

Analisis Strategi Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Meningkatkan Daya Saing Dan Keberlanjutan Usaha Pada Ukm Kerajinan Tas Tanggulangin Sidoarjo

Disusun Oleh:

Erfina Rochmawati

Hadiah Fitryah

Prodi Akuntansi

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Februari, 2026



Latar Belakang

UKM merupakan sektor yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia karena berperan besar dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional dan memperkuat sistem ekonomi kerakyatan. Sejak krisis ekonomi tahun 1997, UKM semakin terlihat sebagai penopang utama ekonomi dan terus berkembang hingga saat ini. Agar kontribusinya semakin optimal, pengembangan UKM perlu dilakukan secara komprehensif dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal sebagai dasar penentuan strategi usaha. Di Sidoarjo, keberlanjutan perkembangan UKM juga sangat bergantung pada dukungan pemerintah dan pihak terkait yang fokus pada faktor-faktor yang memengaruhi kinerja usaha. Faktor internal tersebut meliputi sumber daya manusia, keuangan, teknologi produksi, dan pemasaran, sedangkan faktor eksternal mencakup kebijakan pemerintah, kondisi sosial budaya dan ekonomi, serta peran lembaga pendukung seperti perguruan tinggi, swasta, dan non-pemerintah. Selain itu, daya saing UKM dipengaruhi oleh berbagai aspek seperti pemasaran, keuangan, manajemen, teknologi, lokasi, SDM, dan struktur ekonomi, sehingga pembinaan yang serius dan berkelanjutan sangat diperlukan agar UKM mampu bersaing di pasar bebas dan terus memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian daerah maupun nasional.

Rumusan Masalah

- 1 Bagaimana Pengaruh Strategi Lingkungan Internal terhadap Daya Saing ?
- 2 Bagaimana Pengaruh Strategi Lingkungan Eksternal terhadap Daya Saing ?
- 3 Bagaimana Pengaruh Strategi Lingkungan Internal terhadap Keberlanjutan Usaha?
- 4 Bagaimana pengaruh Strategi Lingkungan Eksternal terhadap Keberlanjutan Usaha?

Metode Penelitian

Jenis Penelitian & Sumber Data

- Jenis Penelitian: Kualitatif deskriptif
- Jenis Data: Data Primer (Wawancara & Observasi)

Subjek penelitian / Informan Kunci

Subjek penelitian yakni informan yang dianggap mempunyai informasi yang relevan terkait latar belakang yang diangkat. Informan pada penelitian ini adalah **Lilik** selaku Pemilik usaha, **Ainur** selaku Supervisor Produksi, **Wawan** sebagai Mandor Lapangan, Adapun kriteria informan yang dipilih

Teknik Pengambilan Data

- (1) memiliki pemahaman dan pengalaman yang relevan dengan permasalahan yang sedang diinvestigasi terkait usaha yang diteliti
- (2) mampu mengomunikasikan informasi tentang bagaimana strategi yang digunakan dari Perusahaan tersebut dengan jelas dan akurat dan
- (3) bersedia dan mampu memberikan kontribusi dalam mengumpulkan data yang berkaitan dengan catatan dalam mengkaji strategi internal dan eksternal yang digunakan oleh UKM.

Kriteria Sampel

1. 1. Pekerja yang sudah bekerja > lebih dari 1 tahun.



3.. Pengelola, Supervisor atau Mandor Lapangan yang bekerja dalam UKM tersebut

2. . Ouner /Pemilik usaha

Karakteristik Responden

Kriteria	Frekuensi (Orang)	Presentase (%)
Memiliki pemahaman dan pengalaman yang relevan dengan Strategi Lingkungan Internal Dan Eksternal yang sedang diinvestigasi terkait Meningkatkan Daya Saing Dan Keberlanjutan Usaha Pada Ukm Kerajinan Tas		
Ibu Lilik selaku Owner/Pemilik	1	100
Bertugas Mengawasi manajemen usaha.		
Pak Ainur selaku Supervisor Produksi	1	50
Bertugas Mengelola kontrol produksi		
Mas Wawan selaku Mandor Lapangan	1	50
Bertugas Mengawasi tenaga jahit & target produksi		

HASIL

Analisis Strategi Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Meningkatkan Daya Saing Dan Keberlanjutan Usaha Terdapat Enam urutan yang diterapkan NWL (NAWAL) untuk menjalankan pola produksi yang lebih tradisional menuju praktik produksi yang lebih tertata (semi-modern). yaitu:

- Permodalan Usaha
- Sumber Daya Manusia
- Teknologi Produksi
- Pemasaran
- Persaingan
- Inovasi Produk

Temuan lapangan menunjukkan bahwa NWL (NAWAL) sedang bergerak dari pola produksi yang lebih tradisional menuju praktik produksi yang lebih tertata (semi-modern). Perubahan ini terlihat dari upaya penggunaan mesin industri pada beberapa tahap kerja dan penguatan proses pemasaran. Namun, keterbatasan modal kerja serta kesiapan teknologi masih menjadi hambatan sehingga transformasi belum berjalan sepenuhnya.

