Dapat meningkatkan kapasitas ekonomi, baik dalam konteks regional ekonomi maupun pada pelaku ekonomi sehingga pertumbuhan ekonomi meningkat.
3. Kepercayaan bahwa mekanisme pasar lebih menciptakan efisiensi.

Kesimpulan dalam teori sektor basis harus lebih ditingkatkan serta dikembangkan dalam rangka memacu pertumbuhan ekonomi suatu daerah.

2.1.3 Konsep Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Menurut Undang-undang Pasal 1 No 20 tahun 2008 pengertian dari Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) ialah :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan / atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sendiri adalah mesin pertumbuhan ekonomi dalam suatu Negara manapun yang telah dikembangkan tetapi difokuskan pada Negara-negara berkembang, hal ini merupakan senjata untuk memberantas kemiskinan dan juga untuk kesejahteraan manusia serta kualitas hidup terutama untuk orang miskin (Sengupta dan Aubuchon, 2008, Oroso dan Muturi, 2013).

UMKM tidak saja berbeda dengan UB, tetapi di dalam kelompok UMKM itu sendiri terdapat perbedaan karakteristik antara Usaha Mikro dengan Usaha Kecil dan Usaha Menengah dalam sejumlah aspek. Diantaranya aspek-aspek tersebut ialah

termasuk orientasi pasar, profil dari pemilik usaha, sifat dari kesempatan kerja di dalam perusahaan, sistem organisasi dan manajemen yang diterapkan di dalam usaha, derajat mekanisme di dalam proses produksi, sumber-sumber dari bahan baku dan modal, lokasi tempat usaha, hubungan-hubungan eksternalitas, dan derajat dari keterlibatan wanita sebagai pengusaha dapat dilihat dari karakteristik karakteristik utama pada usaha mikro pada Tabel 2.1 dibawah:

Tabel 2.1 Karakteristik-karakteristik Utama Usaha Mikro

No	Aspek	Usaha Mikro
1	Formalitas	Beroperasi di sektor informal; usaha tidak terdaftar; tidak / jarang bayar pajak
2	Organisasi & Manajemen	Dijalankan oleh pemilik; tidak menerapkan pembagian tenaga kerja internal (ILD), manajemen & struktur organisasi formal (MOF), sistem pembukuan formal(ACS)
3	Sifat dari kesempatan kerja	Kebanyakan menggunakan anggota-anggota keluarga tidak di bayar
4	Pola/ sifat dari proses produksi	Derajat mekanisme sangat rendah/umumnya manual; tingkat teknologi sangat rendah
5	Orientasi pasar	Umunya menjual ke pasar untuk kelompok berpendapatan rendah
6	Profil ekonomi & sosial dari pemilik usaha	Pendidikan rendah & dari rumah tangga (RT) miskin; motivasi utama: <i>survival</i>
7	Sumber-sumber dari bahan baku dan modal	Kebanyakan pakai bahan baku lokal dan uang sendiri
8	Hubungan-hubungan eksternal	Kebanyakan tidak mempunyai akses ke program-program pemerintah dan tidak punya hubungan-hubungan bisnis dengan UB
9	Wanita pengusaha	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat tinggi

Sumber : Tambunan 2012 “USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA”

2.2 Tinjauan Penelitian Sebelumnya

Penelitian yang dilakukan oleh Ayutzyifa Nurzamzami dan Edward H. Siregar (2015) tentang Peningkatan Daya Saing UMKM Alas Kaki di Kecamatan Ciomas,

Kabupaten Bogor dan Implikasinya terhadap Strategi Pemasaran dengan menggunakan beberapa metode analisis yaitu : “*Porter’s Diamond Model*” untuk mengidentifikasi faktor keunggulan kompetitif UMKM, “*Strength-Weakness-Opportunity-Threat (SWOT)*” menganalisis faktor lingkungan internal dan eksternal industri dan “*Analytic Hierarchy Process (AHP)*” untuk menyusun dan menetapkan strategi meningkatkan daya saing perusahaan. Hasil penelitian didapatkan bahwa kekuatan utama untuk memiliki daya saing adalah memiliki hubungan jangka panjang yang baik dengan para pemasok dan pelanggan dengan skor 0.488, potensi pasar yang cukup besar merupakan peluang utama dengan skor 0.534, analisis ancaman utama adalah semakin lengkap dan inovatif desain fitur produk pesaing yang didukung teknologi canggih dengan skor 0.372.

Penelitian yang dilakukan oleh Siti Rahmana Bintari dan Lilies Setiartiti (2013) tentang Pengukuran Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Menyongsong Masyarakat Ekonomi Asean dengan menggunakan metode analisis “*Model Diamond Porter*”. Hasil penelitian didapatkan bahwa hasil penelitian menjelaskan bahwa indeks daya saing UMKM secara keseluruhan memiliki daya saing yaitu 90. Bagi masyarakat ekonomi asean hal ini merupakan fenomena baru karena adanya suatu iklim perekonomian baru yang belum pernah ditemui khususnya UMKM daerah Lombok.

