

**KEUNGGULAN KOMPETITIF PADA INDUSTRI TAHU
DI DESA SUMBERPAKEM KECAMATAN SUMBERJAMBE
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Akuntansi Syariah



Oleh :

Ifan Osama Varuqsyah

NIM : E20183071

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2022**

**KEUNGGULAN KOMPETITIF PADA INDUSTRI TAHU
DI DESA SUMBERPAKEM KECAMATAN SUMBERJAMBE
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

Oleh:

Ifan Osama Varuqsyah
NIM: E20183071

Disetujui pembimbing



Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP: 196808072000031001

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

**KEUNGGULAN KOMPETITIF PADA INDUSTRI TAHU
DI DESA SUMBERPAKEM KECAMATAN SUMBERJAMBE
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah


Hari: Kamis


Tanggal: 30 Juni 2022

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


Toton Fanshurna, M.E.I
NIP. 198112242011011008


Nur Hidayat, S.E., M.M
NUP. 201603132

Anggota:

1. Dr. Moh Haris Balady, S.E., M.M
2. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si

()
()

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 196808072000031001

MOTTO

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا

إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: “dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan, dimana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.” (QS. Al-Baqarah: 148)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran Dan Terjemahan* (Semarang: Toha Putra, 1989), 23.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin kupersembahkan kepada Allah SWT atas rahmat dan kesempatan untuk menyelesaikan tugas akhir dengan segala kekurangan. Syukurku ucapkan kepada-Mu karena telah menghadiri mereka yang selalu memberi semangat dan doa disaatku tertatih, karena-Mu lah mereka ada, dan kerana-Mu tugas akhir ini terselesaikan. Segala puji bagi-Mu ya Allah memberiku kesempatan dipengujung awal perjuanganku ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ayahanda Sahrowi dan Ibunda Sutiya tercinta yang menjadi prioritas utama dalam kehidupanku, sumber motivasiku, dan yang selalu memberikan perhatian dan kasih sayangnya yang sungguh-sungguh tulus dan luar biasa, mendidikku dari kecil dalam koridor aqidah Islam. Terimakasih atas segala yang kalian berikan walaupun tidak sanggup diri ini untuk membalasnya dan doakan anakmu ini agar menjadi orang yang berguna dan bermanfaat bagi orang lain, barokah ilmu, dan bisa kalian berdua membanggakan didunia maupun diakhirat.
2. Untuk nenekku Buami tersayang yang terus selalu menyayangiku, doakan cucumu ini agar bisa membahagiakanmu.
3. Satu-satunya kakak dikeluarga mbak Ihtaramul Jannah yang selalu tidak bosan mengingatkanku untuk menjaga diri baik-baik, terimakasih untuk segala motivasi dan dukungannya walaupun sering bertengkar ketika sama-sama pulang. Doakan adikmu ini, semoga menjadi orang yang selalu berbakti kepada orang tua, dan bisa membalas budi jasa pekertimu.

4. Keluarga besar Mung Maddari, paman-pamanku, tante-tanteku, sepupu-sepupuku, dan keponakan-keponakanku. Semoga tali silaturahmi kita semua tetap terjaga dengan baik dan lebih kuat lagi kedepannya.
5. Guru-guru dari SD, MTs, MA, sampai perguruan tinggi S1 ini. Ustadz mengaji masa kecilku di Surau Al-Imamy, Kiai dan Ustadz-ustadzah di PP. Baitul Azhar. Terimakasih untuk segala ilmu yang diajarkan baik ilmu pengetahuan dan sikap mental darimu. Satu-satunya yang saya harapkan adalah barokah darimu.
6. Semua teman-teman kampus khususnya teman kelas AKS 2 angkatan 2018 yang senasib dan seperjuangan.
7. Almamaterku SDN Sumberpakem 04, MTs Baitul Azhar, MA Baitul Azhar, dan Universitas Islam (UIN) Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah karena atas rahmat dan karunia-Nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu penulis, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah menerima penulis sebagai mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifai, S. E., M. Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah yang telah memberikan semangat dan motivasi. Dan sekaligus selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu memberikan bimbingan dan pengarahan.
3. Bapak Daru Anondo, S.E., M.Si selaku ketua Program Studi Akuntansi yang telah memberikan spirit motivasi.
4. Segenap dosen UIN KHAS Jember yang telah memberikan dan mengajarkan ilmunya.
5. Bapak Sabar dan Bapak Hadi selaku pemilik UMKM yang sudah memberi izin untuk melakukan penelitian.
6. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Akhirnya semoga segala amal baik yang telah bapak atau ibu berikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah SWT.

Jember, 10 juni 2022

Ifan Osama Varuqsyah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ABSTRAK

Ifan Osama Varuqsyah, Khamdan Rifa'i 2022: Keunggulan Kompetitif Pada Industri Tahu Di Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember

Kata kunci: Keunggulan kompetitif, industri tahu, UMKM

Keunggulan kompetitif memiliki dua cabang makna dan saling berhubungan. Makna pertama mengacu pada keunggulan sumberdaya manusia (keahlian) dan makna kedua mengarah kepada kinerja perusahaan dan selalu melihat peluang bagus terhadap usahanya. Dari variabel tersebut peneliti menentukan objek pada Umkm Bapak Sabar dan Bapak Hadi. Dan ada beberapa hal yang membedakan antara usaha kedua umkm, hal itu yang menjadi poin penting dalam penelitian ini.

Adapun fokus penelitian dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana keunggulan kompetitif produksi pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki? 2) Bagaimana keunggulan kompetitif kualitas produk pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki?

Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui keunggulan kompetitif produksi pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki. 2) Untuk mengetahui keunggulan kompetitif kualitas produk pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif untuk mempermudah peneliti dalam meneliti objek penelitian, yaitu sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan serta menghasilkan gambaran akurat serta pengetahuan yang dapat digunakan dalam mendeskripsikan tentang suatu gejala atau fenomena yang terjadi di lapangan. Dan untuk jenis penelitian ini adalah *field reseach* yang artinya penelitian yang langsung dilakukan di lapangan atau langsung pada responden.

Penelitian ini sampai pada simpulan bahwa Keunggulan kompetitif produksiKeunggulan kompetitif produksi yang dimiliki oleh UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki milik Bapak Hadi sama-sama memiliki keunngulan masing-masing. UMKM Bapak Sabar lebih unggul dalam persediaan bahan baku yang otomatis berdampak terhadap stok produk tahu. Sedangkan, UD Sumber Rejeki lebih unggul dalam hal peralatan industri yang memiliki cadangan peralatan jika terjadi kerusakan sewaktu-waktu, dan tenaga kerja kedua UMKM tersebut sama yaitu perlu adanya upaya peningkatan kualitas pekerja. Dan untuk keunggulan kompetitif produk UMKM Bapak Sabar lebih unggul dalam kualitas produk dari segi rasa dan tekstur tahu karena lebih gurih dan lembut. Sedangkan, UD Sumber Rejeki lebih unggul dari segi ntampilan produk (besar/kecilnya tahu) dan harga karena lebih besar dan murah.

ABSTRACT

Ifan Osama Varuqsyah, Khamdan Rifa'i 2022: Competitive Advantage in the Tofu Industry in Sumberpakem Village, Sumberjambe District, Jember Regency

Keywords: Competitive advantage, tofu industry, MSME

Competitive advantage has two branches of meaning and it interconnected. The first meaning refers to the superiority of human resources (skills) and the second one, refers to the company's performance and always sees good opportunities for its business. From these variables, the researchers determined the object of Mr. Sabar and Mr. Hadi's Umkm. And there are several things that distinguish the efforts of the two MSMEs, that is an important point in this research.

The focus of the research in this undergraduate are: 1) How is the competitive advantage of production in the tofu industry in Sumberpakem Village, Jember Regency, the study on UMKM Mr. Sabar and UD Sumber Rejeki? 2) How is the competitive advantage of product quality in the tofu industry in Sumberpakem Village, Jember Regency, the study on UMKM Mr. Sabar and UD Sumber Rejeki?

The aims of this research are: 1) To find out the competitive advantage of production in the tofu industry in Sumberpakem Village, Jember Regency, the study on UMKM Mr. Sabar and UD Sumber Rejeki. 2) To find out the competitive advantage of product quality in the tofu industry in Sumberpakem Village, Jember Regency, a study on UMKM Mr. Sabar and UD Sumber Rejeki.

This study used qualitative research to facilitate researchers in examining the object of research, namely as a research procedure that produces descriptive data in the form of written or spoken words and produces an accurate picture and knowledge that can be used in describing a symptom or phenomenon that occurs in the field. The type of the research is field research, which means the research process is directly carried out in the field or directly on the respondent.

The result of the study suggest that the competitive advantage of production owned by Mr. Sabar's MSMEs and Mr. Hadi's UD Sumber Rejeki both have their respective advantages. Mr. Sabar's MSMEs are superior in raw material supplies which automatically have an impact on the stock of tofu products. Meanwhile, UD Sumber Rejeki is superior in terms of industrial equipment which has spare equipment in case of damage at any time, and the workforce of the two MSMEs is the same, such as efforts to improve the quality of workers. Moreones for the competitive advantage of MSME products, Mr. Sabar is superior in product quality in terms of taste and texture of tofu because it is more savory and soft. Meanwhile, UD Sumber Rejeki is superior in terms of product appearance (big/small tofu) and price because it is bigger and cheaper.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Definisi Istilah	6
F. Sistematika Pembahasan	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Kajian Teori.....	20
1. Produksi.....	21
2. Kualitas produk.....	24
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	28
B. Lokasi Penelitian	28
C. Subyek Penelitian	29
D. Teknik Pengumpulan Data.....	30
E. Analisis Data.....	31
F. Keabsahan Data	32
G. Tahap-tahap Penelitian	33

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	36
A. Gambaran Obyek Penelitian	36
B. Penyajian Data dan Analisis	39
1. Keunggulan Kompetitif Produksi	39
2. Keunggulan Kompetitif Produk	47
C. Pembahasan dan Temuan.....	56
1. Keunggulan Kompetitif Produksi	56
2. Keunggulan Kompetitif Produk	61
BAB V PENUTUP	65
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	68



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Orientasi Penelitian..... 15



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Setiap pengusaha ingin bisnisnya berjalan dengan baik dan lancar, serta mendapatkan keuntungan yang besar dan untuk mencapai hal itu dibutuhkan strategi yang efektif dan efisien untuk mempersingkat waktu dan biaya yang dibutuhkan sehingga menciptakan keunggulan kompetitif antara perusahaan sejenis atau pesaing.

Pada intinya setiap usaha yang sama didalam satu lingkungan memiliki hasrat untuk menjadi yang terdepan dari pada pesaingnya dan tentu harus mempunyai karakter pembeda dengan menerapkan strategi keunggulan bersaing. *Competitive advantage* memiliki dua cabang makna dan saling berhubungan. Makna pertama mengacu pada keunggulan sumberdaya manusia (keahlian) dan makna kedua mengarah kepada kinerja perusahaan dan selalu melihat peluang bagus terhadap usahanya.²

Didalam menjalankan suatu usaha diperlukan penyesuaian strategi penjualan dengan keadaan ekosistem ekonomi yang berkembang dan berubah-ubah. Strategi berasal dari kata Yunani (*Greek*) atau "*strategos* atau *strategia*" yang berarti "*general or generalship*" atau di artikan juga sebagai

² Muhammad Nizar, *Pengaruh Entrepreneurial Orientation Dan Market Orientation Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran, Ekonomi-Syariah. Yudharta* (Pasuruan: Fakultas Agasma Islam Universitas Yudharta Pasauruan, 2018), 64. <https://id1lib.org/book/17087745/a8d7d3>.

sesuatu yang berkaitan dengan top manajemen pada suatu organisasi.³ Dibutuhkan perhatian dan kepekaan dalam melihat situasi untuk mempertahankan keunggulan yang sudah ada dan meningkatkannya.

Tahu adalah jenis makanan yang sering kita temui di berbagai daerah di Indonesia dan banyak ragam jenisnya bahkan ada ciri khas tersendiri antara beberapa daerah yang tentunya menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Tak heran jika banyak orang yang tertarik untuk mendirikan usaha industri tahu salah satunya berada di Desa Sumberpakem.

Produk tahu untuk Desa Sumberpakem termasuk dalam produk yang diunggulkan oleh desa dan menjadi salah satu khas yang dimiliki, ada dua UMKM tahu yang sudah lama didirikan dan sudah mengalami banyak perkembangan dan kemajuan yaitu UMKM tahu milik Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki. Keduanya sudah menjalankan usaha tahu lebih dari sepuluh tahun. Disini peneliti ingin memaparkan keunggulan kompetitif antara kedua UMKM tentang keunggulan produksi dan produk tahu masing-masing dengan menilai dan mengukur menggunakan teori ekonomi yang sudah ada sebelumnya.

Didalam dunia akedemisi, mungkin banyak sebagian dari kita hanya mempelajari tentang ilmu ekonomi secara teori, tetapi pada praktiknya sering kali kita berhadapan dengan masalah ekonomi yang kompleks. Maka dari itu dibutuhkan kepandaian dalam menyikapinya yaitu dengan pengetahuan teori dan eksekusi dengan pertimbangan kepekaan melihat situasi dan keadaan.

³ Rahayu Puji Suci, *Esensi Manajemen Strategi* (Malang: Zifatama Publisher, 2015), 1. <https://id1lib.org/book/6042272/38e0c2>.

Ada beberapa hal yang memang menjadi penyebab mengapa industri tahu UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki cenderung lambat dalam memanfaatkan peluang usaha yaitu minimnya *basic* pengetahuan bisnis pemilik industri tahu, kurang memperhatikan secara serius strategi dalam usaha, tidak adanya visi misi yang jelas untuk lebih meningkatkan usaha, dan kurang berinovasi dalam menjalankan usaha sehingga berdampak negatif dalam menentukan keunggulan kompetitif yang dimiliki, baik keunggulan kompetitif produksi mencakup bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan ataupun keunggulan kompetitif produk mencakup tampilan, rasa, tekstur, dan harga. Maka dari itu peneliti ingin menentukan tingkat keunggulan kompetitif dari kedua usaha tersebut agar mengetahui apa yang dapat ditingkatkan dan bisa diunggulkan.

Penelitian ini baru pertama kali dilakukan yang titik fokusnya adalah menentukan keunggulan kompetitif pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki, yang kedua usaha tersebut sudah beroperasi lebih dari 10 tahun, dua usaha tahu besar yang ada di Sumberpakem, usaha tahu yang saling bertetangga atau berdekatan, dan usaha yang dijalankan yaitu tahu termasuk dalam usaha yang diunggulkan oleh desa. Dan kebaruan penelitian ini juga kita bisa lihat dari membandingkan dengan penelitian terdahulu yang tidak ada yang sama baik itu dari variabel, objek dan subyek penelitian, fokus dan tujuan penelitian dan lain sebagainya. Ada penelitian yang mungkin sedikit lebih mirip dari pada penelitian terdahulu yang lain yaitu Skripsi yang disusun oleh Fakhurrozi dengan judul “Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

(Umkm) Pembuatan Tahu Tempe Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat” yang mana sama dalam meneliti UMKM dalam bidang tahu tempe dan fokus mengunggulkan dalam peran usaha menyerap tenaga kerja. Sedangkan penelitian ini berfokus kepada penentuan keunggulan kompetitif dalam dua usaha tahu disatu desa dalam hal keunggulan kompetitif produksi dan keunggulan kompetitif produk.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang ditulis oleh peneliti tersebut, maka secara khusus pembahasan penelitian yang menjadi pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana keunggulan kompetitif produksi pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki?
2. Bagaimana keunggulan kompetitif produk pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui keunggulan kompetitif produksi pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki.

2. Untuk mengetahui keunggulan kompetitif produk pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Untuk menambah hasanah wawasan keilmuan tentang penentuan biaya strategis pada UMKM khususnya industri tahu, dan dapat diharapkan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi bagi peneliti lain dalam melakukan penelitian terhadap objek atau masalah yang sama pada masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

Bagi penulis ialah untuk menambah ilmu, pengalaman dan keluasan dalam berfikir kritis guna melatih kemampuan, memahami dan menganalisis masalah-masalah ekonomi salah satunya penentuan keunggulan kompetitif.

