

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

UMKM di Indonesia dijadikan sebagai kontribusi penting dalam menompang perekonomian di Indonesia. Hal ini dikarenakan sektor UMKM ini merupakan penggerak utama perekonomian di Indonesia selama ini. UMKM memiliki peran dalam pertumbuhan ekonomi nasional, penyerapan tenaga kerja, dan pendistribusian hasil pembangunan, sehingga UMKM disebut sebagai pilar utama dalam perekonomian di Indonesia.<sup>1</sup>

Bagi pemerintahan sektor UMKM adalah sektor yang sangat diprioritaskan dan diperhatikan, hal tersebut dikarenakan usaha mikro, kecil, dan menengah ini memberikan pengaruh terhadap perekonomian negara, bahkan penduduk Indonesia berproduksi dari sektor UMKM ini.<sup>2</sup>

Sektor UMKM di Indonesia diatur dalam Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Undang-undang ini dapat dijadikan sebagai acuan dalam pemberdayaan dan pengembangan UMKM di Indonesia. Selain di atur dalam Undang-undang, sektor UMKM ini diatur oleh Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 tentang pelaksanaan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Peraturan Pemerintah tersebut mengatur lebih lanjut perihal pengembangan usaha, kemitraan, perizinan, serta koordinasi dan pengendalian UMKM.

Aturan tersebut dijelaskan mengenai karakteristik UMKM di Indonesia, yaitu usaha mikro, dijelaskan sebagai bentuk usaha produktif milik perseorangan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Sedangkan usaha kecil adalah suatu bentuk kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri. Usaha ini dilakukan perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian

---

<sup>1</sup> Khoirul Anam, "STRATEGI PEMERINTAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM DI Khoirul Anam ABSTRAK Strategi Pemerintah Dalam Pengembangan UMKM Di Kabupaten Jepara" (2019): 1–11.

<sup>2</sup> Normansyah, "STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM DI DESA TELUK DALAM," *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 1 (2021): 103–107.

dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria lain.<sup>3</sup>

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau disebut sebagai UMKM ini merupakan suatu bentuk kegiatan usaha yang biasanya dapat dilakukan oleh orang maupun kelompok dengan tujuan dapat memberikan kesejahteraan bagi individu ataupun kelompok. Keberadaan UMKM memberikan manfaat bagi perekonomian nasional maupun perekonomian daerah. Dapat dilihat manfaat yang diberikan UMKM untuk perekonomian nasional yaitu salah satunya berupa lapangan pekerjaan produktif, sedangkan manfaat yang diberikan UMKM bagi perekonomian daerah yaitu dapat meningkatkan pendapatan, mengembangkan potensi masyarakat, dan mengembangkan usaha yang telah dijalankan, sehingga keberadaan UMKM ini dapat memberikan pandangan yang baik untuk kemajuan di masa depan.<sup>4</sup>

UMKM mempunyai peranan penting dalam mengembangkan perekonomian daerah dengan melakukan peningkatan usaha menjadikan tingkat pengangguran menurun. Adapun yang menjadikan penyebab pelaku UMKM disuatu daerah tidak mengalami perkembangan, dikarenakan tidak terlaksanakannya dengan baik peran dan pemerintah daerah dalam menumbuhkan, mengembangkan dan melakukan pemetaan sektor-sektor ekonomi yang potensial dalam mengembangkan kemajuan ekonomi daerah.<sup>5</sup>

UMKM adalah pelaku usaha dibidang ekonomi yang termasuk dalam kategori perusahaan berskala kecil, dengan menggunakan media teknologi dan pengelolaannya yang sederhana. Berbeda dengan jenis usaha berskala besar, UMKM justru dapat berkembang dan bertahan, hal ini dikarenakan

---

<sup>3</sup> Sri Ernawati, "Strategi Pengembangan Umkm Tenun Untuk Meningkatkan," *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis* (2021): 190–197.