Penelitian yang dilakukan oleh Ratna purwaningsih, Mahardika Cakra Yudhan dan Novie Susanto (2016) tentang Penilaian Keberlanjutan UKM Batik Kota Semarang dengan Metode Product Service System dengan menggunakan metode analisis “*Product Service System*”. Hasil penelitian didapatkan bahwa hasil penelitian tingkat keberlanjutan UKM batik di Kota Semarang memberikan hasil dengan nilai rata-rata 0,103 yang berarti masih dalam kategori rendah. Maka dalam hal ini perlunya pengembangan usaha kecil menengah untuk meningkatkan keberlanjutan.

Tabel 2.2 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Alat Penelitian	Hasil Penelitian
1	Papya Mannal, Dr. Tapas Mistri	<i>Status of Micro Small and Medium Enterprises (MSME) in India : A Regional Analysis</i>	Arc-GIS versi 10.3	Hasil penelitian menjelaskan usaha terdaftar di UMKM lebih tinggi di Gujarat, Tamil Nadu (diatas dua lakh) Uttar Pradesh, Karnataka dan Kerala memiliki perusahaan yang telah bekerja diatas satu lakh. Dalam usaha mikro kecil yang tidak terdaftar.
2	Carl Osunde	<i>Strategies for Economic Growth : Micro, Small, and Medium Enterprises in Rural Areas of Nigeria</i>	Menggunakan model penelitian yang dikembangkan oleh Reijonen dan Komppula	75% hasil dari penelitian responden pengusaha menyatakan menjalani hidup dan kelangsungan hidup usaha bisnis diantara tujuan bisnis mereka. Pada saat yang sama 60% responden pengusaha menganggap perluasan area pasar sebagai tujuan signifikan dalam bisnis mereka. Pentingnya pertumbuhan dalam perputaran bervariasi dari satu pengusaha ke pengusaha lain.
3	Hassan Dauda Yahaya, Maina Mohammed Geidam, dan Muhammad Umar	<i>The Role of Micro Small and Medium Enterprises in The Economic Development of Nigeria</i>	Penelitian dilakukan dengan cara memanfaatkan penelitian kualitatif dalam bentuk wawancara mendalam dengan narasumber.	Usaha kecil dan menengah adalah mesin berguna yang mempromosikan pembangunan ekonomi pada suatu Negara, akan tetapi tantangan sektor tersebut terutama dibagian utara

Usman

Nigeria dimana kegiatan ketidakamanan seperti pemberontakan Boko Haram. Tantangan sektor tersebut telah mengesampingkan kontribusi yang terlihat pada temuan yang diungkapkan oleh studi yang membuat sulit bagi UKM di Negara tersebut untuk berkembang.

4	Siti Rahmana Bintari, Lilies Setiartiti	Pengukuran Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Menyongsong Masyarakat Ekonomi Asean	<i>Model Diamond Porter</i>	Hasil penelitian menjelaskan bahwa indeks daya saing UMKM secara keseluruhan memiliki daya saing yaitu 90. Bagi masyarakat ekonomi asean hal ini merupakan fenomena baru karena adanya suatu iklim perekonomian baru yang belum pernah ditemui khususnya UMKM daerah Lombok.
5	Nadira Apsari, Ratna Purwaningsih, Novie Susanto	Pengembangan Dimensi Keberlanjutan Dengan Metode <i>Product Service System</i> Pada Industri Mebel di Kabupaten Jepara	<i>Product Service System (PSS)</i>	Hasil penelitian menjelaskan untuk dimensi lingkungan yang perlu ditingkatkan ialah kriteria pengurangan sumber daya, untuk dimensi sosial dan budaya ialah kesehatan dan keselamatan, dan untuk dimensi ekonomi kriteria yang perlu dikembangkan ialah kriteria pengembangan bisnis jangka panjang.
6	Ratna Purwaningsih, Mahardhika Cakra	Penilaian Keberlanjutan UKM Batik Kota Semarang dengan	<i>Product Service System (PSS)</i>	Hasil penelitian tingkat keberlanjutan UKM batik di Kota

	Yudha, Novie Susanto	Metode <i>Product Service System</i>		Semarang memberikan hasil dengan nilai rata-rata 0,103 yang berarti masih dalam kategori rendah. Maka dalam hal ini perlunya pengembangan usaha kecil menengah untuk meningkatkan keberlanjutan usaha.
7	Sri Harjanti	Menciptakan Keunggulan Bersaing Yang Berkelanjutan Melalui Manajemen Sumber Daya Manusia	Deskriptif	Manajemen sumber daya manusia harus mampu mengelola sumber daya manusia yang terorganisir secara optimal dengan langkah-langkah untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia sebagai modal manusia. Ini dapat dilakukan dengan meningkatkan kemampuan karyawan dan komitmen karyawan. Karena memiliki kemampuan untuk membedakan organisasi dalam persaingan dengan menciptakan produk-produk yang berharga, dan secara unik diganti, sehingga keunggulan kompetisi yang berkesinambungan tercipta.
8	Dino Caesaron	Penentuan Strategi Pembinaan UMKM Provinsi DKI Jakarta Dengan Menggunakan Metode <i>AHP TOPSIS</i>	<i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i> dan <i>Technique for Order of Preference by Similarity to</i>	Pengolahan data dengan metode <i>AHP</i> didapatkan Demografis / Kependudukan menjadi faktor yang dipilih oleh para responden ahli dengan nilai bobot 0,413,

