INOVASI USAHA KULINER DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

(STUDI KASUS USAHA BAKSO RUSUK KENANGAN KOTA BUKITTINGGI)

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE)

OLEH

RISKA OKTAVIA

3219314

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M. DJAMIL DJAMBEK

BUKITTINGGI

2022M/1443H

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: Riska Oktavia
Nim	: 3219314
Tempat/ Tanggal Lahir	: Silungkang/ 09 Oktober 2000
Fakultas/ Jurusan	: FEBI/ Ekonomi Islam
Judul Skripsi	: Inovasi Usaha Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi)

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (Skripsi) saya dengan judul diatas adalah benar asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri. Maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dengan gelar kesarjanaan penulis dicopot sampai batas yang dtentukan .

Demikianlah surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Bukittinggi, 30 Mei 2023

Penulis,

RISKA OKTAVIA

NIM. 3219314

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Inovasi Usaha Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus : Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi)"**. Disusun Oleh **Riska Oktavia, Nim 3219314** Mahasiswa Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi.

Latar belakang dari penelitian ini yaitu tentang inovasi usaha bakso rusuk kenangan dalam menghadapi persaingan, beberapa inovasi yang sudah diterapkan pada usaha adalah dengan menambah menu – menu bakso dengan rasa yang mempunyai ciri khas tersendiri selain itu usaha bakso ini bukan hanya menyediakan menu bakso namun juga menyediakan menu ayam dengan berbagai macam pilihan. Selain itu inovasi pada tempat dimana tempat usaha bakso rusuk kenangan ini memiliki 2 lantai dimana disetiap ruangan di desain semenarik mungkin dengan tata letak yang rapi dan juga menyediakan tempat parkir yang luas, namun disamping inovasi – inovasi yang dilakukan usaha bakso rusuk kenangan ini juga terdapat kendala – kendala yang dihadapi yaitu dengan banyaknya usaha – usaha bakso yang ada di kota Bukittinggi sehingga persaingan semakin ketat, dan dengan harga bakso rusuk kenangan yang termasuk mahal sehingga tidak semua orang dapat menjangkaunya, dengan begitu usaha bakso rusuk kenangan harus bisa melakukan inovasi – inovasi yang dapat menarik pelanggan.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, dan objek penelitian adalah pada usaha bakso rusuk kenangan di kota Bukittinggi. Pengumpulan data yang digunakan yaitu melalui Observasi, wawancara, dan studi kepustakaan. Dan untuk teknis analisis data menggunankan analisis SWOT. Tahapan yang dilalui dengan mengidentifikasi faktor – faktor internal dan faktor – faktor eksternal melalui wawancara, dan selanjutnya menggunankan Matrik IFE, Matrik EFE, Matrik SWOT serta melalui Analisa Tabel Bobot Skor.

Pada matrik SWOT terdapat empat strategi inovasi dalam menghadapi persaingan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa S-T memiliki skor tertinggi yaitu 3,515, selanjutnya S-O dengan skor 3,36, W-T dengan skor 1,655, dan W-O dengan skor 1,505. Terdapat lima inovasi yang dilakukan untuk menghadapi persaingan pada usaha bakso rusuk kenangan yaitu : Mengoptimalkan pelayanan kepada konsumen, mempertahankan cita rasa yang khas pada kuah bakso, Memanfaatkan tempat yang strategis untuk menarik konsumen, Terus melakukan inovasi pada menu yang disediakan, Menyediakan tempat yang nyaman dengan inovasi baru.

Keywords : Innovation, Competition, Islamic Economics

KATA PENGANTAR



Puji syukur kehadirat Allah SWT yang maha mendengar lagi maha melihat dan atas segala limpahan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya lah sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini dengan judul **"Inovasi Usaha Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi)".**

Shalawat serta salam penulis mohonkan kepada Allah SWT semoga disampaikan kepada Habibullah Nabi Muhammad SAW, yang telah meninggalkan dua pedoman hidup untuk umatnya yang ndak lakang dek paneh yang ndak lapuak dek hujan, kompas dalam kesesatan dan suluah dalam kegelapan yaitu Al-Qur'an dan hadist.

Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini tidak sedikit kendala yang dihadapi, namun berkat petunjuk, bimbingan, arahan dan bantuan dari berbagai pihak yang pada akhirnya bisa terselesaikan. Oleh karena itu dengan hati yang ikhlas penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang tidak terhingga kepada kedua orang tua yang telah memberikan motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan penulis sekarang ini. Tidak lupa penulis memberikan ucapan terimakasih kepada keluarga dan sanak famili yang sangat penulis sayangi, yang telah memberikan semangat kepada penulis untuk dapat menyelesaikan studi S1 penulis.

Penulis juga mengucapkan terimaksih kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Ridha Ahida, M.Hum Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi
2. Ibu Dr. Hesi Eka Putri, SE., M.Si Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi dan jajarannya.
3. Ibu Rika Widianita, ME Sebagai Ketua Jurusan S1 Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi.
4. Ibu Era Sonita, SE, M.Si selaku pembimbing yang telah banyak meluangkan waktunya, memberikan pengarahan, masukan, dorongan serta petunjuk – petunjuk yang sangat berharga dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Rahmi Isriani, SE, M.Si selaku penasehat akademik yang telah memberikan motivasi dan arahan kepada penulis untuk menyelesaikan perkuliahan di Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi.
6. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan fasilitas kepada penulis dalam menimba ilmu pengetahuan di Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi.
7. Bapak pimpinan serta karyawan/i perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis untuk melakukan studi kepustakaan.

8. Bapak Alvin Dian Utama yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian pada usaha bakso rusuk kenangan di kota Bukittinggi.
9. Sahabat – sahabat seperjuangan angkatan 2019 khususnya jurusan Ekonomi Islam dan teman – teman lainnya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah ikut memberikan motivasi, arahan, dan semangat kepada penulis.

Terhadap semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini penulis ucapkan terimakasih, semoga amalan dan jasa baik yang telah diberikan kepada penulis dibalas oleh Allah SWT, dengan pahala yang berlipat ganda.

Penulis menyadari, skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari para pembaca, semoga skripsi ini dapat menambah ilmu pembaca dan akhirnya kepada Allah SWT dikembalikan segala urusan dan dipertanggung jawabkan.

Bukittinggi, 30 Mei 2023

Penulis,

RISKA OKTAVIA

NIM. 3219314

DAFTAR ISI

ABSTRAK ..... **i**

KATA PENGANTAR ..... **ii**

DAFTAR ISI ..... **v**

DAFTAR TABEL ..... **vii**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar belakang 1
B. Identifikasi masalah 7
C. Batasan masalah 8
D. Rumusan masalah 8
E. Tujuan dan manfaat penelitian 8
F. Penjelasan judul 9

BAB II LANDASAN TEORI **12**

A. Inovasi 12
    1. Definisi inovasi 12
    2. Konsep inovasi menurut joseph schumpeter 12
    3. Jenis – jenis inovasi 13
    4. Indikator inovasi produk 19
    5. Manfaat inovasi 20
    6. Konsep inovasi dalam islam 21
B. UMKM (usaha mikro kecil dan menengah) 22
    1. Pengertian UMKM (usaha mikro kecil dan menengah) 22
    2. Ciri – ciri UMKM (usaha mikro kecil dan menengah) 25
C. Persaingan usaha 27
    1. Pengertian persaingan usaha 27
    2. Strategi bersaing generik porter 28
    3. Persaingan dalam ekonomi islam 29

4. Jenis – jenis persaingan usaha 30
D. Ekonomi islam 31
1. Pengertian ekonomi islam 31
2. Dasar hukum ekonomi islam 33
3. Karakteristik ekonomi islam 34
E. Penelitian terdahulu 35

BAB III METODE PENELITIAN 39

A. Jenis penelitian 39
B. Lokasi dan waktu penelitian 39
C. Jenis dan sumber data 40
D. Informan penelitian 41
E. Teknik pengumpulan data 41
F. Metode analisis data 42