Bagi usaha yang diteliti ialah penelitian ini diharapkan dapat mengetahui upaya pengambilan keputusan strategi yang dilakukan oleh UMKM industri tahu sehingga menjadi tolak ukur untuk perkembangan lebih lanjut, dan dapat sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan dalam rangka meningkatkan keuntungan usaha.

Bagi almamater Universitas Islam Negeri (UIN) KH. Achmad Siddiq Jember ialah untuk menambah pembendaharaan keustakaan, terutama bagi bidang Ekonomi dan Bisnis Islam.

Bagi masyarakat ialah untuk bahan informasi khususnya pembeli baik pembeli dari domisili dalam ataupun diluar Desa Sumberpakem.

E. Definisi Istilah

1. Keunggulan Kompetitif

Competitive advantage atau keunggulan kompetitif memiliki dua cabang makna dan saling berhubungan. Makna pertama mengacu pada keunggulan sumberdaya manusia (keahlian) dan makna kedua mengarah kepada kinerja perusahaan dan selalu melihat peluang bagus terhadap usahanya.⁴ Keunggulan kompetitif merupakan alat untuk mengukur daya saing suatu aktivitas berdasarkan pada kondisi perekonomian aktual.

Porter menjelaskan keunggulan kompetitif atau keunggulan bersaing adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama.⁵

⁴ Muhammad Nizar, *Pengaruh Entrepreneurial Orientation Dan Market Orientation Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran, Ekonomi-Syariah.Yudharta* (Pasuruan: Fakultas Agama Islam Universitas Yudharta Pasauruan, 2018), 64. <https://id1lib.org/book/17087745/a8d7d3>.

⁵ Ayu Puspitasari, Irma S, Arik Susbiyani, Elok Fitriya, and Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, “*Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis) Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Perusahaan (Studi Empiris Pada PT Indoroti Prima Cemerlang Cabang Jember)*”, 3. <http://repository.unmuhjember.ac.id/4196/10/J.%20JURNAL.pdf>.

2. UMKM

Umkm adalah usaha perdagangan yang dilakukan oleh individu atau kelompok dengan usaha dengan lingkup kecil ataupun lingkup besar. Dan sesuai dengan namanya UMKM maka ada tiga kriteria macam usaha yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Dalam UU No 20 Tahun 2008 menyebutkan bahwa, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara.⁶

F. Sistematika Pembahasan

BAB I pendahuluan, yang berisi konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

⁶ Hadion Wijoyo, Aris Arianto, Fery Wongso, Irjus Indrawan, Musnaini, Mada Faisal Akbar, Nia Anggraini, Suherman, Suryanti, Wiara Sanchia Grafita Ryana Devi. *Strategi Pemasaran UMKM Di Masa Pandemi*, (Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021),4 .
<https://id1lib.org/book/17411624/3c5802>.

BAB II kajian pustaka, berisi tentang ringkasan penelitian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini seta kajian teori.

BAB III metode penelitian, yang berisi tentang metode yang digunakan peneliti yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV penyajian data dan analisis yang berisi tentang gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis, dan pembahasan temuan.

BAB V penutup, yang berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang dilengkapi dengan saran dari peneliti.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

1. Skripsi yang disusun oleh Lailatul Choiriyah dengan judul “*Competitive Advantage Produk Purnadana Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Asuransi BRI Life Jember*”(2019), Institut Agama Islam Negeri Jember.

Dengan hasil penelitian: pertama dalam usaha PT Asuransi BRI life Jember menciptakan strategi bersaing yang dilakukan dengan menggunakan desain produk, teknik menjual kualitas, produk dan kualitas pelayanan di semua kantor baik pelayanan dalam menyampaikan kepada nasabah maupun pelayanan yang lain. Kedua, *competitive advantage* produk purnadana syariah adalah dilihat dari keunggulan produknya kontribusi yang terjangkau serta investasi yang lebih maksimal. Kinerja Pemasaran dengan pertumbuhan penjualan, nilai penjualan, dan porsi pasar. Reputasi perusahaan bisa dilihat dari inovasi produk yang dilakukan, selain itu membangun kepercayaan kepada dengan rasa tanggung jawab dan membantu ketika nasabah mengalami kesulitan. Kualitas produk yaitu investasi yang aman dan menguntungkan nasabah gratis switching 3 kali dalam setahun gratis *medical check up* gratis penarikan sebagian atau seluruh investasi.⁷

⁷ Lailatul Choiriyah, "Competitive Advantage Produk Purnadana Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Asuransi BRI Life Jember", (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2019).

2. Skripsi yang disusun oleh Ayu Wiji Lestari dengan judul "*Menciptakan Keunggulan Bersaing Melalui Tingkatan Kepentingan Dan Kinerja Pelayanan Pada Rumah Makan Pemancingan Lumintu 1001 Desa Jati Kabupaten Klaten*" (2018), Universitas Negeri Yogyakarta.

Hasil penelitiannya adalah menunjukkan bahwa memiliki dua atribut yang masuk dalam kuadran A dengan metode IPA yang berarti harus segera ditangani pelayanannya yaitu kecepatan pelayanan dan kemampuan staf dalam menjelaskan menu, selanjutnya pelayanannya yaitu atribut kebersihan ruang dan peralatan makan, cita rasa makanan dan minuman, keramahan pelayanan yakni kuadran B harus dipertahankan. Sedang atribut yang masuk kuadran C yang berarti dapat ditangani jangka panjang yaitu pramusaji cepat tanggap terhadap masalah yang timbul, kesesuaian harga, fasilitas pemancingan, penampilan pramusaji dan suasana rumah makan. Serta dapat dikurangi pelayanannya adalah atribut kemudahan pembayaran, tata letak ruangan, dan sanitary (toilet, dan cuci tangan) yaitu atribut yang masuk kuadran D.⁸

3. Skripsi yang disusun oleh Nila Anggini dengan judul "*Pengaruh Supply Chain Management Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan (Pada Industri Furniture Di Yogyakarta)*", (2018), Universitas Islam Indonesia.

⁸ Ayu Wiji Lestari, "Menciptakan Keunggulan Bersaing Melalui Tingkat Kepentingan Dan Kinerja Pelayanan Pada Rumah Makan Pemancingan Lumintu 1001 Di Desa Janti Kabupaten Klaten", (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Yogyakarta, 2018).

Hasil penelitian pada penelitian ini adalah pertama, dilihat dari pengujian yang telah dilakukan pada hipotesis mayor dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh signifikan *supply chain management* dan keunggulan bersaing terhadap kinerja perusahaan. kedua, dilihat dari pengujian yang telah dilakukan pada hipotesis minor (A) dapat disimpulkan bahwa variabel *supply chain management* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan terjadi tidak signifikan. ketiga, dilihat dari yang telah dilakukan pada hipotesis minor (B) dapat disimpulkan bahwa variabel keunggulan bersaing berpengaruh terhadap kinerja perusahaan terjadi tidak signifikan.⁹

4. Skripsi yang disusun oleh Siti Rohani dengan judul “*Analisis Potensi Umkm Tahu Dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada UMKM Bapak Marzuki di Desa Pekalongan)*”

Dengan memperoleh hasil penelitian dari judul skripsi tersebut yaitu: Usaha Tahu dari Bapak Marzuki memiliki potensi sangat baik dimana dilihat dari produksi 3 tahun terakhir dari tahun 2015-2017 pendapatannya selalu meningkat, selain itu pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga dan memenuhi gaji para karyawan UMKM Tahu dan Tempe Bapak Marzuki di Desa Pekalongan. Strategi yang digunakan untuk bertahan dalam sektor bisnisnya ada dua faktor pertama faktor internal yaitu dari segi *quantity* dan *quality* tahu dan tempe, bahan utama mudah didapat, sumber daya anag berada dialam yang dimiliki. Dan kedua faktor

⁹ Nila Anggini, "Pengaruh Supply Chain Management Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Furniture Di Yogyakarta)", (Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, 2018).

eksternal yaitu hubungan dekat dengan *stakeholder*, perhatian pemerintah terhadap usaha tahu dengan tempe, kondisi lingkungan aman, diverifikasi usaha tahu dengan tempe, perkembangan teknologi pengelolaan pangan.¹⁰

5. Skripsi yang disusun oleh Fakhurrozi dengan judul *“Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Pembuatan Tahu Tempe Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat”*

Dengan hasil penelitian: UMKM pembuatan tahu tempe di Kec. Kalideres, Jakarta Barat sangat berperan terhadap penyerapan tenaga kerja. Hal ini didasarkan bahwa UMKM pembuatan tahu tempe di wilayah tersebut memiliki jumlah industri yang cukup banyak sehingga secara langsung berperan juga sebagai penciptaan lapangan pekerjaan. Tetapi dalam penyerapan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh dua faktor yaitu pertama faktor pendukung seperti gaji dan tunjangan, prosedur kerja, dan aspek sosial antar rekan kerja, kedua faktor penghambat seperti keamanan kerja, fasilitas, penghargaan dan kesempatan untuk maju.¹¹

6. Skripsi yang disusun oleh Yenny Jessica berjudul *“Pengaruh Modal Intelektual Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada Pelaku UMKM Rumah Makan Padang Di Kecamatan Medan Selayang)”, (2017) Universitas Sumatera Utara.*

¹⁰ Siti Rohani, “Analisis Potensi Umkm Tahu Dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada UMKM Bapak Marzuki Di Desa Pekalongan)”. Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018. 138-139. <http://repository.radenintan.ac.id/4951/>.

¹¹Fakhurrozi, “Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pembuatan Tahu Tempe Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat”. Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif hidayatullah Jakarta, 2017. 127. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/34652?mode=full>.

Hasil penelitian adalah serempak menunjukkan bahwa modal intelektual (modal manusia, modal sosial, modal pelanggan) dan keunggulan bersaing secara serempak berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM pada rumah makan Padang di kecamatan Medan Selayang. sedangkan pengujian secara parsial modal manusia dan modal sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM pada rumah makan Padang di kecamatan Medan Selayang, Tetapi pelanggan dan keunggulan bersaing secara parsial berpengaruh positif dan dalam katagori muamalah hukum asalnya boleh (mubah) sampai terdapat dalil yang melarangnya.¹²

7. Skripsi yang disusun oleh Ikhsan Badruz Zaman dengan judul "*Pengaruh Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Produk UMKM SPD Speedometer Yogyakarta) "*", (2017), Universitas Negeri Yogyakarta.

Hasil penelitian pada penelitian ini adalah menunjukkan bahwa pertama terdapat pengaruh positif orientasi terhadap keunggulan bersaing produk UMKM SPD speedometer Yogyakarta dibuktikan oleh nilai Uji T untuk variabel orientasi pasar yaitu diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$). Kedua, terdapat pengaruh positif inovasi produk terhadap keunggulan bersaing produk UMKM SPD speedometer Yogyakarta, dibuktikan oleh nilai Uji T untuk variabel orientasi pasar yaitu diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$). ketiga, terdapat pengaruh positif orientasi pasar dan inovasi

¹² Yeni Jesica, "Pengaruh Modal Intelektual Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada Pelaku UMKM Rumah Makan Padang Di Kecamatan Medan Selayang)", (Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2017).

produk terhadap keunggulan bersaing produk UMKM SPD speedometer Yogyakarta, dibuktikan oleh hasil uji F hitung sebesar 9,444 dengan signifikansi sebesar 0,00 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$).¹³

8. Skripsi yang disusun Rifky Rahadiansyah Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang 2018 dengan judul skripsi *Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) Pada UMKM Keripik Tempe Rohani Sanan Kota Malang*.

Hasil dari tujuan penelitian terdahulu tersebut adalah *pertama*, untuk mengetahui standar akuntansi keuangan yang diterapkan di UMKM keripik tempe rohani sunan kota Malang. *Kedua*, untuk menganalisis penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Dan Menengah (SAK EMKM) dalam penyajian laporan keuangan pada UMKM keripik tempe rohani sunan kota Malang.¹⁴

9. Skripsi yang disusun Rizkhi Candra Yuniarto Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pancasakti Tegal 2019 dengan judul skripsi "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerapan SAK EMKM Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus Pada UMKM Pengrajin Batik Di Kota Tegal*".

¹³ Ikhsan Badruz Zaman, "Pengaruh Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Produk UMKM SPD Speedometer Yogyakarta)", (Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2017).

¹⁴ Rifky Rahadiansyah, "Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) Pada UMKM Keripik Tempe Rohani Sanan Kota Malang", (Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, 2018).

Hasil dari tujuan penelitian terdahulu tersebut adalah *pertama*, untuk mengetahui pengaruh pendidikan pemilik berpengaruh terhadap penerapan SAK EMKM pada UMKM di kota Tegal. *Kedua*, untuk mengetahui motivasi pemilik berpengaruh terhadap penerapan SAK EMKM pada UMKM di kota Tegal. *Ketiga*, untuk mengetahui sosialisasi SAK EMKM berpengaruh terhadap penerapan SAK EMKM pada UMKM di kota Tegal. *Keempat*, untuk mengetahui persepsi pemilik UMKM berpengaruh terhadap penerapan SAK EMKM pada UMKM di kota Tegal.¹⁵

10. Skripsi yang disusun Falah Rafiqah Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Andalas 2018 dengan judul skripsi “*Analisis Tingkat Pemahaman Dan Tingkat Kesiapan UMKM Dalam Implementasi SAK EMKM Dalam Pelaporan Keuangan Di Kota Padang*”.

Hasil dari tujuan penelitian terdahulu tersebut adalah *pertama*, agar mengetahui benarkah pengguna SAK EMKM UMKM sudah memahami perlakuan akuntansi guna entitas yang mengimplementasi SAK EMKM.

Kedua, untuk mengetahui apakah pengguna SAK EMKM dalam hal ini pelaku UMKM telah siap untuk berimplementasi menggunakan SAK EMKM untuk dasar penyusunan laporan keuangan.¹⁶

¹⁵ Rizkhi Candra Yuniarto, ”Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerapan SAK EMKM Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus Pada UMKM Pengrajin Batik Di Kota Tegal”. (Skripsi: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pancasakti Tegal, 2019).

¹⁶ Falah Rafiqah, “Analisis Tingkat Pemahaman Dan Tingkat Kesiapan UMKM Dalam Implementasi SAK EMKM Dalam Pelaporan Keuangan Di Kota Padang”. Skripsi: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Andalas, 2018).