Ideal Solution (TOPSIS)

perbandingan berpasangan Aktor dari setiap Faktor dengan nilai bobot 0,312 yaitu Pengusaha dan perbandingan berpasangan Alternatif dari Setiap Aktor didapatkan Kebijakan Permodalan dengan nilai bobot 0,303. Sedangkan hasil pengolahan data TOPSIS dari Alternatif terhadap Aktor didapatkan alternatif Kebijakan Permodalan dengan nilai 0,929 merupakan solusi alternatif terbaik berdasarkan solusi ideal. Sehingga, dari pengolahan data dengan AHP dan TOPSIS menunjukkan bahwa Kebijakan Permodalan adalah strategi terbaik yang harus diaplikasikan dalam penentuan kebijakan pembinaan UMKM.

9	Eka Handriani	Pengaruh Faktor Internal Eksternal, <i>Entrepreneurial Skill</i> , Strategi dan Kinerja Terhadap Daya Saing UKM di Kabupaten Semarang	Uji Validitas dan Rentabilitas Menggunakan <i>confirmatory factor analysis (CFA)</i>	Dari hasil penelitian permasalahan yang paling banyak dihadapi usaha kecil menengah adalah pada bidang manajerial, seperti pengelolaan keuangan dan hasil pemasaran produksinya sehingga perlu dilakukan peningkatan sumber daya manusia dalam kemampuan manajerial bagi ukm agar lebih professional
---	---------------	---	--	--

10	Damar Purba Pamungkas	Analisis <i>Competitive Force</i> dan <i>Competitive Strategy</i> Sistem Informasi Kuliner di Indonesia (Studi Kasus : Kulina.id)	<i>Model Porter</i>	Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan sebagai berikut : a) Adanya <i>Competitive force</i> yang dihadapi pada perusahaan kulina dalam menjalankan bisnisnya. b) Guna menghadapi persaingan dalam bisnis kuliner adanya strategi kompetitif yang dilakukan antara lain: 1. Growth 2. Differentiation 3. Cost Leadership 4. Differentiation 5. Alliance
11	Dyah Ratih Sulistiyastuti	Dinamika Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Analisis Konsentrasi Regional UKM di Indonesia 1999-2001	<i>Indeks Konsentrasi (Concentration Index, CI)</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsentrasi UKM secara regional tidak mengalami pergeseran yang berarti selama periode penelitian.
12	Donald Crestofel Lantu, Mochamad Sandy Triady, Ami Fitri Utami, Achmad Ghazali	Pengembangan Model Peningkatan Daya Saing UMKM di Indonesia : Validasi Kuantitatif Model	<i>Partial Least Square (PLS)</i> dan <i>Structural Equation Model (SEM)</i>	Dari hasil penelitian perlu adanya penyesuaian dari rancangan model yang telah dibangun pada studi sebelumnya. Karena penelitian ini untuk mengkonfirmasi rancangan model indikator yang dapat mempengaruhi daya saing UMKM pada model di studi sebelumnya.

13	Yuli Rahmini Suci	Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia	Penelitian yang berkaitan dengan UMKM hanya mendiskripsikan yang terjadi di Indonesia Data skunder berasal dari : BPS, BI, dan Kementrian Koperasi dan UMKM	Keberhasilan UMKM memiliki kelemahan yang harus diselesaikan ialah kurangnya permodalan, minimnya kemampuan manajerial serta keterampilan yang kurang memadai.
14	Nurul Istifadah	Pemberdayaan UMKM untuk Memperkuat Daya Saing Perekonomian Jawa Timur	Metode analisis yang mengabungkan antara pendekatan kuantitatif dan kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran UMKM pada prekonomian Jawa Timur sangat besar. Tahun 2013 sebesar 57% peran UMKM terhadap Jawa Timur hal ini setara dengan Rp. 600 trilyun.
15	Ayutsyifa Nurzamzami, Edward H. Siregar	Peningkatan Daya Saing UMKM Alas Kaki di Kecamatan Ciomas, Kabupaten Bogor dan Implikasinya terhadap Strategi Pemasaran	<i>Porter's Diamond Model</i> untuk mengidentifikasi faktor keunggulan kompetitif UMKM. <i>Strength-Weakness-Opportunity-Threat (SWOT)</i> menganalisis faktor lingkungan internal dan eksternal industri <i>Analytic Hierarchy Process (AHP)</i> menyusun dan menetapkan strategi meningkatkan daya saing perusahaan	Hasil penelitian menjelaskan bahwa kekuatan utama untuk memiliki daya saing adalah memiliki hubungan jangka panjang yang baik dengan para pemasok dan pelanggan dengan skor 0.488, potensi pasar yang cukup besar merupakan peluang utama dengan skor 0.534, analisis ancaman utama adalah semakin lengkap dan inovatif desain fitur produk pesaing yang didukung teknologi canggih dengan skor 0.372.

