

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Literatur

2.1.1 Penelitian terdahulu

Pada penelitian, peneliti mengkaji beberapa sumber referensi yang dianggap relevan untuk penelitian yang akan dilakukan. Berikut adalah beberapa literatur yang digunakan:

Tabel 2.1 Literatur Penelitian

Judul	Penulis	Hasil	Persamaan	Perbedaan
Analisis SWOT Sebagai Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri.	Silvia Rahmawati,	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi daya saing pada usaha grosir dan eceran di Surabaya Ampel tepatnya pada kota Kediri memiliki potensi yang sangat kuat untuk ditingkatkan, yang didukung dengan factor kekuatan, diantaranya permodalan, produk berkualitas, dan harga yang terjangkau. Usaha ini terletak pada kuadran I, dimana usaha ini mendapatkan dukungan terhadap strategi yang agresif.	Persamaan dengan penelitian penulis yakni terletak pada pembahasan yang mengarah ke analisis SWOT.	Perbedaan dengan penelitian penulis yakni terletak pada objek yang dibahas mengenai toko grosir sedangkan penelitian peneliti membahas UMK rebana.
Analisis Pemberdayaan UMKM dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global.	Kristina Sedyastuti	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian informasi dan jaringan pasar, kemudahan akses pendanaan dan pendampingan serta peningkatan kapasitas teknologi informasi.	Persamaan dengan penelitian penulis yakni terletak pada Strategi mengenai daya saing.	Perbedaan dengan penelitian penulis yakni terletak pada analisis pemberdayaan sedangkan peneliti menganalisis SWOT
Kajian Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing Umkm. Jurnal	Teguh Iman Basuki	Hasil penelitian: alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing bagi pelaku Supplier ayamsehat.com	Kesamaan dalam penelitian penulis terletak pada	Perbedaan dalam penelitian penulis terletak pada obyek penelitian mengenai UMKM

Pengembangan Komunitas		mencakup pendekatan dalam pemasaran serta upaya untuk menciptakan variasi produk sebagai ciri khas unik dalam produk Supplier ayam sehat.com.	pembahasan daya saing.	sedangkan peneliti membahas UMK.
Analisis Pemanfaatan Alat Musik Rebana Sebagai Media Pembelajaran Seni Musik Anak Usia Dini.	Tri Susanti	Hasil Penelitian: Alat musik rebana dapat digunakan sebagai media pembelajaran seni musik pada anak usia dini dan dapat diajarkan serta dikenalkan pada lembaga pendidikan di bawah naungan Rifa'iyah memiliki kemampuan untuk mengembangkan sikap keagamaan pada anak-anak sejak usia dini.	Perbedaan dengan penelitian penulis yakni terletak pada fungsi sebagai media pembelajaran sedangkan peneliti peningkatan daya saing.	Persamaan dengan penelitian penulis yakni terletak objek yang membahas mengenai rebana.
Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru).	Mashuri, Dwi Nurjannah	Hasil Penelitian: Analisis SWOT sebagai strategi peningkatan daya saing perlu dievaluasi kembali, sehingga dapat terbentuk kinerja yang baik dari dalam dan luar PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru dalam memajukan bank se-provinsi riau dan kepulauan riau.	Persamaan dengan penelitian penulis adalah membahas tentang SWOT.	Bedanya dengan penelitian penulis adalah metode yang digunakan adalah kuantitatif.
Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Melalui Analisis SWOT.	Mutia Arda	Hasil Penelitian : menunjukkan bahwa Pengrajin Batik Medan berada pada keadaan yang sangat baik karena terdapat kekuatan terhadap peluang yang menguntungkan. Untuk itu diperlukan alternatif strategi 1 strategi agresif (pengembangan).	Persamaan dengan penelitian penulis adalah membahas tentang SWOT.	Bedanya dengan penelitian penulis yang membahas tentang objek Batik Azahra.
Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro	Dandan Irawan	Hasil penelitian: UMKM yang mempunyai jaringan	Persamaannya dengan penelitian	Bedanya dengan penelitian penulis, objeknya