HASIL

Berdasarkan hasil reduksi, penyajian, dan verifikasi data, temuan penelitian mengarah pada lima faktor utama yang paling berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha NWL (NAWAL), yakni :

- Stabilitas permodalan
- Peningkatan kualitas SDM
- Adopsi teknologi produksi
- Pemasaran digital
- Inovasi berkelanjutan

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan langsung di tempat penelitian Secara umum, kondisi internal NWL (NAWAL) relatif kuat pada pengalaman SDM, proses produksi yang mandiri, inovasi rutin, dan pasar yang sudah menjangkau luar Jawa. Namun, terdapat titik lemah pada aspek teknologi, konsistensi QC/finishing, serta ketahanan modal kerja. Oleh karena itu, strategi yang paling relevan adalah menggabungkan dorongan ekspansi pasar dengan penguatan fondasi operasional:

- SO (agresif-terarah): memperluas brand dan penjualan melalui marketplace dengan menonjolkan kualitas sebagai proposisi nilai, dan
- WO (perbaikan fondasi): memodernisasi peralatan dan menstandarkan QC agar ekspansi pasar tidak terganggu oleh masalah operasional.

Pembahasan

Berdasarkan temuan dilapangan transformasi produksi: NWL (NAWAL) sedang bergerak dari pola produksi tradisional menuju semi-modern, ditandai penggunaan mesin industri pada beberapa tahapan dan penguatan pemasaran, namun keterbatasan modal kerja serta kesiapan teknologi masih menghambat transformasi penuh. Selanjutnya, permodalan & arus kas: Keberlanjutan usaha sangat bergantung pada stabilitas modal yang dikelola mandiri. Awalnya ditopang modal keluarga dan pembiayaan mikro, lalu beralih pada pengelolaan arus kas internal sebagai faktor utama kelancaran pembelian bahan baku dan alur produksi.

Berikutnya, SDM & kualitas kerja: Kekuatan utama terletak pada tenaga kerja berpengalaman di sektor tas Tanggulengin, namun tuntutan pasar terhadap jahitan, finishing, dan kontrol mutu semakin tinggi; sehingga dibutuhkan pelatihan berkala, standarisasi kerja, dan peningkatan ketelitian,

Selanjutnya, teknologi produksi: Mesin industri meningkatkan efisiensi pada beberapa proses, tetapi sebagian finishing masih manual dan kendala mesin sering mengganggu produksi, memicu risiko keterlambatan pesanan dan ketidakkonsistenan output; sehingga perlu pembaruan alat bertahap dan perawatan rutin.

Selanjutnya, pemasaran & persaingan: NWL (NAWAL) telah menjangkau pasar luar Pulau Jawa melalui marketplace, reseller, dan pameran, dengan strategi pemasaran yang menonjolkan kualitas produk, promosi digital, dan partisipasi event. Dalam persaingan yang ketat, strategi kunci adalah penguatan brand, konsistensi kualitas, dan respons cepat terhadap tren tanpa terjebak perang harga.

Selanjutnya, Inovasi & faktor keberlanjutan: Inovasi model secara berkala menjaga daya tarik pasar dan sekaligus meningkatkan kemampuan teknis tenaga kerja. Secara keseluruhan, keberlanjutan usaha ditentukan oleh keterkaitan antara stabilitas modal, kualitas SDM, kesiapan teknologi, efektivitas pemasaran digital, dan inovasi berkelanjutan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang peneliti temukan, maka dapat disimpulkan bahwa :