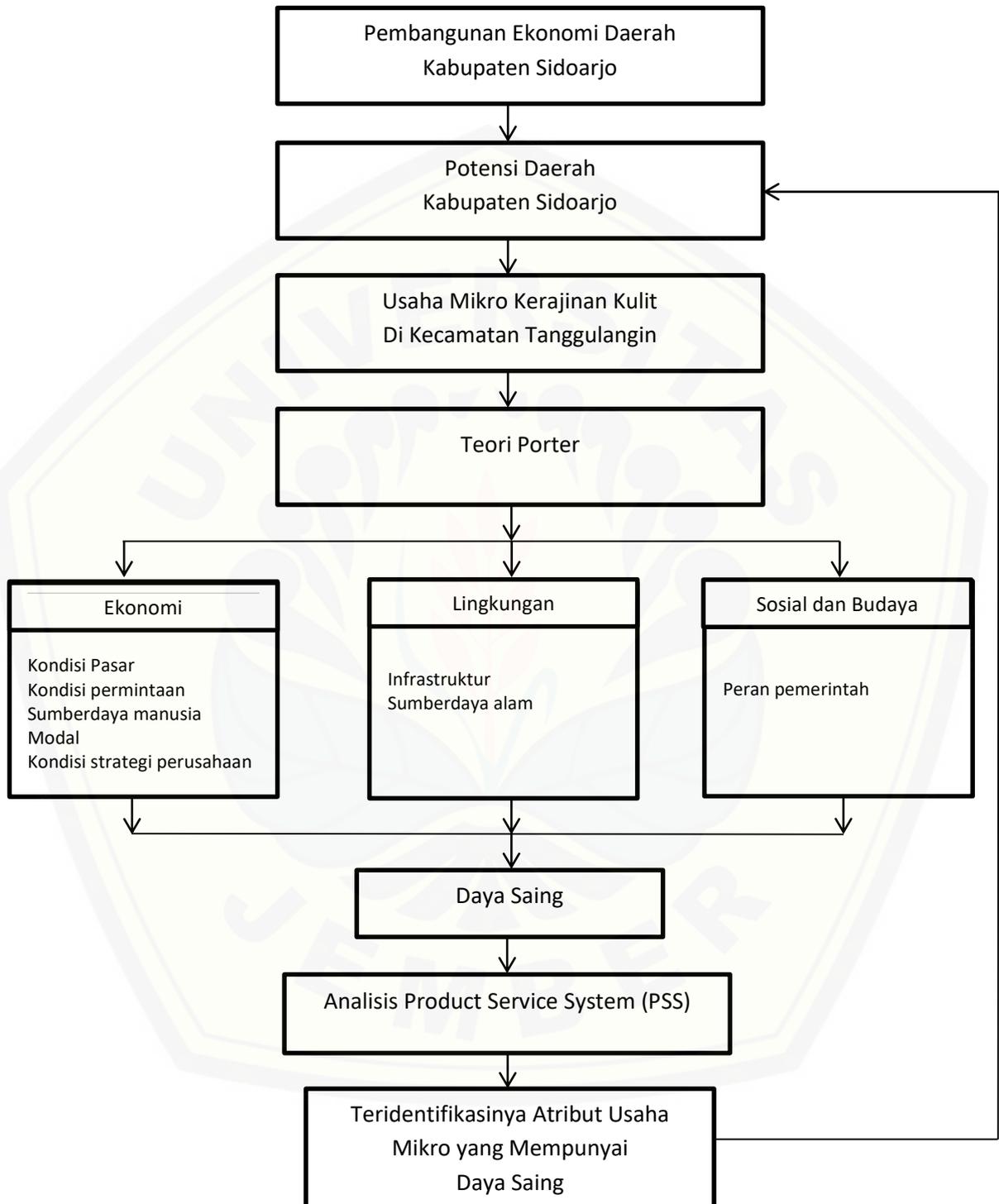
Tabel 2. 3 Perbedaan dan Persamaan

No	Perbedaan	Persamaan
1	<p>“Pengukuran Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Menyongsong Masyarakat Ekonomi Asean”</p> <p>Perbedaan dalam penelitian yaitu metode analisis yang tidak sama, dalam penelitian ini menggunakan metode <i>Diamond Porter</i> dimana daya saing UMKM diukur dengan menggunakan indeks yang telah dibentuk berdasarkan 4 <i>Dimensi Porter</i>.</p>	<p>Dalam penelitian ini sama-sama menggunakan teori porter yang mana menjelaskan dalam daya saing terdapat 4 dimensi yaitu : kondisi faktor, kondisi permintaan, strategi perusahaan dan struktur persaingan. Dalam keempat dimensi ini akan dijadikan acuan dalam pengukuran daya saing UMKM.</p>
2	<p>“Penilaian Keberlanjutan UKM Batik Kota Semarang dengan Metode <i>Product Service System</i>”</p> <p>Perbedaan dalam penelitian ini yaitu variable dalam analisis yang mana dalam penelitian yang saya kerjakan lebih ke daya saing usaha.</p>	<p>Persamaan dalam penelitian ini menggunakan metode <i>Product Service System</i></p>
3	<p>“Peningkatan Daya Saing UMKM Alas Kaki di Kecamatan Ciomas, Kabupaten Bogor dan Implikasinya terhadap Strategi Pemasaran”</p> <p>Perbedaan dalam penelitian ini yaitu alat metode analisis penelitian menggunakan alat Analisis SWOT dan <i>AHP</i>.</p>	<p>Persamaan dalam penelitian ini yaitu menjelaskan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan daya saing usaha mikro kecil menengah.</p>