Tabel 2.1
Orisinalitas Penelitian

No	Nama	Persamaan	Perbedaan	Orisinalitas Penelitian
1.	Skripsi yang disusun oleh Lailatul Choiriyah dengan judul “ <i>Competitive Advantage Produk Purnadana Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Asuransi BRI Life Jember</i> ”	1. Variabel penelitian tentang <i>Competitive Advantage</i> 2. Metode yang digunakan kualitatif deskriptif	1. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui <i>Competitive Advantage</i> produk purnadana syariah 2. Subyek Penelitian ini meneliti PT Asuransi BRI life Jember	1. Tujuan penelitian peneliti untuk mengetahui bagaimana keunggulan kompetitif dan kendala apa saja yang dihadapi dalam pengelolaan UMKM tahu di Sumberpake m 2. Jenis penelitian peneliti yaitu <i>field reseacrh</i>
2.	Skripsi yang disusun oleh Ayu Wiji Lestari dengan judul “ <i>Menciptakan Keunggulan Bersaing Melalui Tingkatan Kepentingan Dan Kinerja Pelayanan Pada Rumah Makan Pemancingan Lumintu 1001 Desa Jati Kabupaten Klaten</i> ”	1. Variabel penelitian tentang Keunggulan Bersaing 2. Metode yang digunakan kualitatif deskriptif	1. Objek penelitian UMKM di <i>Desa Jati Kabupaten Klaten</i> 2. Tujuan penelitian untuk mengetahui keunggulan kompetitif yang dikaitkan <i>Melalui Tingkatan Kepentingan Dan Kinerja Pelayanan</i>	1. Objek penelitian UMKM tahu di Sumberpake m kabupaten Jember 2. Tujuan penelitian untuk mengetahui keunggulan kompetitif dan kendala yang dihadapi dalam pada

				UMKM tahu di Sumberpake m
3.	Skripsi yang disusun oleh Nila Anggini dengan judul <i>"Pengaruh Supply Chain Management Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan (Pada Industri Furniture Di Yogyakarta)"</i>	1. Variabel penelitian tentang Keunggulan Bersaing 2. Metode yang digunakan kualitatif deskriptif	1. Objek penelitian ini UMKM di <i>Pada Industri Furniture Di Yogyakarta</i> 2. Fokus penelitian ini juga terdapat pengaruh signifikan <i>supply chain management</i>	1. Objek penelitian peneliti di UKMKM tahu Sumberpake m 2. Fokus penelitian peneliti terkait bagaimana keunggulan kompetitif pada UMKM tahu.
4.	Skripsi yang disusun oleh Siti Rohani dengan judul <i>"Analisis Potensi Umkm Tahu Dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada UMKM Bapak Marzuki di Desa Pekalongan)"</i>	1. Variabel penelitian tentang UMKM tahu. 2. Metode yang digunakan kualitatif deskriptif	1. Penelitian ini dilakukan di desa pekalongan 2. Jenis penelitian tentang analisis potensi pendapatan.	1. Penelitian peneliti memfokuskan tentang keunggulan kompetitif UMKM tahu 2. Jenis penelitian peneliti menggunakan <i>field research</i> 3. Objek penelitian di UMKM tahu di Sumberpake m
5	Skripsi yang disusun oleh Fakhurrozi dengan judul <i>"Peran Usaha</i>	1. Variabel penelitian tentang UMKM tahu. 2. Metode yang digunakan	1. Fokus penelitian ini terkait dua komoditi yaitu tahu dan tempe. 2. Objek penelitian di Kalideres, Jakarta	1. Fokus penelitian ini terkait keunggulan komptitif

	<i>Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Pembuatan Tahu Tempe Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat”</i>	kualitatif deskriptif	Barat	UMKM tahu 2. Objek penelitian di Sumberpake m, Kabupaten Jember
6	Skripsi yang disusun oleh Yenny Jessica berjudul <i>"Pengaruh Modal Intelektual Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada Pelaku UMKM Rumah Makan Padang Di Kecamatan Medan Selayang)"</i>	1. Variabel penelitian tentang keunggulan bersaing 2. Variabel kedua tentang UMKM	1. Fokus penelitian ini pengaruh modal intelektual. 2. Objek penelitian di UMKM rumah makan padang di Kecamatan Medan Selayang	1. Jenis penelitian peneliti menggunakan <i>field research</i> 2. Objek penelitian di Sumberpake m, Kabupaten Jember
7	Skripsi yang disusun oleh Ikhsan Badruz Zaman dengan judul <i>"Pengaruh Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Produk UMKM SPD Speedometer Yogyakarta)"</i>	1. Variabel penelitian tentang keunggulan bersaing 2. Variabel kedua tentang UMKM	1. Fokus penelitian ini pengaruh modal intelektual 2. Objek penelitian di Pada Produk UMKM SPD Speedometer Yogyakarta	1. Jenis penelitian peneliti menggunakan <i>field research</i> 2. Objek penelitian di Sumberpake m, Kabupaten Jember
8	Skripsi yang disusun oleh Rifky Rahadiansyah	1. Variabel penelitian tentang UMKM 2. Metode yang digunakan	1. Objek penelitian UMKM Pada UMKM Keripik Tempe Rohani Sanan Kota Malang	1. Jenis penelitian peneliti menggunakan

	dengan judul skripsi “Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) Pada UMKM Keripik Tempe Rohani Sanan Kota Malang”	kualitatif	2. Tujuan penelitian untuk mengetahui standar akuntansi keuangan yang diterapkan di UMKM keripik tempe rohani sunan kota Malang	an <i>field research</i> 2. Objek penelitian di Sumberpake m, Kabupaten Jember
9	Skripsi yang disusun Rizkhi Candra Yuniarto dengan judul skripsi “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerapan SAK EMKM Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus Pada UMKM Pengrajin Batik Di Kota Tegal”.	1. Variabel penelitian tentang UMKM 2. Metode yang digunakan kualitatif	1. Objek penelitian UMKM Pada UMKM Pengrajin Batik Di Kota Tegal 2. Tujuan penelitian untuk mengetahui motivasi pemilik berpengaruh terhadap penerapan SAK EMKM pada UMKM di kota Tegal	1. Jenis penelitian peneliti menggunakan <i>field research</i> 2. Objek penelitian di Sumberpake m, Kabupaten Jember
10	Skripsi yang disusun Falah Rafiq dengan judul skripsi “Analisis Tingkat Pemahaman Dan Tingkat Kesiapan UMKM Dalam Implementasi SAK EMKM Dalam Pelaporan Keuangan Di Kota Padang”	1. Variabel penelitian tentang UMKM 2. Metode yang digunakan kualitatif	1. Objek penelitian UMKM Pada UMKM Di Kota Padang 2. Tujuan penelitian untuk mengetahui pengguna SAK EMKM UMKM telah memahami perlakuan akuntansi untuk entitas yang menggunakan SAK EMKM	1. Jenis penelitian peneliti menggunakan <i>field research</i> 2. Objek penelitian di Sumberpake m, Kabupaten Jember

G. Kajian Teori

Kumpulan teori-teori referensi yang menjadi dasar dalam sebuah penelitian yang menjawab secara teori permasalahan yang diteliti.

Porter mengatakan : “*competition is at the core of the success or failure of firms*” Persaingan adalah inti dari kesuksesan atau kegagalan perusahaan. Terdapat dua sisi yang ditimbulkan oleh persaingan, yaitu sisi kesuksesan karena membawa perusahaan untuk lebih bersaing dan fleksibel dengan keadaan dan situasi dalam menghasilkan produk serta memberikan layanan terbaik bagi pasarnya, sehingga persaingan dianggapnya sebagai peluang yang memotivasi untuk lebih maju. Sedangkan sisi lainnya adalah kegagalan karena akan memperlemah perusahaan-perusahaan yang bersifat statis, takut akan persaingan dan tidak mampu menghasilkan produk-produk yang berkualitas, sehingga persaingan merupakan ancaman bagi perusahaannya.¹⁷

Porter juga menjelaskan keunggulan kompetitif atau keunggulan bersaing adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama.¹⁸

Suatu usaha akan beroperasi pada lingkungan yang tidak hanya berdiri sendiri, maka perlu kesadaran bahwa akan ada usaha lainnya yang menjadi

¹⁷ Achmad Arifin, Moh. Halim, Astrid Maharani, “Penentuan Strategis Melalui Analisis Value Chain”, *IPM2KPe*, 2507. Desember (2020), 2. <http://repository.unmuhjember.ac.id/3363/>.

¹⁸ Ayu Puspitasari, Irma S, Arik Susbiyani, Elok Fitriya, and Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, ‘Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis) Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Perusahaan (Studi Empiris Pada PT Indoroti Prima Cemerlang Cabang Jember)’, 3. <http://repository.unmuhjember.ac.id/4196/10/J.%20JURNAL.pdf>.

pesaing. Perusahaan yang memiliki daya saing akan selalu berkembang seiring berjalannya waktu sebab memiliki keunggulan usaha, begitupun sebaliknya.

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Ward yang menjelaskan beberapa faktor terbentuknya daya saing seperti berikut:

1. Produksi

a. Bahan Baku

Persediaan berarti menambah biaya, oleh karenanya harus dikelola dengan baik dan tepat. Termasuk persediaan bahan baku harus dikontrol dan diperhatikan sebab jika terjadi kelebihan persediaan bahan baku tidak akan memberikan tambahan keuntungan dan bila terjadi kekurangan bahan baku juga tidak memberi hasil positif terhadap usaha. Maka langkah yang tepat adalah selalu mengecek dan mengontrol persediaan dan mempersiapkan bahan baku sesuai kondisi.

Dana yang tertanam dalam persediaan tinggi akan menjadi kurang produktif dan menjadikan biaya persediaan menjadi tinggi.

Sebaliknya, jika persediaan kurang maka akan kehilangan kesempatan untuk memperoleh hasil usaha. Pengelolaan persediaan yang optimal akan menciptakan daya saing operasi. Karena selain dapat meminimalkan biaya yang tertanam dalam persediaan, juga dapat memberikan layanan yang terbaik kepada konsumen, sehingga

akan menciptakan sigma kepuasan yang dapat menimbulkan loyalitas pelanggan.¹⁹

Bahan baku yang digunakan haruslah dari hal yang baik dan halal seperti yang termaktub dalam Al-Quran surah Al-Maidah ayat 88 yaitu yang artinya: “dan makanlah dari apa yang direzekikan Allah kepadamu sebagai rezeki yang halal dan baik, dan bertaqwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya.”

Perintah bertakwa pada sisi duniawi dalam konteks makanan yaitu halal dan thayyib, menuntut agar setiap makanan yang dicerna tidak mengakibatkan penyakit atau dengan kata lain memberikan keamanan bagi pemakannya agar nyaman dalam melaksanakan ibadah sehingga memberinya keamanan juga bagi kehidupan ukhrawinya.²⁰

b. Tenaga kerja

Satu hal yang perlu dipahami manajemen perusahaan, bahwa jangan mengharapkan produktivitas tenaga kerja akan meningkat dan mempunyai nilai daya saing bagi usahanya, apabila pemilik usaha tidak memperlakukan, memberdayakan dan menghargai tenaga kerjanya dengan baik. Tenaga kerja yang produktif bukan menjadi sebuah biaya bagi perusahaan, justru menjadi modal atau aset bagi keberhasilan perusahaan.²¹

¹⁹ Muhandi, *Strategi Operasi: Untuk Keunggulan Bersaing*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 44.

²⁰ M. Quraish Shihab, *Membumikan Al-Qur'an: Fungsi dan peran Wahyu dalam Kehidupan*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2007), 199.

²¹ Muhandi, *Strategi Operasi: Untuk Keunggulan Bersaing*, 43.

Menurut Miner, strategi desain kerja berdasarkan bakat juga dapat meningkatkan pengembangan dan penggunaan bakat karyawan secara potensial dalam lingkungan kerja. Strategi ini melibatkan kreasi pekerjaan di sekitar pengalaman, pengetahuan, keahlian, minat, dan kemampuan unik dari para karyawan saat ini, atau penciptaan pekerjaan di sekitar pengetahuan, pengalaman, keahlian, dan minat dari para karyawan yang baru dipekerjakan.²²

Pengalaman dan keterampilan pekerja harus diasah dan akan membentuk pekerja yang *pertama*, karena agar SDM semakin berpola pikir dan berperilaku industry (dinamis, produktif, efisien, kreatif, dan berdaya saing kuat). *Kedua*, agar tidak hanya teknologinya yang semakin canggih tetapi juga faktor manusianya. *Ketiga*, agar kompetensi yang dimiliki terus berkembang.²³ Dunia usaha harus benar-benar melihat tenaga kerja sebagai manusia yang utuh bukan sekedar faktor produksi. Mungkin mereka juga butuh kehidupan yang layak, butuh tambahan keterampilan dan setiap prestasi dan juga ide-ide kreatif mereka perlu dihargai sepiantasnya.²⁴

Tenaga kerja juga memiliki hak dalam menerima upah atas pekerjaan yang telah dilakukan berdasarkan hadist Nabi SAW yang

²² A. Usmara, *Implementasi Manajemen Strategik: Kebijakan dan Proses*. (Yogyakarta: Asmara Books, 2017), 307.

²³ Ahcmad Tirtosudiro, *Pembangunan Ekonomi Nasional: Sutu Pendekatan, Keadilan dan Ekonomi Kerakyatan*. (Jakarta: Intermasi, 1997), 264.

²⁴ Ahcmad Tirtosudiro, *Pembangunan Ekonomi Nasional: Sutu Pendekatan, Keadilan dan Ekonomi Kerakyatan*, 265.

artinya: “Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya.” (HR. Ibnu Majah).

c. Peralatan

Kapasitas produksi juga bisa dikatakan peralatan dan perlengkapan produksi yang perlu digunakan secara optimal. Penggunaan kapasitas yang berlebihan selain akan mempercepat terjadinya kerusakan-kerusakan fasilitas yang dimiliki, juga akan menimbulkan biaya fasilitas yang besar. Sebaliknya, jika penggunaan kapasitas tidak optimal atau sering menganggur akan dapat mengalami kerugian karena adanya pengendapan biaya kapasitas yang tidak produktif.²⁵

Dan menurut Islam peralatan yang haram untuk digunakan sebagai alat perlengkapan makan ialah yang terbuat dari emas dan perak, dalam hadist Rasulullah SAW yang artinya: “Orang yang makan dan minum dari wadah perak dan emas sesungguhnya sedang menuangkan kedalam perutnya api jahannam.” (HR. Muslim).

2. Kualitas produk

Kualitas merupakan dimensi daya saing yang juga sangat penting. Dalam menjual suatu produk makanan harus diperhatikan hal yang bisa dilihat (tangible product) seperti tampilan dan hal yang tidak

²⁵ Muhandi, *Strategi Operasi: Untuk Keunggulan Bersaing*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 43.

bisa dinilai dengan hanya dilihat (intangible product) seperti rasa dan tekstur makanan.²⁶

a. Tampilan

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Bo Rundh dalam literatur yang berjudul *How Packaging Is Influencing the Marketing Strategy*, kemasan dapat menarik perhatian para pembeli dan konsumen terhadap merek tertentu, meningkatkan citra, dan merangsang persepsi konsumen tentang produk. Manfaat tampilan yang baik juga meningkatkan brand awereness akan semakin dikenal dan menambah kepercayaan konsumen juga konsumen baru, membantu pemasaran karena tercantum merek bisnis, jenis produk, label produk, expire date, kandungan gizi juga alamat dan keterangan produsen.²⁷ Perlu diketahui bahwa sebelum produk dikonsumsi dan dibeli oleh konsumen, maka yang pertama kali dinilai adalah dari segi tampilannya.²⁸

b. Rasa

Selanjutnya rasa ialah perihal paling penting serta menjadi poin pertama dalam dunia kuliner. Lidah manusia dapat mendeteksi beberapa rasa seperti rasa manis, asam, pahit, asin, dan lain sebagainya. Maka dari itu manusia sering mengolah suatu makanan

²⁶ Muhardi, *Strategi Operasi: Untuk Keunggulan Bersaing*, 45.

²⁷ Mekari, "6 Tips Membuat Desain Kemasan Produk Menarik Dan Unik", *jurnal entrepreneur*, 2020. <https://www.jurnal.id/id/blog/desain-produk-berperan-menerik-minat/>.

²⁸ Muhardi, *Strategi Operasi: Untuk Keunggulan Bersaing*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 45.

dengan mencampurkannya dengan bahan lain untuk memperoleh suatu rasa yang diinginkan.

Pemilihan makanan dan kebiasaan makan sangat dipengaruhi oleh rasa makanan tersebut. Konsep populer dari rasa suatu makanan adalah kombinasi dari rasa, bau dan tekstur (susunan). Semula berabad-abad yang lampau dalam hal cita rasa, ditemukan empat rasa dasar, yaitu manis, asam, asin dan pahit. Dan pada tahun 1908 ditemukan rasa dasar terbaru (ke-5) yaitu rasa gurih atau umami.²⁹

c. Tekstur

Tidak hanya rasa yang mempengaruhi daya beli konsumen terhadap suatu makanan, tapi tekstur juga perlu diperhatikan dalam menjual sebuah makanan. Karena tekstur sendiri dapat membuat rasa enak sebuah makanan menjadi menurun sebab lidah manusia sensitif terhadap perbedaan tekanan makanan yang dimakan, jika

lidah mendeteksi tekstur makanan yang aneh maka itu adalah awal terjadinya penolakan untuk memakannya. Tekstur merupakan sifat yang sangat penting, baik dalam makanan segar maupun hasil olahan. Tekstur dan konsistensi bahan akan mempengaruhi cita rasa suatu bahan. Perubahan tekstur dan viskositas bahan dapat mengubah rasa dan bau yang timbul, karena

²⁹ Tuti Soenardi, *Teori Dasar Kuliner*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), 191, https://www.google.co.id/books/edition/Teori_Dasar_Kuliner_Teori_Dasar_Memasak/pR5QDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=rasa+dan+tekstur&pg=PA191&printsec=frontcover.

dapat mempengaruhi kecepatan timbulnya rasa terhadap sel reseptor alfaktori dan kelenjar air liur. Semakin kental suatu bahan penerimaan terhadap intensitas rasa, bau dan rasa semakin berkurang.