<sup>4</sup> Riyanthi Idayu and Mohamad Husni, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah ( UMKM ) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten," *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo* 7, no. 1 (2021): 73–85.

<sup>5</sup> Robert Tua Siregar, Hery Pandapotan Silitonga, and Juan Anastasia Putri, "Development Strategy for Micro , Small and Medium Enterprise ( MSMEs ) in Pematangsiantar City," *Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen* 6, no. 2 (2020): 133–142.

sumber daya manusia yang tidak membutuhkan kualifikasi pekerja yang tinggi tetapi hanya mengandalkan pekerja yang memiliki kemampuan berdasarkan pengalaman yang dimiliki sebelumnya, sehingga kemampuan tersebut dapat menjadikan UMKM terus mengalami pengembangan yang sangat pesat.<sup>6</sup>

Pengembangan UMKM tidak terlepas dari pelaku usaha yang senantiasa menerapkan konsistensi dan kegigihan serta kemampuan kreativitas sehingga dapat menghasilkan suatu karya yang baru dan mempunyai daya saing. Kreativitas ini dijadikan eksistensi kehidupan seseorang dan dijadikan pembeda antara tingkat kemampuan seseorang. Kreativitas disini merupakan suatu kemampuan dalam berpikir dengan cara yang baru bukan cara yang biasa dan dapat mengekspresikan bagaimana cara pemecahan suatu masalah yang berbeda dengan orang lain.<sup>7</sup>

Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan melihat permasalahan yang dihadapi UMKM, perlunya pengupayaan hal-hal terkait dengan cara mengatasi permasalahan UMKM, yaitu dapat dilakukan dengan cara, menciptakan kondisi usaha yang kondusif, perlunya perbantuan modal, adanya perlindungan usaha, pengembangan kemitraan, adanya program pelatihan, pengetahuan dalam mengembangkan penjualan/promosi, dan adanya kegiatan dalam mengembangkan bentuk kerja sama dengan pelaku usaha yang sama.<sup>8</sup>

Sebagaimana telah kita pahami bahwa saat ini UMKM juga ikut serta dalam salah satu usaha yang dapat meningkatkan pendapatan daerah di era global, dengan kemampuan bersaing di era persaingan bebas, keadaan ini ditentukan oleh dua kondisi utama yang harus terpenuhi. Kondisi pertama, mengenai lingkungan internal UMKM yang harus dipenuhi adalah mencakup aspek kualitas SDM, pengetahuan teknologi, tingkat

---

<sup>6</sup> Hartiningsih Astuti Citra Dewi Andriyani, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Inni Dawet Cincau Desa Sumengko Kecamatan Kalitidu Kabupaten Bojonegoro," *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Sosial* 5, no. 1 (2022): 52–68.

<sup>7</sup> Andi Hendrawan, Ferri Kuswantoro, and Hari Sucahyawati, "Dimensi Kreativitas Dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)," *Jurnal Humansi* 2, no. 1990 (2019): 25–36.

<sup>8</sup> Alyas Muhammad Rakib, "MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY IN POWER ECONOMIC DEVELOPMENT (Case Study on Maros Bread Enterprise in Maros District)," *Sodihumaniora* 19, no. 2 (2017): 114–120.

kewirausahaan, dan informasi pasar. Sedangkan kondisi kedua, mengenai lingkungan eksternal yang mencakup mengenai kebijakan pemerintah, kondisi persaingan pasar, aspek hukum, dan kondisi ekonomi sosial kemasyarakatan. Jika kedua kondisi utama tersebut tidak dapat terpenuhi maka usaha yang dijalankan akan bermasalah yang mengakibatkan kesulitan dalam menghadapi persaingan dipasar bebas.<sup>9</sup> Hal ini perlunya strategi bersaing agar UMKM yang sedang dijalankan dapat berkembang dan bertahan.