2.3 Kerangka Konseptual

Undang-Undang No 32 tahun 2004 mengenai pemerintah daerah yang telah menjelaskan bahwa pemerintah pusat telah melimpahkan kepada daerah untuk mengatur serta mengurus sendiri urusan pemerintahan menurut asas otonomi dan tugas pembantuan, diarahkan untuk mempercepat terwujudnya kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pelayanan, pemberdayaan dan peran serta masyarakat, serta peningkatan daya saing daerah dengan memperhatikan prinsip demokrasi, pemerataan, keadilan, keistimewaan dan kekhususan suatu daerah dalam sistem Negara Kesatuan Republik Indonesia.

Hal ini mampu memberikan dorongan bagi Kabupaten Sidoarjo untuk terus berpacu dan lebih mandiri dalam mengelola Usaha Mikro Kecil Menengah melalui potensi yang dimiliki daerah tersebut. Pembangunan daerah baik dapat dilihat dari proses pembangunannya semakin mandiri suatu daerah maka daerah tersebut semakin berhasil dalam melaksanakan pembangunan daerahnya. Hal ini perlu adanya peran pemerintah, pemerintah lebih memperhatikan lagi cara agar pembangunan daerahnya dapat berlangsung dengan baik dengan cara meningkatkan sumberdaya manusia dalam bidang usaha dan mengorganisasikan infrastruktur pemerintahannya sejalan dengan penyerahan wewenang dari pemerintah pusat.



Gambar 2.2 Kerangka Konseptual

BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik berlangsung saat ini atau di masa lampau. Penelitian yang tidak melakukan manipulasi atau mengubah variabel-variabel bebas akan tetapi menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya. Penggambaran kondisi dapat menggunakan angka-angka atau bisa individual (Sukmadinata, 2006:5).

3.2 Waktu dan Lokasi Penelitian

Unit analisis dalam penelitian ini adalah Usaha Mikro. Penelitian dilakukan di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*pusposive method*). Dari 18 kecamatan di Kabupaten Sidoarjo, penelitian ini memilih Kecamatan Tanggulangin karena daerah ini dirasa menjadi salah satu tempat kerajinan kulit terbesar di Kabupaten Sidoarjo dan terdapat banyak sekali aktivitas yang berkaitan dengan subsektor perdagangan di kawasan ini terutama yang berkaitan dengan kerajinan berbahan kulit.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui metode wawancara, metode ini merupakan proses untuk memperoleh keterangan dengan tujuan tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dan informan yang telah terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama (Afriani,2009). Proses wawancara dilakukan dengan para pihak yang terkait pada sub sektor kerajinan berbahan kulit dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner). Kuisisioner merupakan daftar pertanyaan yang sudah dibuat sebelumnya dan digunakan oleh periset untuk memperoleh data dari

sumbernya secara langsung melalui proses komunikasi dengan pengajuan pertanyaan (Fajar, 2010).

Sedangkan data sekunder merupakan data yang telah tersedia dan diperoleh oleh peneliti melalui banyak sumber penelitian terdahulu. Adapun data yang diperoleh dalam penelitian ini bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Sidoarjo dan Kecamatan Tanggulangin. Dalam penelitian ini data yang digunakan telah dianalisis secara kuantitatif.

3.3.1. Populasi

Populasi merupakan wilayah yang terdiri atas : obyek/ subyek yang memiliki karakteristik serta kualitas tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian diambil kesimpulan (Sugiyono, 2017). Dalam penelitian ini yang akan menjadi populasi ialah pelaku usaha berbahan kulit di daerah Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Diambil dari data Koperasi Tas dan Koper di Kecamatan Tanggulangin jumlah industri kerajinan rumah tangga yang bergerak di bidang kerajinan kulit mencapai 298 pada tahun 2017 dengan total Usaha Mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin.

3.3.2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi, apabila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada di populasi karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu maka peneliti dapat menggunakan sampel dari populasi (Sugiyono, 2017). Sedangkan menurut Arikunto (2008:116) pengambilan sampel dapat dijelaskan sebagai berikut : Apabila kurang dari 100 lebih baik diambil semuanya maka penelitian tersebut dapat diartikan sebagai penelitian populasi, namun apabila subjeknya besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-55% atau lebih tergantung sedikit banyaknya dari :

1. Dilihat dari waktu, tenaga, dana, dan kemampuan peneliti

2. Karena hal ini menyangkut banyak sedikitnya dana serta sempit luasnya wilayah pengamatan dari setiap subyek
3. Besar kecilnya resiko yang akan ditanggung oleh peneliti untuk peneliti yang resikonya besar, tentu saja apabila sampelnya besar hasilnya akan lebih baik lagi.