Kecil Menengah Melalui Jaringan Usaha.		usaha yang kuat akan menjadi modal untuk dapat menjalankan kegiatan operasionalnya efisien dan efektif agar jaringan usaha dapat dijadikan modal daya saing perusahaan.	penulis adalah membahas mengenai daya saing.	membahas tentang UMKM.
<i>Customer Relationship Management (Crm)</i> berbasis web untuk meningkatkan daya saing toko online.	Ishak Kholil	Hasil Penelitian: hubungan antara teknologi informasi dan CRM sangat penting karena tanpa kemampuan teknologi informasi yang baik dalam mengelola informasi dalam organisasi, CRM akan tidak ada artinya.	Persamaan dengan penelitian penulis adalah peningkatan daya saing.	Bedanya dengan penelitian penulis adalah menggunakan <i>Customer Relationship Management (Crm)</i> .
Penguatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui <i>E-Commerce</i>	Irsad Andriyanto	Hasil Penelitian: Data kemudian dianalisis dengan menggunakan teknik analisis kualitatif untuk menyimpulkan masalah penelitian. Perdagangan berdampak pada wilayah pemasaran yang lebih luas, berkurangnya biaya, lebih banyak relasi, kemudahan bertransaksi, dan tambahan pendapatan. Selain itu, terdapat beberapa konsekuensi seperti persaingan yang semakin tinggi, plagiarisme, dan rawan penipuan yang diakui sebagai ancaman terhadap penerapan <i>e-commerce</i> .	Persamaannya dengan penelitian penulis adalah membahas mengenai daya saing.	Bedanya dengan penelitian penulis adalah melalui <i>e-commerce</i> .
Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis Swot pada Pabrik Keripik Singkong Sumenep.	Imam Darul Firmansyah, Moh. Kurdi, Nurdody Zakki	Hasil Penelitian: posisi pabrik singkong di Kabupaten Sumenep berada pada kuadran I yaitu Strategi Agresif, dimana perusahaan harus lebih maksimal menangkap peluang dengan kekuatan yang	Persamaan dengan penelitian penulis adalah membahas tentang strategi bisnis.	Bedanya dengan penelitian penulis adalah membahas tentang pengembangan bisnis.

		dimiliki. Maka strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan pabrik keripik singkong di Kabupaten Sumenep adalah dengan memperluas jangkauan produk baik pemasaran lokal maupun impor, meningkatkan inovasi produk sehingga keuntungan penjualan dapat lebih banyak, dan melakukan upaya lebih untuk mewujudkannya.		
Analisis Strategi Pemasaran Lillah Hijab Menggunakan Metode BCG (<i>Boston Consulting Group</i>) dan SWOT.	Ekie Gilang Permata, Muhammad Rizki	Hasil Penelitian: Analisis SWOT terdapat beberapa bagian yaitu Faktor Internal, Faktor Eksternal, Matriks IE, dan Strategi Pemasaran yang efektif dalam meningkatkan penjualan.	Persamaan dengan penelitian penulis adalah membahas tentang strategi bisnis.	Bedanya dengan penelitian penulis yaitu menggunakan 2 metode BCG dan SWOT
Analisis Strategi Bersaing (<i>Competitive Advantage</i>) Kopia Karanji Gorontalo	Rifqi Mohamad, Idris Yanto Niode	Hasil Penelitian : Sisi eksternal Kopia Karanji Gorontalo berada pada kategori baik dengan total skor sebesar 2,4747 yang berarti (industri Kopia Kanganji) ditinjau dari strategi keunggulan bersaing berhasil memanfaatkan peluang untuk menimalisir ancaman.	Persamaannya dengan penelitian penulis adalah membahas tentang strategi daya saing.	Bedanya dengan penelitian penulis yang objeknya kopia karanja.
Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Kerupuk Desa Tlasih Tulangan Sidoarjo.	Mahilda Anastasia Putri, Renny Oktafia	Hasil penelitian: analisis efektivitas strategi pemasaran menunjukkan adanya peningkatan penjualan dari bulan ke bulan dan terjadi penurunan penjualan. Hal ini dapat dijadikan acuan efektivitas strategi pemasaran dalam persaingan antar pabrik kerupuk.	Persamaannya dengan penelitian penulis adalah membahas mengenai daya saing.	Bedanya dengan penelitian penulis adalah membahas tentang efektivitas pemasaran.

Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT pada UMKM Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM.	Ronda Deli Sianturi	Hasil Penelitian: Ketidaktahuan para pelaku UMKM dalam mengantisipasi perubahan lingkungan dan tidak memiliki strategi pemasaran menyebabkan UMKM kurang memiliki daya saing dibandingkan produk lainnya.	Persamaannya dengan penelitian penulis adalah membahas mengenai daya saing.	Bedanya dengan penelitian penulis adalah membahas tentang UMKM.
Strategi Bisnis PT Crowde Membangun Bangsa Dengan Pendekatan <i>Business Model Canvas</i> (BMC). Departemen Agribisnis	Nanda Putri Astari, Rita Nurmalina	Hasil penelitian: penyempurnaan Business Model Canvas baru khususnya pada elemen segmen pelanggan dengan menambahkan perkebunan sebagai segmen baru dan komoditas sapi potong sebagai penyempurnaan segmen yang sudah ada sehingga target perusahaan tercapai.	Persamaan dengan penelitian penulis adalah membahas tentang strategi bisnis	Bedanya dengan penelitian penulis adalah membahas tentang <i>Business Model Canvas</i> .

Sumber Data: Diolah Peneliti, 2023.

Kondisi daya saing pada usaha grosir dan eceran di Surabaya Ampel tepatnya pada kota Kediri memiliki potensi yang sangat kuat untuk ditingkatkan, yang didukung dengan faktor kekuatan, diantaranya permodalan, produk berkualitas, dan harga yang terjangkau (Rahmawati & Sutantri, 2019). Usaha ini terletak pada kuadran I, dimana usaha ini mendapatkan dukungan terhadap strategi yang agresif. Persamaan dengan penelitian penulis yakni terletak pada pembahasan yang mengarah ke analisis SWOT. Perbedaan dengan penelitian penulis yakni terletak pada objek yang dibahas mengenai toko grosir sedangkan penelitian peneliti membahas UMK rebana.

Sisi eksternal Kopia Karanji Gorontalo berada pada kategori baik dengan total skor sebesar 2,4747 yang berarti (industri Kopia Kanganji) ditinjau dari

strategi keunggulan bersaing berhasil memanfaatkan peluang untuk meminimalisir ancaman (Mohamad & Niode, 2020) . Persamaannya dengan penelitian penulis adalah membahas tentang strategi daya saing. Bedanya dengan penelitian penulis terletak pada objeknya kopia karanji.

Posisi pabrik singkong di Kabupaten Sumenep berada pada kuadran I (Strategi Agresif), dimana pabrik singkong harus maksimal dalam peluang yang ada dengan kekuatan dimilikinya. Oleh karena itu, strategi diatas yang dapat diterapkan dengan memperluas jangkauan produk baik local maupun impor, meningkatkan inovasi produk dll (Firmansyah et al., 2023). Persamaan dengan penelitian penulis adalah membahas tentang strategi bisnis. Bedanya dengan penelitian penulis adalah membahas tentang pengembangan bisnis.

Penelitian sebelumnya telah digunakan sebagai referensi dalam penelitian yang berjudul "Peningkatan Daya Saing Rebana 'Surya Agung Percussion': Analisis Swot." Hal ini memungkinkan penelitian digunakan untuk menghasilkan temuan yang akurat dan memberikan pemahaman yang komprehensif terkait topik yang diteliti.

2.2 Tinjauan Pustaka

2.2.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT, yang dikembangkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-1970, merupakan sebuah metode evaluasi yang menggunakan akronim untuk mengidentifikasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats), (Wulandari, 2020). Analisis SWOT merupakan metode evaluasi yang digunakan untuk mengevaluasi *strengths*

(kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan *threats* (ancaman) dalam organisasi tertentu, rencana, individu dan kegiatan bisnis (Zainuri & Budi Setiadi, 2023). Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT adalah sebuah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi dan merumuskan strategi perusahaan dalam menghadapi perubahan yang sedang terjadi. Dalam kerangka SWOT (Jefri & Ibrohim, 2021), terdapat empat strategi berikut:

1. Strategi SO

Perusahaan memiliki strategi yang dapat dikembangkan berdasarkan cara berpikir perusahaan, dengan cara berfokus pada seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan sebaik-baiknya.

2. Strategi WO

Strategi WO adalah hasil dari memanfaatkan peluang yang tersedia dengan mengatasi kelemahan internal perusahaan.

3. Strategi SO

Strategi untuk mengatasi kekuatan dengan peluang yang ada pada perusahaan.

4. Strategi ST

Strategi dibuat untuk mengatasi potensi ancaman dengan fokus pada memaksimalkan keunggulan yang dimiliki.

Tabel 2.2 Model Matriks Analisis SWOT

IFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
EFAS		
Peluang (O)	Strategi SO Strategi yang mencerminkan kekuatan dan	Strategi WO Strategi yang mencerminkan kelemahan dan

	memanfaatkan peluang.	memanfaatkan peluang
Ancaman (T)	Strategi ST Strategi yang memanfaatkan kekuatan dan mengatasi ancaman.	Strategi WT Strategi yang memanfaatkan kelemahan dan mengatasi ancaman.