BAB IV HASIL PENELITIAN 47

A. Gambaran umum usaha bakso rusuk kenangan 47
B. Faktor – Faktor Produksi Usaha Bakso Rusuk Kenangan ... 49
C. Strategi Inovasi Dalam Menghadapi Persaingan Pada Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi 53
D. Analisi SWOT 59
E. Analisis Penulis Tentang Inovasi Usaha Bakso Rusuk Kenangan Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam 74

BAB V PENUTUP 78

A. Kesimpulan 78
B. Saran 79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Usaha Kuliner Di Kota Bukittinggi Tahun 2021..... 5

Tabel 1.2 Jumlah Usaha Bakso Di Kota Bukittinggi Tahun 2021..... 6

Tabel 3.1 Format Menganalisis Dan Menentukan Strategi Dengan Pendekatan Matrik SWOT 45

Tabel 3.2 Tabel Bobot Skor 46

Tabel 4.1 Jam Operasional Kerja 48

Tabel 4.2 Menu Bakso Rusuk Kenangan 54

Tabel 4.3 Menu Ayam Pada Usaha Bakso Rusuk Kenangan 55

Tabel 4.4 Menu Minuman..... 56

Tabel 4.5 Analisis SWOT Usaha Bakso Rusuk Kenangan..... 60

Tabel 4.6 Hasil Analisis Matrik IFE 63

Tabel 4.7 Hasil Analisis Matrik EFE 66

Tabel 4.8 Formulasi Usaha Bakso Rusuk Kenangan..... 67

Tabel 4.9 Tabel Bobot Skor 49

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan bisnis global dari tahun ke tahun semakin ketat dengan berbagai macam jenis persaingan usaha. UMKM di Indonesia telah menghadapi persaingan tidak hanya persaingan dalam negeri, namun juga persaingan antar negara. Persaingan yang terjadi diantara pelaku usaha memberikan konsumen keuntungan berupa penawaran harga yang lebih murah dan semakin banyaknya alternatif pilihan barang atau jasa yang ditawarkan. Dengan adanya alternatif ini sehingga memberikan kesempatan untuk konsumen agar dapat memilih barang atau jasa sejenis yang lebih berkualitas dan menarik dengan harga yang relatif lebih murah dibandingkan dengan barang atau jasa sejenis lainnya.

Dalam perekonomian Indonesia UMKM merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan krisis ekonomi. Globalisasi ekonomi merupakan proses kegiatan ekonomi secara global yang melibatkan negara – negara di seluruh dunia, dan salah satu dampak yang terjadi yaitu adanya perdagangan bebas. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) harus

mampu berkembang sampai ke pasar global bukan hanya di skala nasional saja.[1]

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi, dan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maka diperlukan lapangan kerja yang mampu menyerap setiap angkatan yang ada. Indonesia sebagai negara yang penuh dengan kekayaan alam akan tetapi belum mampu memaksimalkan potensi yang ada. Salah satu usaha yang bisa dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup adalah dengan melakukan usaha mikro kecil menengah (UMKM).

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional, dan sebagai indikator tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi. Keberadaan dan keberlangsungan hidup usaha mikro kecil menengah (UMKM) ikut dipengaruhi oleh kedua faktor internal seperti motif ekonomi dan eksternal yaitu lingkungan dan habitat ekonomi yang menjadi tempat hidup seseorang atau suatu komunitas dalam melakukan kehidupan ekonominya.[2]

---

[1] Tetty Yulianty, Dkk, *"Strategi UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Global (Studi Kasus Pada PT. Muniru Burni Telong)"*, Jurnal Management, Business, And Accounting, Vol. 19, No. 3. 2020, Hlm. 294-295

[2] Wika Undari, Anggia Sari Lubis. *"Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat"*, Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora, 2021, Vol. 6, No.1, Hlm. 32-33

Sumatera barat merupakan daerah yang dilalui garis khatulistiwa yang memiliki sumber daya alam dari berbagai macam bidang diantaranya pertanian, perkebunan, pertambangan, perikanan, pariwisata, industri – industri kecil maupun menengah. Industri memiliki peran penting dalam perekonomian, baik dalam menambah pendapatan negara maupun manambah kesejahteraan masyarakat. Pemberdayaan usaha industri kecil dan menengah yang sudah dikenal dengan sebutan UMKM, di tengah tingginya persaingan memaksa pelaku sumber daya manusia, pengembangan teknologi dan perluasan area pemasaran. Perkembangan UMKM masih banyak mengalami kendala yang berdampak pada lemahnya daya saing terhadap produk. Oleh karena itu pemerintah perlu terus berupaya mendorong pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah melalui berbagai upaya seperti pelatihan, pembinaan, dan penguasaan teknologi.