- Pertama, pada aspek permodalan, NWL (NAWAL) masih bertumpu pada modal internal dan pernah memanfaatkan pembiayaan mikro. Keterbatasan modal kerja dapat berdampak pada ketersediaan bahan baku dan kapasitas produksi, yang pada akhirnya mempengaruhi ketepatan pemenuhan pesanan/pengiriman.
- Kedua, SDM di NWL (NAWAL) relatif berpengalaman dalam pembuatan tas. Namun, peningkatan standar pasar menuntut penguatan kemampuan pengendalian mutu serta ketelitian finishing agar kualitas produk tetap konsisten.
- Ketiga, teknologi produksi berperan dalam mempercepat proses kerja, tetapi sebagian peralatan masih konvensional dan beberapa tahap finishing masih manual. Kondisi ini dapat mengurangi efisiensi dan berpotensi memengaruhi mutu ketika beban produksi meningkat.
- Keempat, pemasaran NWL (NAWAL) berkembang melalui pemanfaatan reseller dan marketplace. Meski demikian, strategi branding dan penetrasi pasar digital perlu diperkuat agar lebih siap menghadapi persaingan dari produk impor maupun UKM lokal.
- Kelima, inovasi produk menjadi kunci dalam menjaga keberlangsungan usaha, terutama melalui pembaruan model secara berkala dan penyesuaian terhadap tren pasar agar produk tetap relevan bagi konsumen.

TEMUAN PENELITIAN

Penelitian ini memiliki beberapa implikasi baik secara teoritis maupun praktis.

- Secara teoritis, hasil penelitian mendukung model pengembangan UKM yang menekankan pentingnya aspek permodalan, SDM, teknologi, pemasaran, serta inovasi sebagai variabel utama peningkatan daya saing usaha kecil.
- Secara praktis, penelitian ini memberikan gambaran bahwa NWL (NAWAL) perlu meningkatkan internal capability terutama dalam penguatan SDM, kontrol kualitas, serta strategi branding dan pemasaran digital. Selain itu, dukungan pemerintah melalui program UKM dan akses pembiayaan perlu mendorong transformasi teknologi bagi pelaku industri tas di Tanggulangin.

Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan beberapa manfaat yaitu menambah referensi dalam kajian manajemen usaha/UKM terkait faktor-faktor yang memengaruhi keberlanjutan usaha, seperti permodalan, SDM, teknologi produksi, pemasaran, dan inovasi, serta menjadi bahan evaluasi bagi NWL (NAWAL) dalam memperkuat manajemen arus kas, peningkatan kualitas tenaga kerja, modernisasi alat produksi, penguatan branding, dan pemasaran digital. Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pemerintah atau instansi pembina UKM dalam menyusun program pendampingan yang lebih tepat sasaran, menjadi referensi bagi akademisi dan peneliti selanjutnya untuk pengembangan studi sejenis, serta memberikan manfaat sosial-ekonomi melalui dorongan penguatan UKM lokal agar lebih kompetitif, berkelanjutan, dan mampu meningkatkan produktivitas serta penyerapan tenaga kerja.