Tekstur makanan adalah yang berkaitan dengan struktur makanan yang dirasakan didalam mulut. Kering/ garing, lunak, kenyal/ liat, kasar, kental dan halus adalah berbagai jenis tekstur makanan yang perlu dikombinasikan secara menarik.³⁰

d. Harga

Perilaku pembelian konsumen merupakan suatu rangkaian tindakan fisik maupun mental yang dialami konsumen ketika akan melakukan pembelian termasuk harga. Konsumen selalu mempertimbangkan harga yang sesuai dengan kualitas dan manfaat produk. Jika sebuah merek yang baik, kualitas bagus dan manfaat besar, maka konsumen tidak akan segan mengeluarkan biaya tinggi untuk mendapatkan produk tersebut.³¹

Dan dalam menentukan harga haruslah juga sesuai dengan takaran barang yang dijual sesuai dengan Al-Quran surah as-Syu'ara ayat 181 yang artinya: "Sempurnkanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugi."

³⁰ Tuti Soenardi, *Teori Dasar Kuliner*, 195.

³¹ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. (Bandung: Alfabeta, 2017), 90.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif guna mempermudah peneliti dalam melakukan riset objek yang diteliti, yaitu sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan serta menghasilkan gambaran akurat serta pengetahuan yang dapat digunakan dalam mendeskripsikan tentang suatu gejala atau fenomena yang terjadi di lapangan.³² Dan untuk jenis penelitian ini adalah *field reseach* yang artinya penelitian yang langsung dilakukan di lapangan atau langsung pada responden.³³

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang hendak diteliti adalah industri tahu di Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki.

Peneliti memilih UMKM tahu Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki sebagai subyek penelitian dikarenakan menjadi dua tepat usaha yang cukup besar untuk industri dibidang makanan yaitu tahu, termasuk usaha ciri khas Desa Sumberpakem dan lokasi usaha mudah dijangkau oleh peneliti sendiri. Dua UMKM tahu ini telah menjalankan usahanya kurang lebih puluhan tahun dan telah memiliki jangkauan pelanggan dan konsumen yang cukup luas.

³² Mohammad Kasiram, *Metodelogi Penelitian*, (Malang: UIN Press, 2010), 9.

³³ Iqbal Hasan, *Analisis Data penelitian statistik*, Jakarta: PT Bumi Aksara , 2006), 5.

C. Subyek Penelitian

Penelitian ini memilih subyek penelitian dengan menggunakan *teknik purposive sampling* dipilih secara sengaja yakni yang dianggap dapat memberikan informasi terhadap masalah yang terkait dalam penelitian ini. Pendekatan studi kasus sangat mendukung dalam penelitian ini untuk mengetahui secara intensif satu unit kasus tunggal dengan tujuan memahami jumlah kasus sejenis yang lebih besar.³⁴

Dalam penelitian yang dilakukan peneliti meneliti dua UMKM yang berbeda dengan produk yang sama dengan titik fokus keunggulan kompetitif produksi dan keunggulan kompetitif produk yang dihasilkan, maka informan yang dipilih sebagai informan ialah diantaranya:

1. Bapak Sabar (pemilik UMKM tahu 1)
2. Bapak Hadi (pemilik UMKM tahu 2 UD Sumber Rejeki)
3. Lima konsumen yang sering membeli produk tahu dari dua UMKM tahu yang digunakan sebagai bahan baku dagangannya untuk dijual kembali yaitu Ibu Yuni dan Ibu Misyana, Saudari Samsi, Ibu ulfa, dan Ibu Kholifah.

³⁴ Yanti Puji Astutie, "Penentuan Biaya Strategis Melalui Analisis Value Chain Pada UMKM Galangan Kapal", *Simposium Nasional Akuntansi XX*, 20 (2017), 5.
<https://akuntansi.com/penentuan-biaya-strategis-melalui-analisis-valuechain-pada-umkm-galangan-kapal/>.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara Mendalam

Secara garis besar, metode wawancara terdapat dua jenis yaitu wawancara berstruktur dan wawancara tak terstruktur.³⁵ Dalam hal ini peneliti menggunakan wawancara tak terstruktur yaitu bertanya dengan tidak berurutan sesuai dengan situasi pembicaraan. Wawancara yang dilakukan peneliti, sebagai berikut:

- a. Mengenai keunggulan kompetitif produksi pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki.
- b. Mengenai keunggulan kompetitif kualitas produk pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki.

2. Observasi

Metode observasi menurut Winarno yang dikutip oleh Suharsmi Arikunto adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung terhadap gejala-gejala subyek yang diteliti baik pengamatan itu dilakukan dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi yang khusus diadakan.³⁶ Adapun hal-hal yang akan diamati oleh peneliti adalah:

- a. Profil UMKM Bapak Sabar

³⁵ Suryani, *Metode Riset Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2016), 184.

³⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 148.

- b. Profil UMKM Bapak Hadi (UD Sumber Rejeki)

3. Kajian Dokumen

Dengan merujuk bahan berupa dokumen. Berbagai dokumen itu seperti teks (berupa bacaan, rupa rekaman audio, maupun berupa audio visual). Semua ini biasa dijumpai ketika melakukan penelitian terhadap naskah, karya sastra, dan seni pertunjukan.³⁷

Adapun data atau hal-hal yang akan dokumentasi adalah sebagai berikut:

- a. Foto
- b. Dokumen-dokumen yang terkait dengan penelitian

E. Analisis Data

Tehnik yang digunakan dalam penelitian ini adalah tehnik analisis data model interaksi yang dicetuskan oleh Milles and Huberman, yaitu analisis yang terdiri dari empat tahapan.

- a. Pengumpulan data

Pengumpulan data dengan menggunakan aneka macam cara (observasi, wawancara, intidari dokuman, pita rekaman), dan yang biasanya “diproses” kira-kira sebelum siap digunakan (melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan, atau alih tulis).³⁸

- b. Reduksi data

³⁷ Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif*, (Medan: Wal Ashri Publishing, 2020), 82. <https://id1lib.org/book/11700142/76e0b9>.

³⁸ [Huberman](#) Michael, dkk. *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber tentang Model-model Baru*, terj. Tjetcep Rohidi. (Jakarta: UI-Press. 2014), 16.

Setelah semua data terkumpul lalu data-data tersebut di pilah dengan memfokuskan, mengkatagorikan, membuang dan menyusun data relevan supaya dapat memfokuskan dengan penelitian yang diteliti. Selanjutnya data yang dipilih dideskripsikan untuk memperoleh gambaran secara utuh tentang masalah penelitian dengan bentuk kalimat.³⁹

c. *Display data*

Bagaian ini mengemukakan data dengan bentuk narasi yang ditulis dalam bagan untuk menggambarkan secara singkat, jelas materi penelitian sehingga pembaca dapat mengerti secara singkat walaupun tidak secara keseluruhan.⁴⁰

d. Kesimpulan/ verifikasi

Walaupun sudah ada gambaran pada reduksi data dan display data tapi ada kemungkinan ada data yang dikurangi atau ditambahkan untuk mencapai data yang relevan dengan lapangan. Maka tahap ini

data sudah sesuai dengan bukti-bukti data yang akurat dan faktual dan ditulis dengan lugas dan tegas untuk menghindari pemahaman yang bias.⁴¹

F. Keabsahan Data

Kabsahan data dilakukan untuk menguji masalah penelitian benar-benar relevan dengan keadaan lapangan yang bersifat faktual dan sebagai

³⁹ Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif*, (Medan: Wal Ashri Publishing, 2020), 87. <https://id1lib.org/book/11700142/76e0b9>.

⁴⁰ Harahap, *Penelitian Kualitatif*, 88. <https://id1lib.org/book/11700142/76e0b9>.

⁴¹ Harahap, *Penelitian Kualitatif*, 89. <https://id1lib.org/book/11700142/76e0b9>.

bukti bahwasanya masih tidak ada peneliti yang meneliti hal yang serupa sehingga dapat dipertanggungjawabkan keorsinalitasnya dengan menggunakan triangulasi sumber yaitu peneliti mencari informasi lain tentang topik yang dikajinya dari sumber atau partisipan lain.⁴²

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.⁴³

G. Tahap-tahap Penelitian

1. Tahap pra penelitian
 - a. Mencari jurnal Simposium Nasional Akuntansi yang sesuai dengan apa yang hendak diteliti untuk menjadi gambaran dan dasar menyusun hal yang perlu dilakukan. Dan berikutnya dikonsultasikan kepada Dosen Pembimbing Akademik (DPA).

⁴² Hengki Wijaya dan Helaluddin, *Analisis Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik*, (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019), 135-136.

⁴³ Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016), 331.

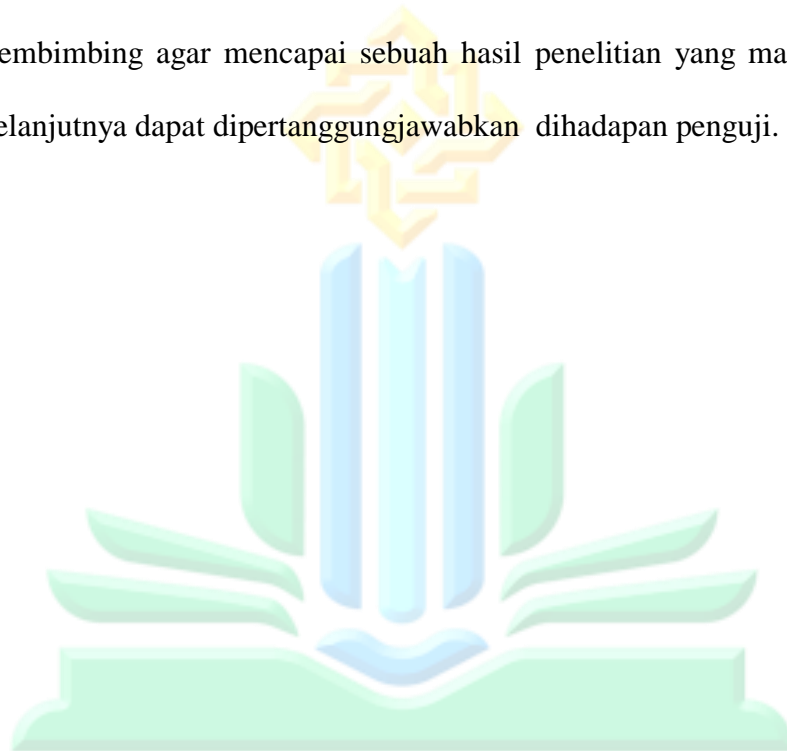
- b. Mencari jurnal yang berhubungan dengan variable yang diteliti sehingga menjadi bahan acuan dan memperdalam pemahaman dengan apa yang diteliti.
 - c. Menentukan objek penelitian yang akan diteliti, seorang peneliti harus mencari objek penelitian untuk dikaji permasalahannya dan objek penelitian yang dikaji adalah dua UMKM industri tahu milik Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki.
 - d. Mengajukan judul penelitian yang telah melewati konsultasi dan persetujuan DPA kepada fakultas yang dilengkapi dengan latar belakang penelitian dan fokus penelitian.
 - e. Mengurus perizinan pada fakultas untuk meminta surat permohonan bimbingan dan diserahkan kepada dosen pembimbing serta mengurus perizinan terhadap tempat penelitian terkait dengan membawa surat permohonan penelitian yang bisa dibuat oleh fakultas.
 - f. Mencari, menganalisis dan memilih kajian teori dan penelitian terdahulu yang sesuai dengan judul penelitian.
 - g. Konsultasi proposal penelitian dengan meminta bimbingan kepada dosen pembimbing.
 - h. Menyiapkan pelaksanaan riset di lapangan.
2. Tahap pelaksanaan penelitian

Peneliti sudah mulai melakukan penelitian langsung ke objek lapangan penelitian untuk mengumpulkan data dengan wawancara,

observasi serta mengkaji dokumen yang terkait dengan judul masalah yang diteliti.

3. Tahap penyelesaian

Tahapan terakhir dalam sebuah penelitian yaitu dengan menyusun semua laporan hasil penelitian yang sudah dikonsultasikan dengan dosen pembimbing agar mencapai sebuah hasil penelitian yang maksimal dan selanjutnya dapat dipertanggungjawabkan dihadapan penguji.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

Industri tahu UMKM Bapak Sabar merupakan sebuah tempat usaha yang didirikan secara mandiri atau termasuk usaha swasta yang dibangun dan dimulai oleh Bapak Sabar sendiri yang berada tepatnya di jalan Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Jember. UMKM ini berdiri pada tahun 1995 yang dirintis oleh Bapak Sabar dan istri.

Awal mula sebelum mendirikan usaha sendiri Bapak Sabar lebih dahulu bekerja sebagai pekerja pembuat tahu di tempat usaha tahu kurang lebih tiga tahun pada masa mudanya, dan pada saat itu dimanfaatkan untuk belajar bagaimana cara membuat tahu yang baik dan memiliki rasa yang enak. Baik dari cara melihat bahan baku yang berkualitas dan layak diolah, teknik pengolahan yang baik dan bersih, dan menjual produk tahu kepada konsumen.

Setelah beberapa tahun bekerja menjadi pekerja pembuat tahu, Bapak Sabar merasa sudah bosan menjadi seorang pekerja dan ingin mendirikan usaha tahu miliknya sendiri. Dan beliau pun meminta pendapat kepada pamannya tentang keinginannya mendirikan usaha sendiri. Dan pamannya sendiri pun mendukung keinginannya. Akhirnya Bapak Sabar pun memutuskan berhenti dan keluar dari tempatnya dia bekerja dan membuka usahanya yang ingin dia bangun sendiri.

Pada awalnya Bapak Sabar membuka usahanya dengan modal yang seadanya dan memproduksi tahu yang bisa dikategorikan sedikit dikarenakan

modal yang masih pas-pasan dan masih berada pada tahap pengenalan atau promosi produknya kepada konsumen lebih tepatnya hanya memproduksi empat kotak cetakan tahu, mengolahnya pun masih dilakukannya sendiri tanpa merekrut pekerja dengan bermodalkan pengalaman dan tenaganya sendiri. Seiring berjalannya waktu produk tahu olahan bapak sabar diterima baik oleh konsumen dan itu bisa dilihat dari penjualan dan tingkat permintaan yang terus meningkat. Karena demikian penambahan bahan baku tahu yaitu kedelai dan bahan lainnya terus ditambah untuk memenuhi banyaknya permintaan konsumen serta otomatis juga menambah peralatan dan tenaga kerja untuk dapat lebih efektif dan efisien dalam produksi tahu.

Karena pada awal-awal tempat usahanya berada di rumahnya sendiri yang tempatnya termasuk dalam tempat yang kurang strategis karena berada didalam jalan kecil, Bapak Sabar memindahkan tempat usahanya pada tempat yang lebih strategis yaitu di pinggir jalan raya utama desa Sumberpakem.

Selanjutnya karena sudah memiliki konsumen tetap, dan menambah bahan baku serta merekrut tenaga kerja tentunya harus menambah permodalan juga, lebih tepatnya modal yang dimiliki waktu itu untuk usahanya kurang lebih 15.000.000 rupiah termasuk biaya sewa tempat usaha yang dipindahkan pada tempat yang lebih strategis dengan 700.000 rupiah per tahun.

Selanjutnya UD Sumber Rejeki milik Bapak Hadi, pertama kali merintis usaha tahu pada tahun 1990 dengan modal pengetahuan yang beliau punya yaitu mengolah kedelai menjadi tahu. Ilmu membuat tahu tersebut didapat pada tempat beliau bekerja di tempat pembuatan tahu yang ada didesa

tetangga pada tahun 1985. Tiga tahun bekerja tepatnya tahun 1983, beliau memutuskan untuk berhenti dari pekerjaannya dan beralih menjadi pengepul gabah padi yang membeli gabah kepada petani langsung dan menjual kembali kepada pabrik, satu tahun usahanya berjalan tetapi beliau mengalami kerugian sehingga harus menghentikan usahanya menjadi pengepul gabah padi. Dan Bapak Hadi pun kembali lagi kepada profesi semula yaitu menjadi salah satu pekerja di tempat usaha membuat tahu, namun tidak lama sekitar satu tahun sekitar tahun 1990 beliau berhenti kembali dan memberanikan diri untuk membuka usahanya sendiri di Desa Sumberpakem.

Pertama kali membuka usaha dengan mempersiapkan bahan baku kedelai dan minyak goreng yang jumlahnya tidak terlalu banyak dan menyewa tempat usaha kepada orang china sebesar 100.000 rupiah pertahun. Dua tahun menjalankan usaha tahu sendiri tepatnya pada tahun 1992 dan mengalami perkembangan, beliau pun merekrut pekerja sebanyak tiga orang. Dan pada tahun 1995 pindah tempat usaha yang tak jauh dari tempat pertama yaitu diseborang jalannya, dengan harga sewa 110.000 rupiah pertahun. Delapan tahun kemudian yaitu tahun 2003, beliau pindah lagi tempat usaha pada tanah miliknya sendiri. dan pada tahun 2016 sampai sekarang tempat usahanya ditempatkan pada tanah milik pemerintah atau tanah hak guna yang biaya sewanya 200.000 rupiah pertahun.