Strategi bersaing merupakan suatu bentuk dalam menetapkan dan menentukan tujuan jangka panjang dan jangka pendek disuatu perusahaan/organisasi. Hal ini dilakukan dengan memberdayakan sumber daya yang dimiliki perusahaan/organisasi sehingga tujuan perusahaan tercapai secara efisien dan efektif. (jurnal penelitian iptek)

Sebagaimana yang kita ketahui Jepara merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah. Jepara terletak di pantai utara pulau Jawa, yang berbatasan dengan laut Jawa di barat dan utara, Kabupaten Pati dan Kabupaten Kudus di sebelah timur, serta Kabupaten Demak di sebelah selatan. Secara administratif, Jepara memiliki luas wilayah daratan sekitar 1.004,132 km<sup>2</sup> dengan garis pantai sepanjang 72 km. Kabupaten Jepara memiliki 14 Kecamatan yang dibagi menjadi 183 desa dan 11 kelurahan. Wilayah tersempit terletak di Kecamatan Kalinyamatan dengan luas 24,179 km<sup>2</sup>, dan wilayah terluas terletak di Kecamatan Keling dengan luas wilayah sebesar 231,758 km<sup>2</sup>. Sebagaimana besar luas wilayah merupakan tanah kering, sebesar 740,052 km<sup>2</sup> atau setara dengan 73,70% dan sisanya adalah tanah sawah, sebesar 264,080 km<sup>2</sup> atau setara dengan 26,30%.

Jepara dikenal dengan kota yang memiliki ukiran yang indah dan bagus, sehingga Jepara mendapatkan julukan sebagai "Jepara kota ukir". Selain itu Jepara juga dikenal sebagai daerah yang memiliki kawasan industri ukir kayu. Tak heran jika masyarakat di daerah Jepara sudah sejak lama memiliki kemampuan dalam bidang ukir dan menjadikan keterampilan yang dimilikinya sebagai sumber mata pencaharian hidup. Keterampilan mengukir merupakan pekerjaan sekaligus keahlian yang dipelajari sebagian besar warga Jepara sejak usia muda.

---

<sup>9</sup> Sri Padmantlyo Agung Krisna Hidayat, Rizki Setyo Nugroho, Ghana Putra Setiawan, "Pengembangan UMKM Di Kabupaten Jepara Melalui Pembuatan Promosi Katalog Mebel," *Research Colloquium* (2020): 22–26.

Sebagaimana yang kita tahu banyaknya industri-industri yang berdiri di Kota Jepara, sehingga industri ukir kayu merupakan industri yang paling banyak ditemui di Jepara. Akhir-akhir ini para pengusaha ukir Jepara banyak yang mengeluh, salah satunya yaitu UMKM Jati Prestasi yang bergerak dibidang kerajinan ukir kaligrafi, sejak adanya industri besar banyak yang masuk ke daerah termasuk di Jepara. Hal tersebut menjadikan para tenaga ukir di Jepara berpindah ke pabrik-pabrik besar untuk bekerja disana. Dengan gaji yang sesuai dengan upah minimum Kabupaten/ Kota Jepara yang mencapai sekitar 2,1 juta/bulan. Banyaknya pengrajin yang memilih untuk bekerja di pabrik garmen, dengan alasan bekerja di pabrik garmen kondisinya lebih nyaman dan tidak berbau dengan debu kayu, serta gajinya yang tetap. Sehingga kondisi kerajinan ukir kaligrafi Jati Prestasi kekurangan tenaga kerja dalam mengembangkan keberlangsungan usaha yang dijalankan. Selain itu, kerajinan ukir kaligrafi Jati Prestasi juga dihadapkan dengan kendala minimnya SDM dan bahan baku yang dirasa cukup sulit padahal harga jual cenderung tetap. Kondisi seperti ini membuat Jati Prestasi merasa khawatir akan keberlangsungan usaha ukir kaligrafi yang dijalankan, sehingga dapat memberikan dampak buruk dari segi pendapatan yang didapatkan dari hasil penjualan ukir kaligrafi yang mengalami ketidakstabilan yang didapatkan. Berikut data pendapatan dari hasil penjualan kerajinan ukir kaligrafi Jati Prestasi:

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan Tahun 2019 - 2022**

Tahun	Penjualan
2019	100.000.000
2020	700.000.000
2021	900.000.000
2022	950.000.000

Dilihat dari data di atas penjualan yang dilakukan Jati Prestasi mengalami kondisi yang naik turun/ ketidakstabilan yang didapatkan. Hal ini dikarenakan faktor banyaknya pesaing bisnis yang bergerak dibidang yang sama, minimnya sumber daya manusia atau sumber daya alam, adanya pandemi *covid-19*. Sehingga dapat mempengaruhi hasil penjualan yang diperoleh kerajinan ukir kaligrafi Jati Prestasi. Faktor yang perlu diperhatikan agar Jati Prestasi tetap mampu bersaing dan



bertahan adalah dengan mengatur strategi bersaing, sehingga Jati Prestasi mampu berkembang dan bertahan ditengah persaingan yang ketat. Strategi bersaing ini perlunya melakukan analisis SWOT dari faktor internal maupun eksternal yang ada di kerajinan ukir kaligrafi Jati Prestasi. Faktor internal ini mencakup dari kekuatan dan kelemahan yang dihadapi kerajinan ukir kaligrafi Jati Prestasi dan faktor eksternal ini mencakup dari faktor peluang dan ancaman yang ada diluar kerajinan ukir kaligrafi Jati Prestasi. Hal ini dilakukan agar dapat memenangkan persaingan bisnis yang bergerak dibidang yang sama.

Adapun beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait dengan strategi pengembangan UMKM pada saat ini, yaitu: pertama, penelitian yang dilakukan oleh Arief Yanto Rukmana dan Tuntun Ariadi Sukanta yang berjudul “*Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Cobleng Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 di Tengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi COVID-19*”. (Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi Vol. 1 No. 1 Tahun 2020) Hasil yang didapatkan dari penelitian tersebut adalah strategi bersaing yang dilakukan adalah pengenalan produk lewat tetangganya dan lewat situs internet, melakukan peningkatan kualitas, dan meningkatkan tenaga kerja. Strategi bertahan yang dilakukan adalah dengan memperhatikan lokasi, modal usahanya, dan membuka cabang ditempat lain.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Feti Fatimah dan Wenny Murtalining Tyas yang berjudul “*Strategi Bersaing UMKM Rumah Makan di Saat Pandemi Covid-19*”. (Jurnal Penelitian IPTEKS Vol. 5 No. 2 tahun 2020). Hasil yang didapatkan dari penelitian tersebut adalah matriks internal dan eksternal menunjukkan bahwa UMKM Rumah Makan terletak dikuadran 5 yaitu pada titik (2,55;2,85) yang artinya memiliki strategi stabilitas atau pertumbuhan agar mampu mengembangkan diri pada masa mendatang. Kekuatan dan peluang yang dimiliki rumah makan di daerah kampus Jember apabila diberdayakan secara bersama-sama akan dapat meningkatkan usahanya.

Ketiga, penelitian yang dilakukan Wasis Gunadi, yang berjudul “*Prospek dan Strategi Bersaing pada Industri Furniture Berbahan Baku Kayu Jati*”. (Jurnal Ilmiah M-Progress Vol. 11 No. 1 Tahun 2021). Hasil yang didapatkan dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa ancaman yang berasal dari pendatang baru bernilai rendah dan ancaman dari substitusi

bernilai tinggi dan intensitas persaingan antar pelaku usaha furniture umumnya tinggi untuk pasar dalam negeri dan untuk pasar luar negeri rendah. Prospek yang dimiliki industri furniture adalah melimpahnya SDM, SDA, ciri khas budaya yang dimilikinya, dukungan pemerintah, dan terbuka luasnya pasar. Strategi bersaing yang dikembangkan adalah *cost leaderships* dan strategi *product differentiation*.