Kota Bukittinggi merupakan kota terbesar kedua dari segi ekonominya di provinsi Sumatera Barat, dimana yang pertama adalah kota Padang, yang kedua Bukittinggi, yang ketiga Payakumbuh, yang ke empat Pariaman, dan yang kelima adalah Solok. Dan disini Bukittinggi memiliki prospek bisnis yang cukup baik, salah satu industri yang mulai berkembang adalah industri makanan. Industri makanan adalah individu yang mengelola bahan mentah atau bahan setengah jadi menjadi barang yang memiliki nilai tambah dan dapat dikonsumsi. Dengan Kota Bukittinggi sebagai salah satu daerah yang menjadi tujuan utama wisata di

provinsi Sumatera Barat, dimana usaha kuliner itu sendiri adalah suatu usaha yang bergerak dalam bidang makanan baik dalam hal pembuatan, penyajian, hingga penjualan suatu produk tertentu kepada pelanggan. Dengan itu dapat memberikan peluang besar bagi usaha di bidang kuliner untuk berkembang dan dapat memberikan kontribusi bagi perekonomian daerah.

Dari banyaknya usaha kuliner yang ada di Bukittinggi disini saya akan meneliti salah satu usaha kuliner yang ada di Bukittinggi yaitu pada usaha bakso karena dari data yang diperoleh bakso merupakan usaha kuliner yang paling banyak di kota Bukittinggi dan bakso merupakan usaha yang banyak diminati konsumen karena cuaca Bukittinggi yang dingin yang mendukung dengan selera konsumen sehingga usaha bakso merupakan usaha yang menjamin di kota Bukittinggi.

Usaha bakso yang ingin diteliti adalah usaha bakso rusuk kenangan karena usaha bakso ini merupakan usaha yang banyak diminati oleh konsumen karena pilihan bakso yang disediakan bervariasi dan tidak semua usaha bakso mempunyai menu tersebut dan didukung juga dengan tempatnya yang bagus dan strategis sehingga banyak pengunjung yang tertarik untuk mengunjungi usaha bakso tersebut karena bisa menjadi tempat foto yang bagus bagi konsumen yang datang sehingga konsumen nyaman dan tertarik untuk mengunjungi usaha bakso rusuk kenangan tersebut.

Bakso rusuk kenangan merupakan bakso yang baru berdiri di kota Bukittinggi sedangkan usaha sejenis bakso sudah banyak di kota Bukittinggi jadi bakso rusuk kenangan perlu adanya strategi terhadap usahanya agar mudah dikenal oleh konsumen sehingga dapat menjadikan usaha bakso rusuk kenangan menjadi tujuan utama bagi konsumen dibandingkan bakso pesaing lainnya.

Tabel 1.1
Jumlah Usaha Kuliner di Kota Bukittinggi Tahun 2021

No	Jenis Usaha	Jumlah
1	Kuliner Sarapan Pagi	31
2	Kuliner Kaki Lima	17
3	Kuliner Bakso	72
4	Kuliner Pical, Lotek, Lontong	17
5	Kuliner Minuman / Es	33
6	Kuliner Gatering	9
7	Kuliner Nasi Soto	9
8	Kuliner Nasi Goreng	14
9	Kuliner Gorengan	17
10	Kuliner Ayam Geprek	13
11	Kuliner Pempek	9
12	Martabak	11
13	Kuliner Sanjai	10
14	Pecel Lele / Ayam	8
15	Sate	15
16	Kuliner Chicken	12
17	Kuliner Kue	13
18	Roti Bakar	8
19	Kuliner Ampera	15
20	Kuliner Barang Harian	14
21	Kuliner Mie Padeh, Dll	12
Total		**359**