Pekerja yang dimiliki oleh Bapak Hadi sekarang berjumlah lima orang, tiga orang laki-laki memproses pembuatan tahu dan dua orang perempuan menjual tahu yaitu Bapak Isen, Bapak Sanusi, Bapak Munawir, Ibu Rika dan

Ibu Sri. Untuk upah pekerja sendiri untuk yang memproses tahu sistem upahnya dengan borongan yaitu satu kwintal tahu setara bayarannya dengan 50.000 rupiah perorang dan tiap harinya UMKM tahu ini paling sedikit membutuhkan satu kwintal kedelai untuk diolah. Dan upah untuk yang menjual tahu sebesar 30.0000 rupiah.

B. Penyajian Data dan Analisis

1. Keunggulan Kompetitif Produksi

a. Bahan Baku

Bahan baku yang berupa kedelai adalah salah satu faktor penting dalam bertambahnya pendapatan pada industri produksi tahu. Bahan baku ialah jumlah banyaknya bahan yang diperlukan dalam proses terjadinya produksi dalam kurun waktu tertentu. Bahan baku juga merupakan faktor yang utama dalam produksi yang mana semakin banyak bahan baku yang dimiliki, maka semakin banyak produk yang dihasilkan sehingga peluang kemungkinan laba meningkat dan lebih besar akan semakin tinggi dari hasil penjualan produksi tahu tadi. Maka dari itu sangat perlu pengontrolan serta pengendalian persediaan bahan baku secara berkala yang nantinya tidak terlalu *over* (berlebihan) ataupun bahkan kekurangan persediaan bahan baku utama agar dapat menghasilkan pendapatan yang maksimal.

Awal usaha Bapak Sabar memproduksi bahan baku yang diolah berkisar 10-20 kilogram kedelai dan 4-8 kilogram minyak

goreng, tetapi dengan seiring berjalannya usaha dan semakin banyak konsumen yang melakukan permintaan sekarang kurang lebih bahan baku yang diproduksi menjadi tahu membutuhkan satu kwintal kedelai dan 47 kilogram minyak goreng.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Sabar selaku pemilik usaha UMKM tahu di Desa Sumberpakem bahwa:

“Bahan baku yang baik saya pilih dari berbagai macam tanda yaitu dari warna kedelai kuning agak kecokelatan, kedelai yang dipegang padat, rata dan tidak bergelombang alias mulus, bentuknya bulat, kering dan tidak basah, sebab kedelai yang tidak memiliki ciri-ciri tersebut kemungkinan adalah kedelai yang tidak baik untuk diolah menjadi tahu. Untuk persediaan bahan baku saya setiap harinya membutuhkan bahan baku utama satu kwintal kedelai dan empat puluh tujuh minyak goreng, dua bahan baku utama ini saya anggarkan biayanya sebesar biaya dua kali lipat kebutuhan perharinya, dengan kata lain jika perhari membutuhkan satu kwintal kedelai maka anggaran biayanya sebesar dua kwintal kedelai untuk menghindari kekurangannya bahan baku dan produksi terus berjalan tanpa memikirkan kekurangan bahan baku. Tentu penambahan bahan baku saya tambah berdasarkan situasi serta kondisi penjualan jika penjualan naik maka saya harus menyiapkan bahan bakunya lebih banyak lagi, begitupun sebaliknya.”⁴⁴

UD Sumber Rejeki milik Bapak Hadi setiap harinya membutuhkan paling sedikit satu kwintal kedelai dan itu kemungkinan kurang, maka dari itu beliau selalu membeli bahan baku utama dengan menyediakan stok untuk jaga-jaga. jika bahan baku utama sudah

⁴⁴ Sabar, diwawancara oleh penulis, Jember, 24 Mei 2022.

disediakan maka bahan baku utama lainnya seperti minyak juga disediakan.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Hadi selaku pemilik usaha tahu UD Sumber Rejeki di Desa Sumberpakem bahwa:

“Usaha tahu saya sekarang setiap harinya minimal membutuhkan satu kwintal kedelai dan kurang lebih empat puluh lima minyak goreng, jadi saya menyediakan persediaan bahan lebih dari itu untuk jaga-jaga jika terjadi kekurangan agar konsumen dapat membeli tahu yang ingin mereka beli. Untuk harga kedelai sekarang perkwintal seharga satu juta seratus tujuh puluh ribu rupiah dan minyak goreng perkilo seharga enam belas ribu rupiah, sedangkan untuk bahan bakar pembuatan tahu karena masih menggunakan cara tradisional yaitu memakai tungku maka membutuhkan kayu bakar, harga satu pick up kayu bakar sebesar tiga ratus lima puluh ribu.”⁴⁵

Persediaan bahan baku sangat berpengaruh ada tidaknya produk yang dijual yaitu berdampak kepada persediaan stok produk, pendapat dan informasi dari Ibu Yuni salah satu konsumen dari kedua UMKM tahu mengaku.

“UD Sumber Rejeki Bapak Hadi sering banget kehabisan karena kemungkinan bikinnya sedikit dan waktu bukanya kadang jam tujuh malam sudah tutup. Kalau di tempat Bapak Sabar selalu ada, mau beli kapanpun jam berapapun selagi masih di jam operasional tetap selalu ada dan jarang tutup juga.”⁴⁶

Dan Pendapat dan informasi dari salah satu konsumen lainnya Ibu Misyana dari kedua UMKM tahu memberitahukan bahwa.

⁴⁵ Hadi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juni 2022.

⁴⁶ Yuni, diwawancara oleh penulis, Jember, 5 Juni 2022.

“Saya lebih sering membeli tahu dari Bapak Sabar dan persediaan tahu selalu ada entah itu saya pesannya saat pagi ataupun siang, lebih sering saat siang.”⁴⁷

Pendapat konsumen yaitu Ibu Ulfa mengenai bahan baku atau persediaan stok tahu antara kedua usaha tahu, mengaku bahwa:

“Stok persediaan tahu menurut saya lebih banyak pada UMKM Bapak Sabar daripada UD Sumber Rejeki jika dilihat sekilas dari banyak tahu di tempat penjualan dan hampir tidak pernah kosong.”⁴⁸

Pendapat konsumen yaitu Saudari Samsi mengenai bahan baku atau persediaan stok tahu antara kedua usaha tahu, mengaku bahwa:

“Menurut saya persediaan tahu lebih banyak pada UMKM Bapak Sabar karena ketika saya membeli pasti selalu ada dan tidak pernah kekurangan tahu.”⁴⁹

Pendapat konsumen yaitu Ibu Kholifah mengenai bahan baku atau persediaan stok tahu antara kedua usaha tahu, mengaku bahwa:

“Pendapat saya lebih banyak persediaan tahu yang ada pada UMKM Bapak Sabar yang tidak pernah kehabisan stok tahu ketika ada konsumen membeli.”⁵⁰

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah faktor yang bisa menggerakkan faktor input lain dalam proses produksi, tanpa adanya tenaga kerja maka faktor produksi lain tidak akan berarti. Maka produktifitas tenaga kerja akan sangat berpengaruh dalam berjalan atau tidaknya produksi

⁴⁷ Misyana, diwawancara oleh penulis, Jember, 8 Juni 2022.

⁴⁸ Ulfa, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁴⁹ Samsi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁵⁰ Kholifah, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

dan terdorongnya peningkatan produksi sehingga dengan tersebut pun dapat berpeluang meningkatkan juga hasil pendapatan. Penambahan tenaga kerja tentunya mengimbangi dari jumlah permintaan tahu sehingga proses produksi harus ditingkatkan agar permintaan dapat terpenuhi. Jumlah produksi yang meningkat berimbas kepada kebutuhan perekrutan penambahan tenaga kerja, sehingga meningkatnya juga pendapatan yang dihasilkan.

Ada beberapa pekerjaan yang harus dilakukan ketika proses pembuatan tahu seperti mencuci kedelai, menggiling, memisahkan ampas kedelai, mencetak tahu dan menggoreng tahu sampai siap dijual kepada konsumen. Dan itu semua perlu perekrutan tenaga kerja untuk mengefektifkan pekerjaan dan mengoptimalkan waktu guna mengimbangi permintaan. Pertama mendirikan usaha tenaga kerja dilakukan oleh pemilik sendiri untuk pengenalan dan promosi untuk mencari pelanggan. Selanjutnya setelah ada beberapa pelanggan yang sudah menjadi pelanggan tetap dibutuhkanlah penambahan tenaga kerja.

Alasan mengapa Bapak Sabar menambah tenaga kerja dalam mengolah kedelai menjadi tahu berdasarkan keterangannya yaitu:

“Dulu waktu saya merintis usaha tahu ini saya hanya bekerja berdua dengan istri saya dan itupun saya lakukan dengan santai saja, tetapi karena rejeki tidak ada yang tahu ternyata usaha tahu saya bertambah pelanggan sehingga saya memutuskan untuk merekrut tenaga kerja sebanyak enam orang dengan gaji 50.000 rupiah persatu kwintal kedelai yang memproduksi tahu didapur dan 30.000 rupiah untuk yang melayani warga, para pekerja ini

yang saya pilih berdasarkan kekeluargaan dan tetangga yang masih belum mempunyai pekerjaan, dan untuk sekarang saya menambah kembali tenaga kerja yang bekerja menjual tahu ke desa tetangga dengan berkeliling. Selain pekerja mendapatkan upah, pekerja juga terkadang saya berikan bonus tambahan dari hasil penjualan kantong bungkus bahan baku kedelai dan saya sediakan makanan untuk mereka makan saat lapar pada jam istirahat bekerja.”⁵¹

UD Sumber Rejeki yang dijalankan Bapak Hadi pun juga ada penambahan pekerja untuk produksi tahu, sebagaimana dari beliau:

“Awal mula usaha, saya memproduksi tahu sendiri tanpa ada bantuan orang lain dan tempat usahanya menyewa kepada orang china sebesar seratus ribu pertahun, dua tahun kemudian saya merekrut karyawan sebanyak tiga orang karena jumlah konsumen yang menginginkan tahu produksi saya meningkat. Dan untuk sekarang ini pekerja UMKM tahu saya total sebanyak lima orang pekerja yang saya rekrut dari orang yang masih menganggur dan mau bekerja ditempat saya. semua pekerja dapat makan dan minum secara gratis ketika bekerja. Untuk gaji sesuai pekerjaannya, tiga orang laki-laki memproduksi tahu dengan upah 50.000 rupiah persatu kwintal, dan dua orang perempuan menjual dan melayani pembeli 30.000 rupiah.”⁵²

Komentar Ibu Yuni konsumen yang sering membeli produk tahu dari Bapak Sabar dan Bapak Hadi terkait tenaga kerja dari segi pelayanannya.

“Pelayanannya tergantung yang jaga menurut saya, soalnya ada beberapa pelayan yang cuek, jutek, judes tetapi ada juga yang ramah dan masih diajak ngobrol. Ditempat keduanya sama, tergantung yang melayani.”⁵³

⁵¹ Sabar, diwawancara oleh penulis, Jember, 24 Mei 2022.

⁵² Hadi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juni 2022.

⁵³ Yuni, diwawancara oleh penulis, Jember, 5 Juni 2022.

Dan Pendapat dan informasi dari salah satu konsumen lainnya Ibu Misyana dari kedua UMKM tahu memberitahukan bahwa.

“Menurut saya kalau masalah keramahannya keduanya sama. Tapi kerena saya sering membeli tahu di Bapak Sabar, saya seringkali mengalami membeli tahu dan jumlah tahu yang saya terima tidak sesuai dengan jumlah harga alias kurang karena mungkin yang melayani pembeli ada pekerja yang sudah tua. Dan pernah tahu yang saya terima kurangnya banyak, akhirnya saya komplain kepada Bapak Sabar.”⁵⁴

Komentar Ibu Ulfa konsumen yang sering membeli produk tahu dari Bapak Sabar dan Bapak Hadi terkait tenaga kerja dari segi pelayanannya.

“Dari segi pelayanannya lebih unggul tempat Bapak Sabar dibandingkan UD Sumber Rejeki karena pelayan di UMKM Bapak Sabar ada dua orang dan lebih cepat sehingga pembeli tidak terlalu lama menunggu.”⁵⁵

Pendapat Saudari Samsi konsumen yang membeli produk tahu dari Bapak Sabar dan Bapak Hadi terkait tenaga kerja dari segi pelayanannya.

“Kalau segi pelayanan karyawannya menurut saya sama-sama ramah dan cekatan diantara kedua usaha UMKM tersebut.”⁵⁶

Pendapat Ibu Kholifah konsumen produk tahu dari Bapak Sabar dan Bapak Hadi terkait tenaga kerja dari segi pelayanannya.

“Mengenai pelayanan di tempat Bapak Sabar dan Bapak Hadi saya rasa sama-sama ramah dan sopan.”⁵⁷

c. Peralatan

⁵⁴ Misyana, diwawancara oleh penulis, Jember, 8 Juni 2022.

⁵⁵ Ulfa, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁵⁶ Samsi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁵⁷ Kholifah, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

Peralatan merupakan hal yang dibutuhkan setelah adanya bahan baku dan tenaga kerja untuk mendukung proses produksi dan termasuk dalam faktor penting dalam produksi. Ada beberapa alat produksi untuk membuat tahu seperti mesin penggiling kedelai, kain penyaring sari pati kedelai, anyaman bambu pencetak tahu sesuai bentuk yang diinginkan, dan ember wadah tahu, dan lain sebagainya.

Penambahan peralatan bukan hanya disebabkan oleh bertambahnya kebutuhan jumlah produksi tetapi juga disebabkan adanya kerusakan peralatan yang sudah lama digunakan sehingga perlu diganti dengan yang masih baru. Jadi perlu adanya perawatan dan pengontrolan peralatan secara berkala.

Sebagaimana yang diutarakan oleh Bapak Sabar selaku pemilik usaha UMKM tahu di Desa Sumberpakem bahwa:

“Semua peralatan yang dibutuhkan dan dipergunakan untuk proses pembuatan tahu saya ganti setelah ada peralatan yang memang sudah tidak layak digunakan, jadi tidak ada waktu spesifik atau pergantian berkala. Sedangkan untuk penambahan peralatan tergantung situasi dan bersifat kondisional. Saya selalu menghimbau kepada pekerja untuk selalu mematikan mesin jika sudah digunakan dan membersihkan peralatan setiap selesai produksi agar keesokan harinya dapat digunakan dalam kondisi siap pakai.”⁵⁸

Peralatan dan perlengkapan utama untuk memproduksi tahu milik UD Sumber Rejeki Bapak Hadi terdiri dari mesin penggiling sebanyak dua unit, empat wajan penggorengan tahu, dan dua kotak

⁵⁸ Sabar, diwawancara oleh penulis, Jember, 24 Mei 2022.

tempat mencetak tahu. Itu berdasarkan keterangan dari Bapak Hadi sendiri.

“Peralatan yang saya punya untuk membuat tahu lebih dari satu unit untuk perjenis alat, tujuannya untuk nanti jika ada kerusakan sewaktu-waktu langsung ada peralatan yang langsung bisa digunakan. Saya punya dua mesin alat untuk menggiling kedelai, empat wajan penggorengan, dan dua kotak pencetak tahu dan setelah alat digunakan akan langsung dibersihkan agar tidak kotor dan cepat rusak.”⁵⁹

2. Keunggulan Kompetitif Produk

a. Tampilan

Tampilan produk juga dapat mempengaruhi daya beli konsumen, karena sebelum membeli pertama kali konsumen akan melihat dan ketika melihat tentu otomatis mereka akan menilai, maka dari itu bahasa visual termasuk tampilan produk harus diperhatikan. Berikut yang dilakukan UMKM tahu milik bapak sabar tentang tampilan produknya berdasarkan hasil wawancara.