Penelitian ini menggunakan 10% sampel dari jumlah populasi yaitu 298 pelaku Usaha Mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Disini saya mengambil 10% dari 298 menjadi 29 pelaku Usaha Mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin. Dalam teknik sampling peneliti menggunakan *purposive sampling* dengan pengambilan data menggunakan panduan kuesioner. Metode ini dilakukan dengan cara reponden dianggap mempunyai kemampuan menjawab pertanyaan yang telah diajukan dengan baik dan tepat yang telah mengetahui permasalahan yang ada.

3.4 Teknik dan Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yaitu :

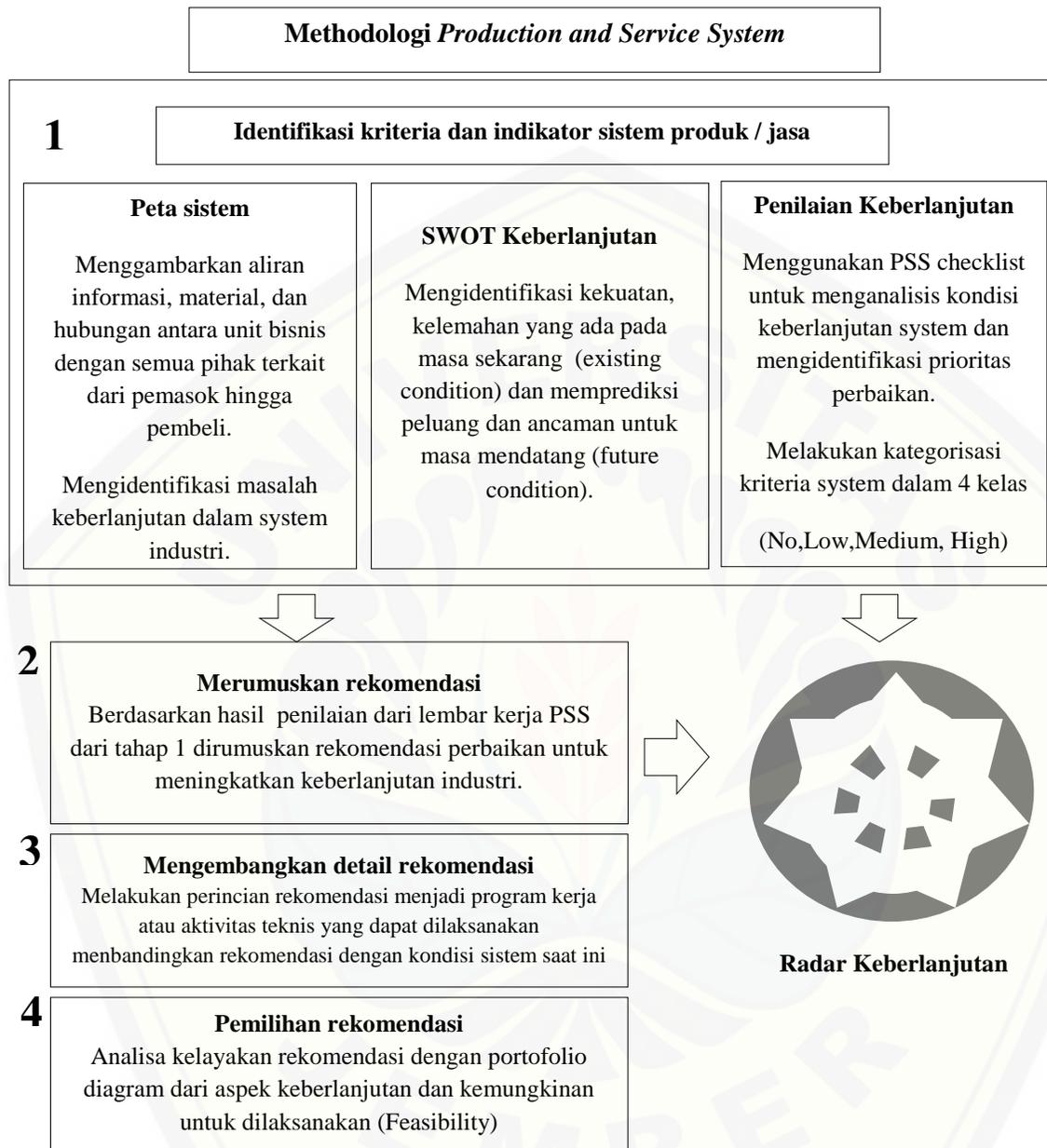
1. Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung pada obyek penelitian dengan tujuan untuk mengamati suatu fenomena sosial.
2. Kuesioner merupakan daftar pertanyaan yang sudah dibuat sebelumnya dan digunakan oleh periset untuk memperoleh data dari sumbernya secara langsung melalui proses komunikasi dengan pengajuan pertanyaan (Fajar, 2010). Kuesioner daya saing usaha kecil menengah dibagi menjadi tiga bagian yaitu profil responden, profil usaha, dan pertanyaan yang telah dibuat sesuai dengan variable yang dibentuk pada studi daya saing Usaha Mikro berbahan kulit di Kecamatan Tanggulangin.
3. Wawancara merupakan proses penelitian dengan memperoleh keterangan dengan tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara penanya dengan responden.