Referensi

- [1] I. Arraniri Et Al., "Strategi Digital Marketing Dan Implikasinya Pada Keunggulan Bersaing Umk Di Indonesia," *Jurnal Dinamika Manajemen*, Vol. 2, No. 1, Pp. 17–25, 2015.
- [2] N. Narto, "Analisis Faktor Internal Dan Eksternal Bisnis Yang Mempengaruhi Daya Saing Ukm Songkok Kabupaten Gresik," *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, Vol. 4, No. 2, Pp. 57–62, 2019, Doi: 10.33884/Jrsi.V4i2.1209.
- [3] N. Narto, "Analisis Faktor Internal Dan Eksternal Bisnis Yang Mempengaruhi Daya Saing Ukm Songkok Kabupaten Gresik," *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, Vol. 4, No. 2, Pp. 57–62, 2019, Doi: 10.33884/Jrsi.V4i2.1209.
- [4] S. . Riyanto, "Analisis Pengaruh Lingkungan Internal Dan Eksternal Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Usaha Kecil Menengah (Ukm) Di Madiun," *Jmbi Unsrat (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi).*, Vol. 5, No. 3, Pp. 159–168, 2018, Doi: 10.35794/Jmbi.V5i3.21707.
- [5] M. Azis, M. Hasan, F. Azis, And N. Arisah, "Keberlanjutan Usaha Dan Daya Saing Umkm Melalui Strategi Pemasaran: Studi Kasus Pada Bisnis Kuliner," *Seminar Nasional Lp2m Unm*, Pp. 1419–1432, 2021.
- [6] I. B. E. Artika, I. Irianto, I. A. K. Marini, And B. E. Helmida, "Strategi Meningkatkan Daya Saing Dan Upaya Bertahan Saat Pandemi Covid 19 Pada Usaha Kecil Dan Menengah Pt Sasak Maiq Batu Layar Lombok Barat," *Valid: Jurnal Ilmiah*, Vol. 18, No. 2, Pp. 148–155, 2021, Doi: 10.53512/Valid.V18i2.185.
- [7] A. Ariani And M. N. Utomo, "Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kota Tarakan," *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, Vol. 13, No. 2, Pp. 99–118, 2017, Doi: 10.33830/Jom.V13i2.55.2017.
- [8] H. Patmarina, D. A. Prakasa, And Ardansyah, "Analisis Rencana Bisnis Untuk Meningkatkan Daya Saing Yang Berkelanjutan Pada Usaha Djayit Konveksi Di Bandar Lampung," *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (Jmb)*, Vol. 2, No. 1, Pp. 26–35, 2021.
- [9] K. Sedyastuti, "Analisis Pemberdayaan Umkm Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global," *Inobis: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, Vol. 2, No. 1, Pp. 117–127, 2018, Doi: 10.31842/Jurnal-Inobis.V2i1.65.
- [10] P. Anggraeni, Sunarti, And M. K. Mawardi, "Analisis Swot Pada Umkm Keripik Tempe Amel Malang Dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan," *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)*, Vol. 43, No. 1, Pp. 104–113, 2017.
- [11] V. No, B. Studi, K. Pada, And U. Della, "Jurnal E-Bis : Ekonomi-Bisnis Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Untuk Perencanaan Strategi," Vol. 7, No. 1, Pp. 198–208, 2023.
- [12] L. Pereira Et Al., "Internal Terhadap Kinerja Ukm Melalui Keunggulan," Vol. 4, No. 3, Pp. 162–169.
- [13] L. Pereira Et Al., "Internal Terhadap Kinerja Ukm Melalui Keunggulan," Vol. 4, No. 3, Pp. 162–169.
- [14] F. Lahallo And Samuel Y. Warella, "Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Sebagai Solusi Dalam Meningkatkan Perkembangan Usaha (Studi Kasus Pada Umkm Distrik Aimas Kabupaten Sorong)," *E-Bisnis : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, Vol. 13, No. 2, Pp. 17–30, 2020, Doi: 10.51903/E-Bisnis.V13i2.228

Referensi

- [15] H. Fikriah, Muhaimin, And M. A. Dirgantara, "Model Manajemen Usaha Dan Hubungannya Dengan Kinerja Ukm (Studi Kasus Pada Ukm Sembung Batik Kulonprogo Jogjakarta)," *Jurnal Emt Kita*, Vol. 7, No. 2, Pp. 513–520, 2023, Doi: 10.35870/Emt.V7i2.1164.
- [16] M. R. Wahyudi, "Analisis Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Keripik Singkong Kita Martapura," Pp. 1–5, 2021.
- [17] K. Mikro, D. I. Masa, And K. Kunci, "Issn 2356-3966 E-Issn: 2621-2331. K.Wailmi, Z. Sengaji Tingkat Pendidikan Dan Sikap ...," Vol. 9, No. 2, Pp. 852–865, 2022.
- [18] R. D. Rahmadani And W. T. Subroto, "Analisis Strategi Pengembangan Umkm Kabupaten Sidoarjo Di Masa Pandemi Covid-19," *Jurnal Pendidikan Administrasi Perkantoran (Jpap)*, Vol. 10, No. 2, Pp. 167–181, 2022, Doi: 10.26740/Jpap.V10n2.P167-181.
- [19] M. . J. Hafsah, "Upaya Pengembangan Usaha, Mikro, Kecil, Dan Menengah Umkm," *Jurnal Infoskop*, Vol. 1, No. Upaya Pengembangan Umkm, P. 1, 2004.
- [20] W. R. Adawiyah, "Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm): Studi Di Kabupaten Banyumas," *Jkmp (Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik)*, Vol. 2, No. 2, P. 165, 2014.
- [21] F. Febrianty Et Al., "Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan Dan Pendampingan Pengelolaan Keuangan Usaha Dan Pemanfaatan Aplikasi Akuntansi Ukm (Training And Assistance Of Business Financial Management And Utilization Of Sme Accounting Software)," Vol. 2, No. 4, Pp. 229–237, 2022, Doi: 10.35912/Jpm.V2i4.1226.
- [22] S. Fithorah Et Al., "Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pengetahuan Akuntansi, Pengalaman Usaha Dan Skala Usaha Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada Pelaku Ukm Di Jalan Karangjati Dan Jalan Pringapus Kabupaten Semarang)."
- [23] D. Meliana, J. Riswati, And D. Astuti, "Analisis Perkembangan Bisnis Ritel Di Indonesia," *Journal Of Business Economics And Management*, Vol. 01, Pp. 235–243, 2025.