“Bentuk tahu yang diproduksi usaha saya berbentuk persegi panjang yang itu sudah dari awal saya memulai usaha. Sedangkan untuk kemasan sendiri saya menggunakan kresek biasa dan plastik kiloan.”⁶⁰

Pertanyaan yang sama yaitu tentang tampilan produk juga ditanyakan kepada UD Sumber Rejeki milik Bapak Hadi, seperti keterangan beliau

“Saya menegemas tahu untuk dijual kepada konsumen menggunakan kresek dan plastik yang saya beli ditoko atau

⁵⁹ Hadi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juni 2022.

⁶⁰ Sabar, diwawancara oleh penulis, Jember, 24 Mei 2022.

dipasar beberapa *pack*. Dan bentuk tahu yang saya jual berbentuk persegi panjang.”⁶¹

Komentar dan pendapat konsumen produk tahu antara kedua UMKM yakni Ibu Yuni mengenai tampilan produk masing-masing.

“Tampilan tahu berbeda-beda dari segi panjang, lebar, dan isi volume tahu. Lebih besar ukuran tahu dari Bapak Hadi dan untuk kemasan keduanya sama saja yaitu tidak terlalu menjaga kebersihan tempat usaha tetapi sudah lumayan. Tapi bagi penjual seperti saya lebih suka tahu pak hadi karena cenderung lebih kopong dalamnya dan lebih memudahkan diisi tepung isian tahu kocek.”⁶²

Dan Pendapat dan informasi dari salah satu konsumen lainnya Ibu Misyana dari kedua UMKM tahu memberitahukan.

“Ukuran tahu lebih besar produksi dari Bapak Hadi sebenarnya menurut saya. tapi karena saya masih menganggap dan lebih mementingkan tali silatirrahi tetangga, saya lebih sering beli tahu dari Bapak Sabar dan alasan saya tetap membeli tahu Bapak Sabar juga karena diantarkan langsung kerumah dan untuk kebersihan keduanya sama, didalam dapurnya masih kurang dijaga kebersihannya.”⁶³

Komentar dan pendapat konsumen produk tahu antara kedua UMKM yakni Ibu Ulfa mengenai tampilan produk masing-masing.

“Tampilan produk dari kedua UMKM dalam segi besarnya lebih besar tahu produksi Bapak Hadi, itu kalau menurut saya pribadi.”⁶⁴

⁶¹ Hadi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juni 2022.

⁶² Yuni, diwawancara oleh penulis, Jember, 5 Juni 2022.

⁶³ Misyana, diwawancara oleh penulis, Jember, 8 Juni 2022.

⁶⁴ Ulfa, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

Dan Pendapat dan informasi dari salah satu konsumen yang lain Saudari Samsi dari kedua UMKM tahu memberitahukan.

“Jika tampilan produk itu termasuk juga besar kecilnya tahu, maka menurut saya lebih besar tahu produksi Bapak Hadi daripada tahu produksi Bapak Sabar.”⁶⁵

Komentar dan pendapat konsumen produk tahu antara kedua UMKM yakni Ibu Kholifah mengenai tampilan produk masing-masing.

“Dari pengalaman saya ketika membeli tahu kemarin-kemarinnya, menurut saya lebih besar tahu dari bapak Hadi dan itu membuat pembeli yang membutuhkan banyak tahu selalu akan gerfikirkan membeli di UD Sumber Rejeki.”⁶⁶

b. Rasa

Rasa ialah suatu hal paling penting serta menjadi poin pertama dalam dunia kuliner. Lidah manusia dapat mendeteksi beberapa rasa seperti rasa manis, asam, pahit, asin, dan lain sebagainya. Maka dari itu manusia sering mengolah suatu makanan dengan mencampurkannya dengan bahan lain untuk memperoleh suatu rasa yang diinginkan.

Tahu adalah jenis makanan yang terbuat dari kedelai yang rasanya secara keseluruhan lebih kepada rasa gurih dan sedikit manis, tentunya rasa juga dipengaruhi oleh proses produksi, jika tahu tidak diolah dengan benar maka rasa yang dihasilkannya pun mengurangi rasa tahu itu sendiri begitupun sebaliknya.

⁶⁵ Samsi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁶⁶ Kholifah, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

Keterangan pemilik UMKM tahu yaitu Bapak Sabar mengenai rasa yang dihasilkan dari tahu buatannya:

“Jujur saja saya memproses tahu dengan cara yang sama dari dulu, mulai dari pencucian kedelai sampai penggorengan tahu tanpa adanya resep khusus yang menyertai. Tetapi ketika ada masyarakat yang istilahnya berkomentar tentang produk saya mereka mengatakan bahwa produk tahu saya rasanya lebih gurih dan memiliki cita rasa yang khas.”⁶⁷

Pada setiap usaha makanan pasti ada sebuah perbedaan antara satu sama lain walaupun produk yang dibuat adalah hal yang sama, tentu produk tahu ini pun juga memiliki perbedaan termasuk dari segi rasa. Pendapat Bapak Hadi terhadap produk tahu buatan usahanya sendiri.

“Jika harus menilai tahu yang saya buat menurut saya sendiri, produk tahu saya sudah enak. Dan itu terbukti masih banyak masyarakat yang membeli produk tahu saya.”⁶⁸

Pertanyaan yang sama ditanyakan kepada konsumen yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi yang digunakan untuk keperluan dagangannya sebagai penjual tahu kocek yaitu Ibu Yuni, berikut tanggapannya:

“Menurut saya, untuk soal rasa tahu dari keduanya beda tipis dari segi keunikannya. Tapi bagi penjual seperti saya lebih suka tahu pak hadi karena cenderung lebih kopong dalamnya dan lebih memudahkan diisi tepung isian tahu kocek. Tetapi jika dimakan secara langsung tanpa

⁶⁷ Sabar, diwawancara oleh penulis, Jember, 24 Mei 2022.

⁶⁸ Hadi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juni 2022.

menambahkan bahan tambahan dan tanpa diolah, saya lebih suka tahu dari bapak sabar karena lebih lembut.”⁶⁹

Selanjutnya pertanyaan dijawab oleh konsumen yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi, dan sama untuk menjadi bahan dagangannya juga yaitu Ibu Misyana

“Rasa tahu dari Bapak Sabar dan Bapak Hadi sama saja karena mungkin kulit kedelai ikut digiling dan terlalu banyak menabahkan cuka, tetapi saya lebih sering membeli tahu untuk dagangan kepada bapak sabar karena lebih dekat tempat penjualan tahu dari rumah saya.”⁷⁰

Komentar dan pendapat konsumen produk tahu antara kedua UMKM yakni Ibu Ulfa mengenai rasa produk masing-masing.

“Menurut saya tahu Bapak Sabar lebih enak daripada tahu Bapak Hadi karena tahu Bapak Sabar lebih gurih dan lebih lembut.”⁷¹

Pertanyaan yang sama tentang rasa ditanyakan kepada konsumen yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi yaitu Saudari Samsi, berikut tanggapannya.

“Menurut saya soal rasa, saya lebih suka dengan rasa tahu yang dibuat pada UMKM Bapak Sabar karena lebih gurih begitu.”⁷²

Selanjutnya pertanyaan tentang rasa tahu dan dijawab oleh konsumen lain yaitu Ibu Kholifah yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi.

⁶⁹ Yuni, diwawancara oleh penulis, Jember, 5 Juni 2022.

⁷⁰ Misyana, diwawancara oleh penulis, Jember, 8 Juni 2022.

⁷¹ Ulfa, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁷² Samsi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

“Terkait rasa tahu, saya lebih suka tahu yang dibuat oleh UMKM tahu ditempat Bapak Sabar dibandingkan tahu Bapak Hadi.”⁷³

c. Tekstur

Tidak hanya rasa yang mempengaruhi daya beli konsumen terhadap suatu makanan, tapi tekstur juga perlu diperhatikan dalam menjual sebuah makanan. Karena tekstur sendiri dapat membuat rasa enak sebuah makanan menjadi menurun sebab lidah manusia sensitif terhadap perbedaan tekanan makanan yang dimakan, jika lidah mendeteksi tekstur makanan yang aneh maka itu adalah awal terjadinya penolakan untuk memakannya.

Bapak Sabar memiliki *output* produksi tahu bertekstur lembut karena proses penggorengan tahu setengah jadi menjadi tahu goreng tidak terlalu lama dan tidak terlalu singkat dan menjadikan tekstur luar tahu garing dan tekstur dalam tahu masih lembut.

Tanggapan Bapak Sabar tentang tekstur tahu yang diproduksi untuk memenuhi permintaan konsumen.

“Banyak orang ketika mengobrol dengan saya mengatakan bahwa tahu saya punya tekstur yang lembut dan tidak keras. Itu karena proses penggorengan yang tehnik penggorengannya tidak terlalu lama dan tidak terlalu singkat, jadi tahu bagian dalam itu tidak garing dan masih ada tekstur lembutnya. Mungkin jika dimakan akan menghasilkan rasa makan yang garing diluar lembut didalam.”⁷⁴

⁷³ Kholifah, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁷⁴ Sabar, diwawancara oleh penulis, Jember, 24 Mei 2022.

Dan pendapat Bapak Hadi tentang tekstur tahu yang buatan usahanya sendiri.

“Tekstur tahu buatan UMKM saya ini menurut saya sudah pas dan enak.”⁷⁵

Pertanyaan yang sama ditanyakan kepada konsumen yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi yang digunakan untuk keperluan dagangannya sebagai penjual tahu kocek yaitu Ibu Yuni, berikut tanggapannya:

“Untuk tekstur tahu saya lebih suka produk tahu Bapak Sabar karena lebih lembut sedangkan tahu Bapak Hadi lebih kepada garing dan itu membuat tahu bagian dalam lebih sedikit dan menjadi lebih sedikit keras.”⁷⁶

Selanjutnya pertanyaan dijawab oleh konsumen yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi, dan sama untuk menjadi bahan dagangannya juga yaitu Ibu Misyana

“Tekstur tahu dari Bapak Sabar dan tahu dari Bapak Hadi sama keduanya agak sedikit keras, untuk tekstur tahu tidak terlalu berpengaruh karena bagi saya yang penting bahan baku utama selalu ada dan nantinya tahu itu digoreng lagi dengan isian yang saya buat.”⁷⁷

Komentar dan pendapat konsumen produk tahu antara kedua UMKM yakni Ibu Ulfa mengenai tekstur produk masing-masing.

“Pendapat saya, saya lebih suka tahu dari Bapak Sabar karena tidak keras dan lebih lembut isian dalam tahunya.”⁷⁸

⁷⁵ Hadi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juni 2022.

⁷⁶ Yuni, diwawancara oleh penulis, Jember, 5 Juni 2022.

⁷⁷ Misyana, diwawancara oleh penulis, Jember, 8 Juni 2022.

⁷⁸ Ulfa, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

Pertanyaan yang sama tentang tekstur ditanyakan kepada konsumen yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi yaitu Saudari Samsi, berikut tanggapannya.

“Tekstur tahu diantara produk kedua UMKM, menurut saya lebih suka dan unggul dari Bapak sabar.”⁷⁹

Selanjutnya pertanyaan tentang tekstur tahu dan dijawab oleh konsumen lain yaitu Ibu Kholifah yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi.

“Menurut saya tekstur produk tahu antara Bapak Sabar dan bapak hadi sama, tetapi secara keseluruhan ketika dimakan saya lebih suka tahu Bapak Sabar.”⁸⁰

d. Harga

Perbandingan harga antara penjual sangat berpengaruh terhadap keputusan konsumen, terlebih lagi terhadap produk yang sama. Maka otomatis mereka lebih mempertimbangkan apa yang mereka ingin beli dan dimana yang sesuai dengan kebutuhan dan uang yang mereka punya.

Harga tahu yang diproduksi UMKM Bapak Sabar, diberitahukan oleh beliau ketika wawancara berikut.

“Harga tahu yang saya jual seharga 200 rupiah pertahu. sedangkan harga tahu untuk pembeli yang membeli dalam jumlah besar dan nanti mereka jual kembali per satu bungkus plastic dengan isian tahu sebanyak 10 biji seharga 1.800 rupiah”⁸¹

⁷⁹ Samsi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁸⁰ Kholifah, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juli 2022.

⁸¹ Sabar, diwawancara oleh penulis, Jember, 24 Mei 2022.

Sedangkan harga tahu dari UD Sumber Rejeki milik Bapak Hadi pertahu dijual seharga 200 rupiah persatuannya berdasarkan keterangannya.

“Saya menjual tahu saya seharga 200 rupiah per tahunya dan memberikan testimoni tahu secara percuma jika ada yang mau mencicipi rasa tahu saya terlebih dahulu. Dan untuk pembeli yang menjual lagi dengan menjajakan tahu saya, saya beri potongan harga karena mereka membeli dengan jumlah besar.”⁸²

Pertanyaan tentang pendapat konsumen tentang harga tahu yang ditawarkan oleh kedua UMKM, menurut Mbak Yuni

“Menurut saya harga tahu antara keduanya sama dan tidak ada perbedaan mainya berkisar diantara 150-200 rupiah persatuannya.”⁸³

Selanjutnya pertanyaan dijawab oleh konsumen yang sering membeli produk tahu bapak sabar dan bapak hadi, dan sama untuk menjadi bahan dagangannya juga yaitu Ibu Misyana.

“Harga tahu yang ditawarkan oleh kedua UMKM menurut pengalaman saya sama, jika harga bahan baku normal harga tahu berkisar 150 rupiah dan jika bahan baku naik harga tahu 200 rupiah persatuannya. Yang sayainginkan sebagai penjual tahu kecek adalah banyaknya tahu bukan besar tahu karena saya kesulitan membuat olahan tahu kecek ketika harga bahan baku semakin naik.”⁸⁴

Komentar dan pendapat konsumen produk tahu antara kedua UMKM yakni Ibu Ulfa mengenai harga produk masing-masing.

⁸² Hadi, diwawancara oleh penulis, Jember, 1 Juni 2022.

⁸³ Yuni, diwawancara oleh penulis, Jember, 5 Juni 2022.

⁸⁴ Misyana, diwawancara oleh penulis, Jember, 8 Juni 2022.

“Jika dari sisi harga antara Bapak Sabar dan Bapak Hadi sama. Berkisar kurang lebih 200 rupiah.”

Pertanyaan yang sama tentang harga ditanyakan kepada konsumen yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi yaitu Saudari Samsi, berikut tanggapannya.

“Produk tahu dari Bapak Sabar maupun Bapak Hadi besaran harganya sama, itu menurut saya. Tapi jika kita melihat besar tahunya yang lebih besar Bapak Hadi, jadi hitungannya lebih murah tempatnya Bapak Hadi”

Selanjutnya pertanyaan tentang harga tahu dan dijawab oleh konsumen lain yaitu Ibu Kholifah yang sering membeli produk tahu Bapak Sabar dan Bapak Hadi.

“Harga tetap sama dan lebih besar tahu Bapak Hadi. Maka menurut saya, secara keseluruhan saya rasa lebih murah tahu yang diproduksi Bapak hadi.”

C. Pembahasan dan Temuan

1. Keunggulan Kompetitif Produksi

Pada UMKM tahu Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki di Desa Sumberpakem melakukan penambahan aktivitas dengan keunggulan kompetitif proses produksi dan keunggulan kompetitif produk yang dilakukan seiring berjalannya waktu dan situasi penjualan guna meningkatkan daya saing dan mendapatkan keuntungan. Pengendalian dilakukan oleh pemilik usaha sendiri yaitu Bapak Sabar baik pra produksi, produksi dan pasca produksi yang dikerjakan oleh tenaga kerja yang telah diatur dan ditentukan.

a. Bahan Baku

Pada UMKM Bapak Sabar melakukan pemilihan bahan baku dengan baik yaitu mempertimbangkan kualitas kedelai dan menyediakan dua kali lipat bahan baku yang dibutuhkan setiap harinya. Sedangkan pada UD Sumber Rejeki Bapak Hadi menyediakan bahan baku utama yaitu berupa kedelai melebihi kebutuhan bahan baku setiap harinya yaitu satu kwintal kedelai. Dan hal tersebut sesuai dengan langkah yang harus dilakukan oleh pimpinan usaha yaitu mengelola persediaan bahan baku dengan mengontrol dan memerhatikan sebab jika terjadi kelebihan persediaan bahan baku maka akan menyebabkan biaya persediaan menjadi tinggi dan kurang produktif ataupun kekurangan bahan baku akan kehilangan kesempatan untuk memperoleh hasil usaha yang maksimal dan itu semua akan memberikan dampak yang negatif. Maka langkah yang tepat adalah selalu mengecek dan mengontrol persediaan dan mempersiapkan bahan baku sesuai kondisi. Jika hal ini dilakukan secara tepat maka usaha akan menciptakan sigma kepuasan yang dapat menimbulkan loyalitas pelanggan. Penyediaan bahan baku antara kedua UMKM tersebut telah sesuai dengan kaidah islam untuk bahan baku yang digunakan haruslah dari hal yang baik dan halal seperti yang termaktub dalam Al-Quran surah Al-Maidah ayat 88 yaitu yang artinya: “dan makanlah dari apa yang direzekikan Allah kepadamu sebagai rezeki yang halal dan baik, dan bertaqwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya.”