3.5 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis yaitu *Product Service System (PSS)*, *Product Service System* merupakan hasil pergantian fokus suatu bisnis dari menjual dan membuat produk fisik saja menjadi menjual suatu sistem dari produk dan jasa yang mampu memenuhi permintaan konsumen dengan memperhatikan aspek ekonomi, lingkungan, dan sosial budaya. Konsep PSS sendiri merupakan suatu strategi bisnis yang menjanjikan untuk menuju yang lebih berkelanjutan karena tujuan PSS ialah mengintegrasikan aspek - aspek yaitu ekonomi, lingkungan, dan sosial budaya (Tischner,2013).

Tahapan pada PSS digambarkan secara umum seperti pada Gambar 3.1. Hal ini dilakukan dengan serangkaian tahapan yang telah dikembangkan oleh UNEP dan Delft *University of Technology*. Terdapat 4 tahapan dalam metode PSS yang digunakan yaitu :

- 1) Mengidentifikasi kriteria dan indikator sistem produk / jasa,
- 2) Merumuskan dan memilih rekomendasi,
- 3) Mengembangkan detail rekomendasi, dan
- 4) Melakukan evaluasi rekomendasi untuk memilih yang terbaik.



Gambar 3. 1 Tahapan dalam PSS (UNEP dan DELFT University of Technology).

3.5.1 Tahap 1 : Mengidentifikasi kriteria dan indikator sistem

Pada tahap 1 ini ialah mengidentifikasi kriteria dan indikator sistem produk / jasa. Pada tahap ini dilakukan pengenalan terhadap sistem usaha yang akan dipelajari

dengan menggunakan aspek internal dan eksternal dengan membuat peta sistem, membuat diagram melalui analisis SWOT (*identifikasi strength, weakness, opportunity dan threat*) dan selanjutnya penilaian keberlanjutan dengan menggunakan lembar kerja PSS. Dapat ditarik kesimpulan pada tahap pertama terdiri dari tiga aktivitas yaitu mengidentifikasi peluang pengembangan keberlanjutan sistem produksi terdapat beberapa langkah yang dilakukan yaitu :

1. Peta sistem, berfungsi untuk mengidentifikasi alur informasi serta material yang berada pada sistem dan aktor yang terlibat dalam penelitian ini seperti pelaku usaha Usaha Mikro, konsumen, pemasok bahan baku, pengrajin.
2. Membuat SWOT keberlanjutan berfungsi untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan untuk kondisi sekarang serta identifikasi peluang dan ancaman untuk masa mendatang.
3. Membuat checklist untuk menganalisis sistem berfungsi untuk menilai industri dengan *checklist* untuk menganalisis kriteria-kriteria dalam sistem yang belum memenuhi aspek. Responden diminta untuk mengisi *checklist* pertanyaan yang telah diajukan oleh peneliti sesuai dengan kriteria dimensi masing-masing. Jawaban responden ini kemudian dapat diprioritaskan sehingga akan mengetahui kriteria-kriteria apa saja yang tergolong dalam kategori *High (H)*, *Medium (M)*, *Low (L)*, *Non (N)*. Kriteria yang tergolong dalam kategori *High* maupun *Medium* merupakan kriteria yang diprioritaskan untuk ditingkatkan.

3.5.2 Tahap 2 : Merumuskan dan memilih rekomendasi

Tahap kedua ialah memilih rekomendasi yang dilakukan dengan bantuan lembar kerja PSS serta portofolio diagram untuk penilaian kelayakan rekomendasi. Lembar kerja PSS berisi pilihan untuk mengarahkan rekomendasi. Tahap merumuskan rekomendasi ini berguna untuk mengembangkan gagasan kongkrit untuk rekomendasi yang bertujuan untuk mengembangkan usaha yang lebih berkelanjutan. Perumusan alternatif rekomendasi dibuat untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada kriteria yang memiliki kategori *High* kategori

tersebut berarti kriteria yang dinilai memiliki peran penting bagi UKM. Karena responden banyak memberi jawaban “Ya”.

3.5.3 Tahap 3 : Mengembangkan detail rekomendasi

Pada tahap ini langkah yang perlu dilakukan ialah membuat panduan rekomendasi secara rinci. Panduan tersebut adalah lanjutan dari pertanyaan pengembangan rekomendasi yang dilakukan pada tahap kedua. Panduan rekomendasi terpilih dari tahap 2 dan dirinci lebih lanjut.

3.5.4 Tahap 4 : Evaluasi Rekomendasi

Tahap keempat, melakukan evaluasi dan memilih rekomendasi terpilih. Tahap ini dilakukan dengan membuat portofolio diagram dan radar PSS yang berfungsi untuk membandingkan kondisi jika rekomendasi tersebut diterapkan pada sistem saat ini. Hasil dari evaluasi rekomendasi ini kemudian dipetakan dalam radar keberlanjutan untuk setiap dimensi.