Sumber : Rangkuti, 2006:31

2.2.2 Strategi

Strategi merupakan pendekatan yang mencakup keseluruhan proses konseptualisasi, perencanaan, dan eksekusi suatu tindakan dalam periode waktu yang ditentukan. Dalam strategi yang efektif, ada pengelolaan tim yang berfokus pada mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan selaras dengan prinsip-prinsip penerapan ide-ide yang masuk akal, efisiensi keuangan, dan taktik untuk mencapai tujuan secara efisien. Strategi bisnis merujuk pada kebijakan serta sikap yang diadopsi oleh unit bisnis atau perusahaan dalam hubungannya dengan pesaing, pelanggan, dan pemasok guna mencapai keunggulan kompetitif (Atmaja & Kristanto, 2020).

Adapun menurut para ahli salah satunya Kenneth Andrew mendefinisikan strategi sebagai kerangka kerja yang terdiri dari struktur sasaran, niat, dan tujuan kebijakan, beserta rencana yang mendukungnya. Perencanaan memegang peran kunci dalam mencapai tujuan dengan menentukan arah yang akan diambil oleh bisnis dan jenis organisasi yang dibentuk. Sedangkan menurut Griffin mendefinisikan sebuah rencana yang mencakup secara menyeluruh untuk mencapai tujuan suatu organisasi (*Strategy is a comprehensive plan for accomplishing an organization's goals*). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa strategi adalah

metode atau upaya yang digunakan untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Rangkuti (2017), strategi dapat diklasifikasikan menjadi 3 jenis strategi, yaitu:

a. Strategi manajemen

Serangkaian tindakan yang diambil oleh manajemen untuk merencanakan pengembangan strategi secara komprehensif, termasuk pengembangan produk, penetapan harga, akuisisi, perluasan pasar, dan lainnya.

b. Strategi investasi

Tindakan yang fokus pada investasi, seperti upaya perusahaan untuk mencapai pertumbuhan yang signifikan, menembus pasar, menjalankan strategi kelangsungan, mendirikan divisi baru, dan lain sebagainya.

c. Strategi Bisnis

Strategi ini berpusat pada aspek-aspek manajemen, termasuk strategi produksi, pemasaran, keuangan, dan distribusi.

2.2.3 Daya Saing

Crown Dirgantoro menyatakan bahwa daya saing merujuk pada kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai yang bisa diminati. Agustinus Sri Wahyadi menjelaskan bahwa keunggulan bersaing adalah faktor yang memungkinkan perusahaan meraih keuntungan lebih besar dari pada keunggulan rata-rata yang dimiliki oleh pesaing dalam industri. Dalam situasi persaingan yang ketat dengan lingkungan bisnis yang dinamis, setiap perusahaan harus menghadapi persaingan. Dalam konteks ini, penting untuk melakukan upaya yang efisien dan seimbang untuk mencapai hasil yang maksimal.

2.2.4 Rebana

Rebana merupakan instrumen musik Islam yang memiliki bentuk dilider dengan permukaan bulat. Terdapat variasi rebana juga menerapkan prinsip tabung yang setengah tertutup dalam desainnya (Bektiarso et al., 2023). Rebana memiliki jenis set, seperti 1 bass, 4 rebana hadroh, 1 tam dan 2 koprak. Pada rebana hadroh mempunyai diameter 30 cm, mainan kerincingan hadroh merupakan inti dari rebana dan alat musik adalah kontrol nada yang paling menonjol dan biasanya saat bermain rebana, orang membaginya menjadi banyak ritme yang berbeda. Rebana berdiameter 40 cm dan terbuat dari kayu berbentuk tabung. Keprak mempunyai diameter 24 cm, bentuknya mirip dengan rebana hadroh tetapi ukuran lebih kecil dan tidak terlalu tipis dan suara yang dikeluarkan juga cukup keras.