Mengontrol persediaan bahan baku tentu akan berdampak secara otomatis terhadap stok persediaan produk tahu, menurut Ibu Yuni selaku konsumen berpendapat bahwa umkm tahu Bapak Sabar selalu menyediakan produk tahunya karena jam buka usaha lebih lama sedangkan umkm tahu milik Bapak Hadi sering kehabisan stok tahu karena mungkin jam buka terlalu cepat ataupun kekurangan bahan baku. Sedangkan menurut konsumen yaitu Ibu Misyana UMKM tahu Bapak Sabar selalu menyediakan stok tahu baik itu dari pagi hingga siang sedangkan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi tidak terlalu mengerti karena sudah lumayan lama tidak membeli tahunya. Begitu pula menurut Ibu Ulfa, Saudari Samsi dan Ibu Kholifah yang menyatakan bahwa secara garis besar bahwa persediaan tahu lebih banyak pada UMKM tahu Bapak Sabar.

b. Tenaga Kerja

Menurut Miner strategi desain kerja berdasarkan bakat juga dapat meningkatkan pengembangan dan penggunaan bakat karyawan secara potensial dalam lingkungan kerja baik itu berdasarkan pengalaman pengetahuan keahlian minat dan kemampuan unik dari para karyawan.

Dan yang dilakukan oleh UMKM tahu milik Bapak Sabar ialah merekrut tenaga kerja hanya berdasarkan kekeluargaan dan merekrut tetangga yang butuh pekerjaan, sedangkan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi menerima dan menambah karyawan hanya berdasarkan yang penting mau bergabung dengan usahanya dan mau bekerja dengan

baik. Perekrutan semacam ini akan menimbulkan kemajuan usaha yang relatif lambat karena tidak ada standarisasi penerimaan karyawan baik itu secara pengalaman, pengetahuan, keahlian, minat dan kemampuan unik yang dimiliki.

Untuk upah karyawan sendiri antara UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi keduanya memiliki besaran upah yang sama yaitu dengan sistem upah borongan sekitar kurang lebih lima puluh ribu rupiah persatu kwintal kedelai untuk yang memproduksi tahu di dapur dan tiga puluh ribu rupiah untuk pekerja yang melayani konsumen. Dan untuk UMKM Bapak Sabar terkadang sering memberikan bonus berupa uang tambahan dari penjualan kantong bahan baku kedelai. Pemberian upah yang dianjurkan dalam Islam adalah memberi upah selayaknya kepada pekerja dalam islam tenaga kerja juga memiliki hak dalam menerima upah atas pekerjaan yang telah dilakukan berdasarkan hadist Nabi SAW yang artinya: “Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya.” (HR. Ibnu Majah).

Fasilitas yang diberikan kedua UMKM ini hampir sama yaitu memberikan tempat istirahat, tempat ibadah serta makanan dan minuman gratis. Satu hal yang perlu dipahami manajemen perusahaan bahwa jangan mengharapkan produktivitas tenaga kerja akan meningkat dan memiliki daya saing yang kuat bagi usahanya jika tidak memperlakukan memberdayakan dan menghargai tenaga kerja dengan

baik. Pengalaman dan keterampilan pekerja harus di asah dan dilatih sehingga membentuk pekerja yang memiliki pola pikir dan berperilaku dinamis produktif efisien kreatif dan berdaya saing kuat.

Mungkin beberapa hal yang dilakukan dua UMKM ini dari segi pemberian upah dan fasilitas sudah lumayan memberikan *treatment* SDM atau tenaga kerja, tetapi harus ditingkatkan lagi. Karena seutuhnya para pekerja bukanlah menjadi sebuah biaya bagi perusahaan, justru menjadi modal atau asep bagi keberhasilan perusahaan.

Perekrutan tenaga kerja yang baik dan memiliki standarisasi atau tidak secara otomatis akan berdampak kepada pelayanan terhadap konsumen. Karena kedua umkm ini tidak memiliki standarisasi penerimaan tenaga kerja secara profesional, ada beberapa dampak negatif yang harus ditanggung kedua UMKM seperti keterangan para konsumen yang masih mengeluh terhadap pelayanannya baik itu dari sikap para pekerja dan etika bisnis yang masih tidak diterapkan. Tetapi secara keseluruhan konsumen berpendapat bahwa pelayanan tenaga kerja antara dua UMKM tersebut sama walaupun juga harus ada peningkatan dalam hal etos kerja.

c. Peralatan

Kapasitas produksi dapat dikatakan juga peralatan dan perlengkapan produksi yang harus digunakan secara maksimal dengan tidak menggunakannya secara berlebihan yang akan mempercepat

terjadinya kerusakan kerusakan fasilitas yang dimiliki ataupun sering dianggurkan yang nantinya akan berdampak kepada pengendapan biaya kapasitas yang tidak produktif. Hal itu harus dilakukan sebagai salah satu bentuk perawatan peralatan selain menjaga dan selalu membersihkannya. Kedua UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki sudah lumayan menerapkan perawatan peralatan dengan selalu membersihkan dan merawat mesin, tetapi tidak ada pengontrolan secara struktural dan berkala. Untuk UMKM Bapak Sabar menambah atau mengganti peralatan berdasarkan situasional yaitu menggantinya ketika sudah tidak layak pakai atau mengalami kerusakan, sedangkan UMKM Bapak Hadi mempunyai peralatan cadangan untuk *backup* peralatan yang mungkin sewaktu-waktu mengalami kerusakan sehingga proses produksi akan selalu berjalan.

Maka dari hal berikut secara strategi pemeliharaan dan penyediaan peralatan, lebih baik UD Sumber Rejeki karena mengantisipasi kerusakan peralatan dengan memiliki cadangan peralatan.

2. Keunggulan Kompetitif Produk

a. Tampilan

Perlu diketahui bahwa sebelum produk dikonsumsi oleh konsumen maka yang pertama kali dinilai adalah dari segi tampilannya. Yang dilakukan kedua UMKM mengemas produknya dengan menggunakan plastik dan kresek biasa, dan dari segi bentuk

sama saja yaitu bentuk tahu persegi panjang walaupun konsumen yang dimintai keterangan sama-sama mengatakan lebih besar tahu yang diproduksi oleh bapak hadi. Sedangkan untuk kebersihan kedua UMKM harus lebih meningkatkan lagi sebab para konsumen menilai bahwasanya masih cenderung kotor. Dan kedua UMKM masih belum memiliki kemasan yang menarik, menurut penelitian yang dilakukan oleh Bo Rundh kemasan yang menarik dapat meningkatkan *brand awareness*, menambah kepercayaan konsumen, membantu pemasaran, meningkatkan citra dan merangsang persepsi konsumen.

b. Rasa

Kedua UMKM baik Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi menyatakan bahwa saya tahu produk mereka masing-masing memiliki rasa yang enak. Rasa ialah suatu termasuk paling penting dan menjadi poin pertama dalam dunia makanan karena lidah manusia dapat mendeteksi beberapa rasa seperti rasa manis, asam, pahit, asin dan lain sebagainya. Dan pada tahun 1908 ditemukan rasa dasar terbaru yang nomor lima yaitu rasa gurih. Menurut para konsumen yang dimintai informasi ada yang mengatakan tahu Bapak Sabar lebih enak setelah digoreng, sedangkan konsumen lainnya mengatakan bahwa rasa tahu keduanya sama saja. Tetapi, secara keseluruhan hasil wawancara terhadap konsumen bisa dinyatakan bahwa UMKM Bapak Sabar lebih unggul dalam hal rasa produk tahu. Walaupun masih perlu

adanya upaya peningkatan dan berinovasi baru tentunya dalam segi rasa agar menimbulkan keunggulan produk yang lebih baik lagi.

c. Tekstur

Bapak Sabar mengaku tahu yang diproduksinya bertekstur lembut atau lunak, sedangkan Bapak Hadi mengaku tahu yang dibuatnya sudah pas dan enak. Dan para konsumen yang dimintai keterangan ada perbedaan pendapat ada yang mengatakan sama dan ada juga lebih suka tekstur tahu yang dibuat oleh usaha tahu Bapak Sabar.

Tekstur dapat dipengaruhi oleh pra produksi seperti pemilihan bahan baku, produksi yaitu proses pembuatan tahu dari pencucian hingga menggoreng, dan pasca produksi seperti penempatan dan penyimpanan tahu. Dan juga perlu diperhatikan perubahan tekstur karena beberapa hal seperti tempat penyimpanan yang tidak baik dan cara pengemasan yang kurang tepat yang akan mengubah rasa dan bau yang timbul.

Setelah semua informan konsumen dimintai keterangannya, sebagian besar diantaranya menjawab tekstur tahu lebih unggul milik Bapak Sabar karena lebih lembut.

d. Harga

Harga tahu pada UMKM Bapak Sabar persatuannya yaitu 200 rupiah dan pada UD Sumber Rejeki Bapak Hadi harga persatuannya sama, dengan harga 200 rupiah. Dan untuk reseller yang biasanya memberitahu dalam jumlah besar diberi harga khusus oleh bapak Sabar

yaitu 1800 rupiah per bungkus dengan isian 10 biji tahu, sedangkan pada UMKM Bapak Sabar terhadap *reseller* memberikan potongan harga dalam setiap pembeliannya. Konsumen selalu mempertimbangkan harga yang ditimbang berdasarkan kualitas dan manfaat produk yang akan dibeli dan itu adalah perilaku setiap konsumen. Kedua konsumen yang dimintai keterangan sama-sama mengaku bahwa harga tahu dari kedua UMKM berkisar 150 rupiah sampai 200 rupiah per satu tahu, dan ada salah satu konsumen yang berpendapat bahwa dia membutuhkan banyaknya jumlah tahu bukan besarnya tahu karena hal itu mempengaruhi penjualannya. Secara harga kedua UMKM tersebut sama yaitu berkisar antara 150-200 rupiah persatu tahu, tetapi jika dikaitkan dengan besar tahu. Maka secara keseluruhan lebih murah tahu dari UD Sumber Rejeki karena lebih besar.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan pembahasan terhadap data yang diperoleh dalam penelitian maka, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Keunggulan kompetitif produksi

Keunggulan kompetitif produksi yang dimiliki oleh UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki milik Bapak Hadi sama-sama memiliki keunggulan masing-masing. UMKM Bapak Sabar lebih unggul dalam persediaan bahan baku yang otomatis berdampak terhadap stok produk tahu. Sedangkan, UD Sumber Rejeki lebih unggul dalam hal peralatan industri yang memiliki cadangan peralatan jika terjadi kerusakan sewaktu-waktu, dan tenaga kerja kedua UMKM tersebut sama yaitu perlu adanya upaya peningkatan kualitas pekerja.

2. Keunggulan kompetitif produk

UMKM Bapak Sabar lebih unggul dalam kualitas produk dari segi rasa dan tekstur tahu karena lebih gurih dan lembut. Sedangkan, UD Sumber Rejeki lebih unggul dari segi tampilan produk (besar/kecilnya tahu) dan harga karena lebih besar dan murah.

B. Saran

Saya sebagai peneliti mempunyai beberapa saran yang bersifat konstruktif dan positif guna kemajuan usaha serta perbaikan UMKM tahu dari Bapak Sabar

dan Bapak Hadi di Sumberpakem didalam lebih ditingkatkannya lagi pendapatan keluarga serta untuk memperbaiki kesejahteraan dan kehidupan pekerjajanya. Adapun saran-saran tersebut adalah:

1. Bagi Pemerintah

- a. Seharusnya pemerintah berperan aktif dalam meningkatkan taraf pengusaha tahu dalam memberikan pelatihan dan edukasi kepada pengusaha tahu karena mereka masih banyak tidak memahami bagaimana menjalankan bisnis yang baik.
- b. Memberikan jalan pemasaran sehingga terjadi peningkatan usaha dan peningkatan pendapatan.
- c. Memberikan bantuan dalam bentuk modal dengan sistem mitra sehingga mereka dapat mempekerjakan warga yang masih menganggur jika sudah semakin berkembang.

2. Bagi UMKM Bapak Sabar

- a. Harus memiliki standarisasi pemilihan dan perekrutan tenaga kerja yang jelas.
- b. Menambah peralatan yang fungsinya untuk *membackup* jika terjadi kerusakan.
- c. Lebih ditingkatkan kembali tampilan produk dari segi kemasan dan kebersihan.
- d. Hendaknya berinovasi terhadap rasa dan tekstur tahu agar memberikan hal baru yang menarik konsumen.

- e. Untuk menetapkan harga jangan hanya terpaku oleh harga bahan baku, tetapi juga hendak mendengarkan keinginan konsumen.
3. Bagi UMKM Bapak Hadi
- a. Perlu diperhatikan juga persediaan tahu yang dijual agar tidak mengurangi loyalitas konsumen.
 - b. Hendaknya mempunyai patokan yang jelas untuk merekrut dan menambah pekerja.
 - c. Perlu adanya perbaikan dari tampilan produk.
 - d. Memberikan ide kreatif untuk menambah nilai produk dari segi rasa dan tekstur agar konsumen tidak bosan dengan olahan produk tahu.
 - e. Perlu juga memperhatikan apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen untuk menetapkan harga.

DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran Dan Terjemahan*. Semarang: Toha Putra, 1989.
- Anggini, Nila. "Pengaruh Supply Chain Management Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Furniture Di Yogyakarta)." Skripsi, Universitas Islam Indonesia, 2018.
- Arifin, Achmad, Moh. Halim, dan Astrid Maharani. "Penentuan Strategis Melalui Analisis Value Chain." *IPM2KPe*, 2507. Desember (2020), 1–13. <http://repository.unmuhjember.ac.id/3363/>.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Astutie, Yanti Puji. "Penentuan Biaya Strategis Melalui Analisis Value Chain Pada UMKM Galangan Kapal." *Simposium Nasional Akuntansi XX*, 20 (2017), 1–21. <https://akuntansi.com/penentuan-biaya-strategis-melalui-analisis-valuechain-pada-umkm-galangan-kapal/>.
- Candra Yuniarto, Rizkhi. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerapan SAK EMKM Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus Pada UMKM Pengrajin Batik Di Kota Tegal." Skripsi, Universitas Pancasakti Tegal, 2019.
- Choiriyah, Lailatul. "Competitive Advantage Produk Purnadana Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Asuransi BRI Life Jember." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Jember, 2019.
- Fakhurrozi. "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pembuatan Tahu Tempe Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat". Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif hidayatullah Jakarta, 2017. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/34652?mode=full>.
- Harahap, Nursapia. *Penelitian Kualitatif*. Medan: Wal Ashri Publishing, 2020. <https://id1lib.org/book/11700142/76e0b9>.
- Hasan, Iqbal. *Analisis Data penelitian statistik*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006.
- Jesica, Yeni. "Pengaruh Modal Intelektual Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada Pelaku UMKM Rumah Makan Padang Di Kecamatan Medan Selayang)." Skripsi, Universitas Sumatera Utara, 2017.