3.6 Definisi Operasional

1. Kondisi pasar merupakan faktor-faktor yang dapat membentuk struktur persaingan dalam suatu usaha yang mampu dilihat pada jumlah barang yang dijual dan dibeli. Barang sanggup dengan nilai 1 dan tidak sanggup 0.
2. Kuantitas jumlah produksi adalah banyaknya satuan jumlah permintaan barang yang akan di produksi dalam suatu usaha. Barang sanggup dengan nilai 1 dan tidak sanggup 0.
3. Sumberdaya manusia merupakan seseorang atau individu yang produktif dalam bekerja baik dalam institusi ataupun perusahaan dan dapat pula dikatakan sebagai asset suatu usaha yang harus dikembangkan dan dilatih kemampuannya. Dengan menghasilkan jumlah barang sanggup dengan nilai 1 dan tidak sanggup 0.
4. Asal modal adalah segala hal yang bersangkutan dengan dukungan usaha dalam produksi oleh suatu usaha hal ini digunakan untuk menggambarkan hak milik total

yang terdiri dari surplus, jumlah yang ditanam dan semua keuntungan tidak untuk dibagi. Dengan adanya modal 1 dan tidak adanya modal 0.

5. Kerjasama adalah hubungan antar pelaku usaha dengan pengrajin dalam mencapai kesanggupan permintaan atas kuantitas barang yang akan di produksi. Barang sanggup dengan nilai 1 dan tidak sanggup dengan nilai 0.
6. Kondisi strategi perusahaan merupakan bagaimana strategi suatu perusahaan dalam menjual produk barang secara inovatif. Dengan mempunyai strategi usaha 1 dan tidak mempunyai strategi 0.
7. Peran pemerintah merupakan peran pemerintah dalam mengatur atau menciptakan pertumbuhan suatu usaha agar mengalami peningkatan. Dengan adanya peran pemerintah 1 dan tidak adanya peran pemerintah 0.



BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Hasil pengukuran daya saing Usaha Mikro kerajinan kulit di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo memberikan nilai rata-rata 0.57 yang berarti masih dalam kategori *medium*. Dengan artian perlu adanya pengembangan usaha untuk meningkatkan daya saing.
2. Untuk mengetahui bagaimana daya saing suatu usaha dapat dikelola dengan berkelanjutan pada masa yang akan datang maka ditentukan alternatif rekomendasi yaitu :
 - a Pada dimensi ekonomi kriteria yang perlu ditingkatkan ialah kriteria sumberdaya manusia karena memiliki skor 0.91. Rekomendasi yang dirumuskan untuk kriteria ini adalah pemerintah dan masyarakat bekerjasama dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia sebagai tenaga kerja yang berkualitas dengan cara mengadakan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan serta kualitas tenaga kerja.
 - b Untuk dimensi lingkungan kriteria yang perlu ditingkatkan ialah kriteria pengolahan limbah karena memiliki skor 0.88. Rekomendasi yang dirumuskan untuk kriteria ini yaitu masyarakat sekitar harus lebih memahami tentang kepedulian pembuangan limbah pada tempatnya dengan cara menyediakan TPA (tempat pemrosesan akhir) dalam pengolahan limbah. Selain itu peran pemerintah juga diperlukan sebagai pihak yang memiliki peran penting terkait dengan kepedulian lingkungan daerah. Pengelolaan limbah secara lebih baik dapat meminimalisir pencemaran sehingga tidak mempengaruhi keseimbangan ekosistem lingkungan.
 - c Untuk dimensi sosial dan budaya kriteria yang perlu dikembangkan adalah kriteria kesehatan dan keselamatan kerja dengan skor 0.62. Rekomendasi yang dirumuskan untuk kriteria ini yaitu pengrajin lebih memperhatikan kesehatan dan keselamatan kerja dengan menggunakan alat pelindung diri ketika bekerja serta memperhatikan kebersihan diri saat selesai bekerja.

Alternatif rekomendasi pada kriteria yang telah dilakukan pengujian dan evaluasi dengan keadaan yang jauh lebih baik apabila diterapkan dan memiliki kemungkinan diterapkan untuk solusi jangka panjang.

5.2 Saran

Untuk menghadapi lingkungan usaha yang semakin kompetitif pada saat ini, setiap Usaha Mikro dituntut untuk menciptakan dan memiliki daya saing yang berkelanjutan. salah satunya ialah dengan meningkatkan sumberdaya manusia pada usaha yang akan memberikan kualitas bagi tenaga kerja. Setiap Usaha Mikro harus dapat mengelola sumber daya manusia supaya memiliki kemampuan untuk bersaing sehingga tercipta keunggulan bersaing dalam jangka panjang. Kemampuan kualitas tenaga kerja merupakan faktor pembeda usaha dalam persaingan. Pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki merupakan asset yang akan menjadikan sebuah usaha lebih unggul dibandingkan pesaingnya. Peningkatan tersebut dengan cara melakukan pelatihan yang berguna untuk meningkatkan kualitas maupun pengetahuan tenaga kerja sehingga akan berdampak pada produktivitas usaha. Dengan demikian akan akan menempatkan usaha pada posisi daya saing yang kuat dalam jangka panjang.