2.3 Metodologi

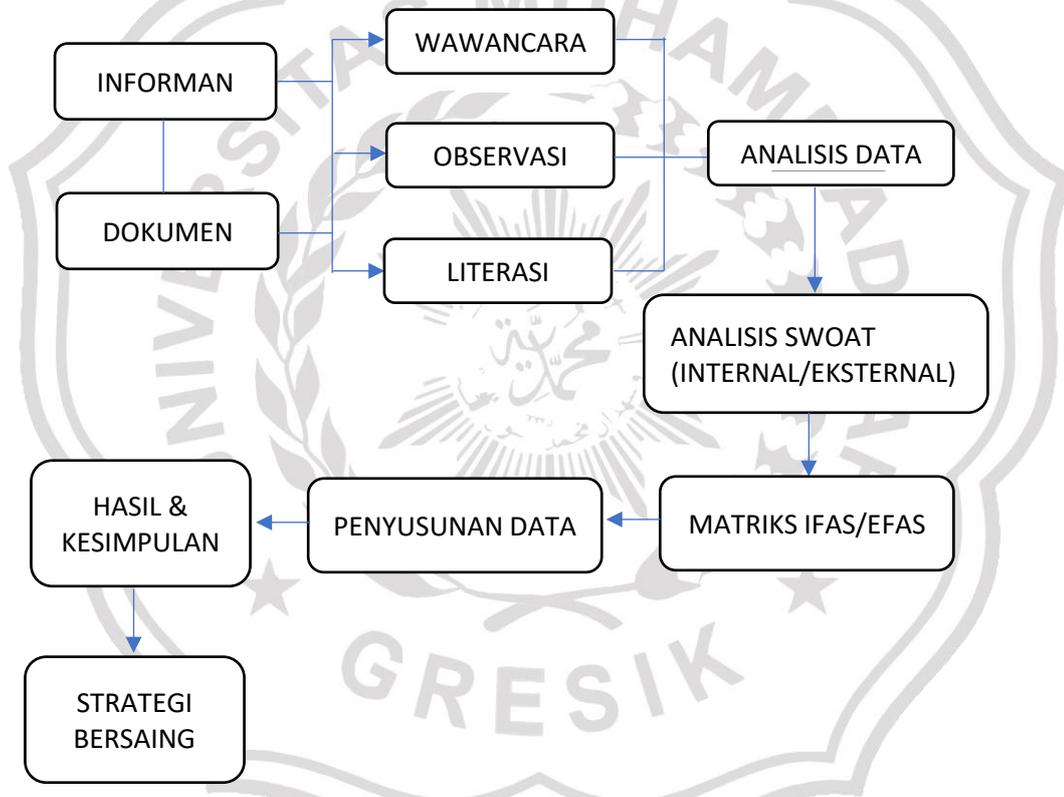
Penelitian ini menggunakan pendekatan metodologi kualitatif - fenomenologi. Penelitian kualitatif - fenomenologi melibatkan pengumpulan dan analisis data dengan cermat untuk kemudian membuat kesimpulan berdasarkan fakta-fakta yang diamati. Nadirah, S. P., Pramana, A. D. R., & Zari, N. (2022) menyatakan bahwa metode penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang bersandar pada filosofi *postpositivisme* dan dimanfaatkan untuk menyelidiki kondisi objek yang alami, berbeda dengan metode eksperimen.

Penelitian kualitatif melibatkan peneliti sebagai instrument kunci dan pengumpulan data sering melibatkan triangulasi berbagai metode. Analisis data dalam penelitian kualitatif bersifat induktif dimana penekanannya lebih pada makna dibandingkan dengan generalisasi. Data dapat diperoleh melalui interaksi wawancara dengan responden dan dokumentasi. Analisis metode penelitiannya menggunakan analisis SWOT, dimana peneliti mencari 35 responden untuk

wawancara secara langsung. Lokasi penelitian dilaksanakan di pengrajin rebana dengan sebutan “Surya Agung Percussion” di Desa Bungah Kecamatan Bungah. Teknik pengumpulan data melalui metode observasi dan wawancara, setelah itu dianalisis menggunakan pendekatan analisis kualitatif, SWOT.

2.4 Kerangka Penelitian

Pendekatan permasalahan yang akan dianalisis lebih terkait dengan konteks penelitian, diperlukan kerangka teoritis sebagai dasar pemikiran, yang akan diuraikan dalam bagan berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

Sumber: rancangan peneliti, 2023

Pada konteks penelitian ini, kerangka teoritis dimulai dengan mengumpulkan informasi dari pengrajin rebana sebagai sumber data utama. Penelitian ini akan mengadopsi analisis SWOT, yang mencakup dua jenis pertanyaan. Pertama, difokuskan pada aspek internal pengembangan pengrajin

rebana, dengan penekanan pada identifikasi *strength* dan *weakness*. Kedua, berfokus pada faktor eksternal, yaitu *opportunity* dan *threath* yang dapat muncul.