Keempat, penelitian yang dilakukan Debi Sarah, Rita Nurmalina Suryana, Kirbrandoko, yang berjudul “*Strategi Bersaing Industri Madu (Studi Kasus: CV Madu Apiari Mutiara)*”. (Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis, Vol.5 No.1 Tahun 2019). Hasil yang didapatkan dari penelitian tersebut adalah dari adanya faktor internal dan eksternal yang dimiliki CV Madu Apiari Mutiara dapat menentukan strategi bersaing yang ditetapkan oleh CV Madu Apiari Mutiara dengan melakukan perluasan wilayah pemasaran, meningkatkan inovasi produk kecantikan dan kesehatan, membuat pemetaan saluran distribusi dan pemasaran, mempertahankan kualitas dan kredibilitas perusahaan, melakukan diferensiasi produk, meningkatkan koloni lebah untuk beternak sendiri, serta meningkatkan modal perusahaan.

Kelima, penelitian yang dilakukan M. Zaki Iftikar, Afwan Utama, Nanda Rahmadhi, M. Yuananto, Reyhan Pratama, dan Salsabila Wardani, yang berjudul “*Analisis Penentuan Strategi Bersaing pada Bisnis Usaha Kafe Omah Koempoel*”. (Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol.7 No.2 Tahun 2022). Hasil yang didapatkan dari penelitian tersebut adalah posisi Omah Koempoel berada pada sel 4 yaitu menunjukkan kondisi yang kuat dalam menerapkan dan melaksanakan strategi agresif. Total nilai IFE sebesar 3,08 dan EFE sebesar 2,94. Berdasarkan hasil analisis QSPM diperoleh total skor tertinggi 2,82 dan 3,05 untuk strategi pengembangan pasar, strategi penetrasi pasar total skor 2,88 dan 2,89, dan strategi integritas horizontal total skor 2,21 dan 2,66. Maka Omah Koempoel perlu melakukan alternatif strategi pengembangan pasar dengan memperluas pangsa pasar, lokasi bisnis, melakukan ekspansi bisnis disektor lain, memaksimalkan media digital, serta lebih aktif dalam melakukan promosi produk.

Berdasarkan latar belakang diatas, terdapat *research gap* bahwa strategi bersaing kerajinan ukir kaligrafi perlu dilakukan untuk tetap menjaga keberlangsungan UMKM kerajinan ukir kaligrafi agar terus bertahan dan berlanjut ditengah permasalahan

yang sedang dihadapi oleh Jati Prestasi. Sehingga penulis, melakukan penelitian yang berkenaan dengan **Strategi Bersaing Kerajinan Ukir Kaligrafi dalam Memenangkan Persaingan (Studi Kasus UMKM di Jati Prestasi Jepara)**.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian ini berisi tentang beberapa pokok-pokok dasar yang akan digali dalam penelitian sesuai dengan judul penelitian, maka titik fokus penelitiannya, yaitu mengenai strategi bersaing UMKM kerajinan ukir kaligrafi Jati Prestasi, dimana peneliti akan memfokuskan perhatiannya pada pengupayaan yang dilakukan oleh pelaku UMKM di Jati Prestasi dalam berkontribusi memenangkan persaingan bisnis yang bergerak dibidang yang sama melalui analisis SWOT.