- Kasiram, Mohammad. *Metodelogi Penelitian*. Malang: UIN Press, 2010.
- Lestari, Ayu Wiji. "Menciptakan Keunggulan Bersaing Melalui Tingkat Kepentingan Dan Kinerja Pelayanan Pada Rumah Makan Pemancingan Lumintu 1001 Di Desa Janti Kabupaten Klaten." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Yogyakarta, 2018.
- Mekari. "6 Tips Membuat Desain Kemasan Produk Menarik Dan Unik." *jurnal entrepreneur*, 2020. <https://www.jurnal.id/id/blog/desain-produk-berperan-menerik-minat/>.
- Michael, Huberman, dkk. *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber tentang Model-model Baru*, terj. Tjetcep Rohidi. Jakarta: UI-Press, 2014.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016.
- Muhardi. *Strategi Operasi: Untuk Keunggulan Bersaing*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.
- Nizar, Muhammad. "Pengaruh Entrepreneurial Orientation Dan Market Orientation Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran." Pasuruan: Fakultas Agasma Islam Universitas Yudharta Pasuruan, 2018. <https://id1lib.org/book/17087745/a8d7d3>.
- Priansa, Donni Juni. *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Puji Suci, Rahayu. *Esensi Manajemen Strategi*. Malang: Zifatama Publisher, 2015. <https://id1lib.org/book/6042272/38e0c2>.
- Puspitasari, Ayu, Irma S, Arik Susbiyani, Elok Fitriya, and Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, "Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis) Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Perusahaan (Studi Empiris Pada PT Indoroti Prima Cemerlang Cabang Jember)," 1–16. <http://repository.unmuhjember.ac.id/4196/10/J.%20JURNAL.pdf>.
- Rafiqqa, Falah. "Analisis Tingkat Pemahaman Dan Tingkat Kesiapan UMKM Dalam Implementasi SAK EMKM Dalam Pelaporan Keuangan Di Kota Padang". Skripsi Universitas Andalas, 2018.
- Rahadiansyah, Rifky. "Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) Pada UMKM Keripik Tempe Rohani Sanan Kota Malang." Skripsi, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, 2018.

- Rohani, Siti. "Analisis Potensi Umkm Tahu Dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada UMKM Bapak Marzuki Di Desa Pekalongan." Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018. <http://repository.radenintan.ac.id/4951/>.
- Shihab, M. Quraish. *Membumikan Al-Qur'an: Fungsi dan peran Wahyu dalam Kehidupan*. Bandung: Mizan Pustaka, 2007.
- Soenardi, Tuti. *Teori Dasar Kuliner*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013. https://www.google.co.id/books/edition/Teori_Dasar_Kuliner_Teori_Dasar_Memasak/pR5DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=rasa+dan+tekstur&pg=PA191&printsec=frontcover.
- Suryani. *Metode Riset Kuantitatif*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Tirtosudiro, Ahcmad. *Pembangunan Ekonomi Nasional: Sutu Pendekatan, Keadilan dan Ekonomi Kerakyatan*. Jakarta: Intermasi, 1997.
- Usmara, A. *Implementasi Manajemen Strategik: Kebijakan dan Proses*. Yogyakarta: Asmara Books, 2017.
- Wijaya, Hengki, dan Helaluddin. *Analisis Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019.
- Wijoyo, Hadion, dkk. *Strategi Pemasaran UMKM Di Masa Pandemi*. Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021. <https://id1lib.org/book/17411624/3c5802>.
- Zaman, Ikhsan Badruz. "Pengaruh Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Produk UMKM SPD Speedometer Yogyakarta)." Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2017.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ifan Osama Varuqsyah
NIM : E20183071
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau kerja ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember 10 juni 2022

Saya yang menyatakan



Ifan Osama Varuqsyah
NIM: E20183071

UNIVERSITAS IS
KIAI HAJI ACH
J E M B E R

Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Rumusan Masalah
<p>PENENTUAN KEUNGGULAN KOMPETITIF PADA INDUSTRI TAHU DI DESA SUMBERPAKEM KECAMATAN SUMBERJAMBE KABUPATEN JEMBER (Studi pada UMKM Bapak Sabar dan Bapak Hadi)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keunggulan kompetitif 2. UMKM 	<ul style="list-style-type: none"> • Kualitas produksi • Kualitas produk • Harga bersaing 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Umkm Bapak Sabar Umkm Bapak Hadi 2. Dua orang konsumen 3. Dokumenter 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan Penelitian: Kualitatif 2. Jenis Penelitian: Studi Kasus 3. Lokasi Penelitian 4. Penentuan Subyek: Penelitian <i>Purposive Sampling</i> 5. Teknik Pengumpulan Data: Wawancara, Observasi, Kajian Dokumen 6. Teknik Analisis Data: Diskriptif 7. Uji Validitas Data: Triangulasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana keunggulan kompetitif produksi pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan Bapak Hadi? 2. Bagaimana keunggulan kompetitif produk pada industri tahu di Desa Sumberpakem Kabupaten Jember studi pada UMKM Bapak Sabar dan Bapak Hadi?

PEDOMAN WAWANCARA
“KEUNGGULAN KOMPETITIF PADA INDUSTRI TAHU DI DESA
SUMBERPAKEM KECAMATAN SUMBERJAMBE KABUPATEN
JEMBER”

Dokumentasi:

- A. Foto wawancara
- B. Foto produksi tahu
- C. Surat izin usaha Bapak Hadi

Wawancara:

1. Bagaimana sejarah awal mula didirikannya usaha tahu Bapak Sabar?
2. Apa upaya yang dilakukan dalam penyediaan stok bahan baku yang dilakukan Bapak Sabar?
3. Bagaimana cara Bapak Sabar dalam merekrut pekerja?
4. Berapa peralatan yang dimiliki Bapak Sabar dan bagaimana cara perawatannya?
5. Bagaimana menurut Bapak Sabar sendiri tentang tampilan produk tahu yang diproduksi oleh usahanya sendiri?
6. Bagaimana pendapat Bapak Sabar mengenai rasa tahunya sendiri?
7. Apakah pendapat Bapak Sabar tentang tekstur tahu yang diproduksinya?
8. Bagaimana cara penetapan harga tahu untuk penjualan yang dilakukan Bapak Sabar?
9. Bagaimana sejarah awal mula didirikannya usaha tahu Bapak Hadi?
10. Apa upaya yang dilakukan dalam penyediaan stok bahan baku yang dilakukan Bapak Hadi?
11. Bagaimana cara Bapak Hadi dalam merekrut pekerja?
12. Berapa peralatan yang dimiliki Bapak Sabar dan bagaimana cara perawatannya?
13. Bagaimana menurut Bapak Hadi sendiri tentang tampilan produk tahu yang diproduksi oleh usahanya sendiri?
14. Bagaimana pendapat Bapak Hadi mengenai rasa tahunya sendiri?
15. Apakah pendapat Bapak Hadi tentang tekstur tahu yang diproduksinya?
16. Bagaimana cara penetapan harga tahu untuk penjualan yang dilakukan oleh Bapak Hadi?
17. Apakah Ibu Yuni pernah mengalami kekurangan stok produk tahu ketika ingin membeli dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
18. Bagaimana pendapat Ibu Yuni mengenai pelayanan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
19. Apa pendapat Ibu Yuni tentang tampilan tahu termasuk bentuk tahu, besar tahu dan keberihan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
20. Bagaimana menurut Ibu Yuni tentang rasa tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?

21. Bagaimana pendapat Ibu Yuni mengenai tekstur tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
22. Apakah pendapat Ibu Yuni mengenai harga tahu yang ditetapkan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
23. Apakah Ibu Misyana pernah mengalami kekurangan stok produk tahu ketika ingin membeli dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
24. Bagaimana pendapat Ibu Misyana mengenai pelayanan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
25. Apa pendapat Ibu Misyana tentang tampilan tahu termasuk bentuk tahu, besar tahu dan keberihan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
26. Bagaimana menurut Ibu Misyana tentang rasa tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
27. Bagaimana pendapat Ibu Misyana mengenai tekstur tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
28. Apakah pendapat Ibu Misyana mengenai harga tahu yang ditetapkan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
29. Apakah Ibu Ulfa pernah mengalami kekurangan stok produk tahu ketika ingin membeli dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
30. Bagaimana pendapat Ibu Ulfa mengenai pelayanan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
31. Apa pendapat Ibu Ulfa tentang tampilan tahu termasuk bentuk tahu, besar tahu dan keberihan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
32. Bagaimana menurut Ibu Ulfa tentang rasa tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
33. Bagaimana pendapat Ibu Ulfa mengenai tekstur tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
34. Apakah pendapat Ibu Ulfa mengenai harga tahu yang ditetapkan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
35. Apakah Saudari Samsi pernah mengalami kekurangan stok produk tahu ketika ingin membeli dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
36. Bagaimana pendapat Saudari Samsi mengenai pelayanan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
37. Apa pendapat Saudari Samsi tentang tampilan tahu termasuk bentuk tahu, besar tahu dan keberihan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
38. Bagaimana menurut Saudari Samsi tentang rasa tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
39. Bagaimana pendapat Saudari Samsi mengenai tekstur tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
40. Apakah pendapat Saudari Samsi mengenai harga tahu yang ditetapkan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?

41. Apakah Ibu Kholifah pernah mengalami kekurangan stok produk tahu ketika ingin membeli dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
42. Bagaimana pendapat Ibu Kholifah mengenai pelayanan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
43. Apa pendapat Ibu Kholifah tentang tampilan tahu termasuk bentuk tahu, besar tahu dan keberihan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
44. Bagaimana menurut Ibu Kholifah tentang rasa tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
45. Bagaimana pendapat Ibu Kholifah mengenai tekstur tahu dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?
46. Apakah pendapat Ibu Kholifah mengenai harga tahu yang ditetapkan dari UMKM Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

JURNAL KEGIATAN
PENELITIAN DI UMKM TAHU BAPAK SABAR DAN UD SUMBER
REJEKI BAPAK HADI

Hari/Tanggal	Kegiatan	Paraf
Senin, 23 Mei 2022	Memberikan surat izin penelitian kepada UMKM tahu Bapak Sabar dan UD Sumber Rejeki Bapak Hadi	
Selasa, 24 Mei 2022	Wawancara kepada Bapak Sabar di tempat usahanya tentang bahan baku, tenaga kerja, peralatan, (keunggulan produktif) dan tampilan produk, rasa, tekstur, dan harga (keunggulan produksi)	
Rabu, 1 Juni 2022	Wawancara kepada Bapak Hadi di tempat usahanya tentang bahan baku, tenaga kerja, peralatan, (keunggulan produktif) dan tampilan produk, rasa, tekstur, dan harga (keunggulan produksi)	
Minggu, 5 Juni 2022	Wawancara kepada konsumen yaitu Mbak Yuni dikediamannya tentang persediaan stok produk tahu, pelayanan (keunggulan kompetitif) dan tampilan tahu, rasa, tekstur dan harga (keunggulan kompetitif produk)	
Rabu, 8 Juni 2022	Wawancara kepada konsumen yaitu Ibu Misyana dikediamannya tentang persediaan stok produk tahu, pelayanan (keunggulan kompetitif) dan tampilan tahu, rasa, tekstur dan harga (keunggulan kompetitif produk)	
Jumat, 1 Juli 2022	Wawancara kepada konsumen yaitu Ibu Ulfa dikediamannya tentang persediaan stok produk tahu, pelayanan (keunggulan kompetitif) dan tampilan tahu, rasa, tekstur dan harga (keunggulan kompetitif produk)	
Jumat, 1 Juli 2022	Wawancara kepada konsumen yaitu Saudari Samsi dikediamannya tentang persediaan stok produk tahu, pelayanan (keunggulan kompetitif) dan tampilan tahu, rasa, tekstur dan harga (keunggulan kompetitif produk)	
Jumat, 1 Juli 2022	Wawancara kepada konsumen yaitu Ibu Kholifah dikediamannya tentang persediaan stok produk tahu, pelayanan (keunggulan kompetitif) dan tampilan tahu, rasa, tekstur dan harga (keunggulan kompetitif produk)	

Jember, 13 Juni 2022
Pemilik UMKM Tahu

1. Sabar

2. Hadi Iswanto

DOKUMENTASI



Wawancara dengan pemilik UMKM Bapak Sabar



Pekerja mempersiapkan dagangannya pada UMKM Bapak Sabar



Proses produksi tahu UMKM Bapak Sabar



Wawancara pemilik UD Sumber Rejeki milik Bapak Hadi



Pekerja melayani konsumen



Proses pembuatan tahu di UD Sumber Rejeki milik Bapak Hadi



Surat Ijin Usaha Perdagangan UMKM Bapak Hadi



Wawancara dengan Ibu Yuni konsumen kedua UMKM tahu



Wawancara dengan Ibu Misyana konsumen kedua UMKM tahu



Wawancara dengan Ibu Ulfa konsumen kedua UMKM tahu



Wawancara dengan Saudari Samsi konsumen kedua UMKM tahu



Wawancara dengan Ibu Kholifah konsumen kedua UMKM tahu



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B-454/Un.22/7.a/PP.00.9/05/2022 23 Mei 2022
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Kepada Yth.
Pemilik UMKM Tahu Bapak Sabar
Jl. Sumberjambe , Sumberpakem

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Ifan Osama Varuqsyah
NIM : E20183071
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Penentuan Keunggulan Kompetitif Pada Industri Tahu di Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember (Studi pada dua UMKM Bapak Sabar dan Bapak Hadi).

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nardi Widyawati Islami Rahayu



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B- 454/Un.22/7.a/PP.00.9/05/2022
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

23 Mei 2022

Kepada Yth.
Pemilik UMKM Tahu Bapak Hadi
Jl. Sumberjambe , Sumberpakem

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Ifan Osama Varuqsyah
NIM : E20183071
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Penentuan Keunggulan Kompetitif Pada Industri Tahu di Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember (Studi pada dua UMKM Bapak Sabar dan Bapak Hadi).

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



UMKM TAHU SABAR

Dusun Krajan1, RT. 003, RW. 002 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe
Kabupaten Jember

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Pemilik UMKM Tahu Sabar Dusun Krajan1, RT. 003, RW. 002 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Ifan Osama Varuqsyah
NIM : E20183071
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Tempat Penelitian : UMKM Tahu Sabar Sumberpakem Sumberjambe Jember

Akan melaksanakan penelitian di UMKM Tahu Sabar Sumberpakem Sumberjambe Jember yang dilakukan mulai tanggal 24 Mei sampai dengan selesai.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan akan segera diperbaiki, dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 24 Mei 2022
pemilik
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R Sabar

UD SUMBER REJEKI

HADI ISWANTO

Dusun Krajan1, RT. 003, RW. 002 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe
Kabupaten Jember

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Pemilik UMKM Tahu Hadi Iswanto Dusun Krajan1, RT. 003, RW. 002 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Ifan Osama Varuqsyah
NIM : E20183071
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Tempat Penelitian : UD Sumber Rejeki Sumberpakem Sumberjambe Jember

Akan melaksanakan penelitian di UD Sumber Rejeki milik Hadi Iswanto Sumberpakem Sumberjambe Jember yang dilakukan mulai tanggal 1 Juni sampai dengan selesai.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan akan segera diperbaiki, dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 1 Juni 2022
pemilik

Hadi Iswanto

UMKM TAHU SABAR

Dusun Krajan1, RT. 003, RW. 002 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe
Kabupaten Jember

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Pemilik UMKM Tahu Sabar Dusun Krajan1, RT. 003, RW. 002 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Ifan Osama Varuqsyah
NIM : E20183071
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Tempat Penelitian : UMKM Tahu Sabar Sumberpakem Sumberjambe Jember

Benar-benar telah selesai melaksanakan penelitian di UMKM Tahu Sabar Sumberpakem Sumberjambe Jember.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan akan segera diperbaiki, dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 13 Juni 2022

pemilik

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
SABAR
J E M B E R

UD SUMBER REJEKI

HADI ISWANTO

Dusun Krajan1, RT. 003, RW. 002 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe
Kabupaten Jember

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Pemilik UMKM Tahu Hadi Iswanto Dusun Krajan1, RT. 003, RW. 002 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Ifan Osama Varuqsyah
NIM : E20183071
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Tempat Penelitian : UD Sumber Rejeki Sumberpakem Sumberjambe Jember

Benar-benar telah selesai melaksanakan penelitian di UD Sumber Rejeki milik Hadi Iswanto Sumberpakem Sumberjambe Jember.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan akan segera diperbaiki, dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 13 Juni 2022
pemilik

Hadi Iswanto

BIODATA PENULIS



Judul Skripsi: Penentuan Keunggulan Kompetitif Pada Industri Tahu Di Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember

Nama : Ifan Osama Varuqsyah
NIM : E20183071
Tempat Tanggal Lahir : Jember, 25 Oktober 2001
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Akuntansi Syariah
Alamat : Dusun Karangduren RT/RW: 003/007 Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe
Riwayat Pendidikan : SDN Sumberpakem 04 (2006-2012)
MTs Baitul Azhar (2012-2015)
MA Baitul Azhar (2015-2018)
Universitas Islam (UIN) Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Organisasi yang pernah diikuti : Pramuka (SD)
Anggota OSIM (MTs)
Ketua OSIM (MA)
Anggota KSPM (Perguruan Tinggi)
Anggota ICIS (Perguruan Tinggi)