Pengembangan dari fokus penelitian ini, peneliti akan melihat beberapa faktor-faktor yang berkaitan dengan kejadian-kejadian yang melatarbelakangi para pelaku yang ikut serta dalam mempertahankan UMKM kerajinan ukir, jenis-jenis kegiatan atau upaya-upaya yang dilakukan oleh pelaku UMKM di Jati Prestasi sebagai bentuk usaha untuk memenangkan persaingan UMKM kerajinan ukir kaligrafi sehingga kesejahteraan ekonomi atau pendapatan yang stabil akan tercapai dengan maksimal.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang, maka peneliti merumuskan masalah dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi bersaing yang diterapkan oleh UMKM Kerajinan Ukir Kaligrafi Jati Prestasi dalam memenangkan persaingan bisnis dibidang yang sama?
2. Bagaimana strategi bersaing yang dilakukan oleh UMKM Kerajinan Ukir Kaligrafi Jati Prestasi dengan menggunakan metode analisis SWOT?

## **D. Tujuan Penelitian**

Suatu penelitian akan memiliki nilai, jika penelitian itu memiliki tujuan. Berdasarkan apa yang sudah peneliti uraikan dalam latar belakang serta rumusan masalah diatas, maka terdapat tujuan penelitian ini, sebagai berikut:



1. Untuk menganalisis strategi bersaing yang diterapkan oleh UMKM Kerajinan Ukir Kaligrafi Jati Prestasi dalam memenangkan persaingan bisnis dibidang yang sama.
2. Untuk menganalisis strategi bersaing yang dilakukan oleh UMKM Kerajinan Ukir Kaligrafi Jati Prestasi dengan menggunakan metode analisis SWOT.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Mengingat masalah dan tujuan penelitian di atas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi setiap individu-individu yang terlibat secara dekat baik secara teoritis maupun praktisi, antara lain sebagai berikut:

##### **1. Manfaat Secara Teoritis**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan referensi dalam mempelajari masalah ekonomi bagi penulis, khususnya dapat memberikan masukan mengenai strategi bersaing UMKM dalam berkontribusi untuk memenangkan persaingan bisnis dibidang kerajinan ukir kaligrafi.

##### **2. Manfaat Secara Praktisi**

###### **a. Bagi Pembaca**

Penelitian ini menambah data informasi yang dapat bermanfaat bagi para peneliti dan pembaca yang sehubungan dengan memenangkan persaingan usaha bisnis industri kerajinan kayu dalam menentukan strategi bersaing kerajinan ukir kaligrafi UMKM dan dapat digunakan sebagai alasan untuk penelitian tambahan dengan menambahkan masalah yang berbeda atau sebagai bahan referensi penelitian.

###### **b. Bagi Pemerintah**

Penelitian ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dan diharapkan menjadi sumbangan pemikiran dalam mengatur kebijakan serta pembangunan dimasa yang akan datang terutama dalam menentukan dan menetapkan strategi bersaing UMKM kerajinan ukir dalam memenangkan persaingan bisnis.

#### **F. Sistematika Penelitian**

Sistematika penyusunan penelitian ini diharapkan untuk mendapatkan gambaran dari masing-masing bagian yang saling berkaitan. Berikut ini sistematika penelitian yang akan penulis susun, sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Pada penyusunan awal ini, berisi lembar judul, lembar pengesahan skripsi, lembar persetujuan pembimbing skripsi, lembar persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel dan gambar.

2. Bagian Isi, meliputi:

Bagian isi ini terdiri dari lima bab, yaitu sebagai berikut:

**BAB I : Pendahuluan**

Bab I, terdiri dari, latar belakang, rumusan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

**BAB II : Kajian Pustaka**

Bab II kajian pustaka berisi mengenai deskripsi pustaka yang terdiri dari teori-teori mengenai strategi bersaing UMKM.

**BAB III : Metode Penelitian**

Metode penelitian kualitatif yang dikuatkan dengan menggunakan analisis SWOT.

**BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Bab ini berisi tentang hasil penelitian yang sudah dilakukan peneliti beserta dengan pembahasannya.

**BAB V : Penutup**

Bab ini terdiri dari kesimpulan, saran dan penutup.

3. Bagian Akhir

Pada bagian ini berisi mengenai daftar pustaka, daftar riwayat pendidikan dan lampiran-lampiran.