Sumber : Data diolah dari Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kota Bukittinggi[3]

[3] Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kota Bukittinggi, 2022

Tabel 1.2
Jumlah Usaha Bakso di Kota Bukittinggi Tahun 2021

No	Kecamatan	Jumlah
1	Usaha Bakso Pakai Gerobak (Mikro)	38
2	Usaha Bakso Dengan Tempat Tetap (Kecil)	34
Total		**72**

Sumber : Data diolah dari Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kota Bukittinggi[4]

Pada penelitian ini jenis UMKM yang ingin diteliti lebih difokuskan pada usaha mikro dan kecil yaitu pada usaha bakso yang ada di Kota Bukittinggi, dimana usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No 20 Tahun 2008, yaitu dengan jumlah aset maksimal Rp. 50 juta dan jumlah omzet maksimal Rp. 300 juta per tahun diluar tanah dan bangunan. Dan usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan cabang dari suatu perusahaan utamanya. Dan usaha yang termasuk usaha kecil adalah usaha yang memiliki penjualan yang berkisar antara Rp. 300 juta sampai Rp. 2,5 miliar per tahun.[5]

Berdasarkan observasi awal dan hasil wawancara pada usaha bakso rusuk kenangan di Kota Bukittinggi bahwasanya mereka telah melakukan inovasi, dengan cara inovasi terhadap tempat usaha mereka dengan menyediakan tempat duduk yang nyaman dan dengan desain yang kreatif

[4] Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kota Bukittinggi, 2022
[5] Undang – Undang RI No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

sehingga pembeli tertarik untuk datang dan belanja disana, namun dengan begitu harga yang ditawarkan juga cukup mahal dibandingkan dengan harga bakso pada umumnya sehingga tidak semua orang bisa menjangkau.

Dan pemilik usaha bakso tersebut juga melakukan inovasi dengan menjual bakso dengan berbagai variasi, seperti bakso iga, bakso rusuk, bakso keju, dan banyak lagi, sehingga pembeli mempunyai pilihan dalam membeli makanan, namun disamping itu ada beberapa kendala yang menjadi hambatan bagi pengusaha bakso tersebut yaitu banyaknya usaha bakso sehingga persaingan yang dilakukan semakin ketat yang mengharuskan pengusaha bakso harus terus melakukan inovasi agar dapat manarik pelanggan untuk membeli produk yang ditawarkan.[6]

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk mengangkat masalah tersebut dengan melakukan penelitian yang berjudul "**INOVASI USAHA KULINER DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS USAHA BAKSO RUSUK KENANGAN KOTA BUKITTINGGI)"**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas terlihat beberapa masalah yang terjadi dalam inovasi persaingan usaha bakso di Kota Bukittinggi yaitu :

1. Banyaknya usaha bakso sehingga persaingan semakin ketat

[6] *Wawancara Dengan Pemilik Usaha Bakso Rusuk Kenangan di Kota Bukittinggi*. Pada Tanggal 16 Desember 2022, Jam 14.00

2. Harga bakso rusuk kenangan lebih mahal dari pada bakso biasa sehingga tidak semua orang bisa menjangkau

C. Batasan Masalah

Untuk lebih fokus dalam pembahasan penelitian, maka penelitian ini akan di batasi pada usaha mikro dan kecil dengan melihat bagaimana Inovasi yang dilakukan oleh pengusaha bakso rusuk kenangan, dan inovasi yang ingin dibahas adalah inovasi pada produk dan tempat, dimana pada inovasi produk peneliti ingin melihat perkembangan produk yang ditawarkan ke konsumen dalam menghadapi persaingan dan begitu juga dengan inovasi tempat yang disediakan oleh usaha kuliner bakso rusuk kenangan kota Bukittinggi dalam menghadapi persaingan usaha menurut perspektif ekonomi islam.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana inovasi yang dilakukan pemilik usaha bakso rusuk kenangan di Kota Bukittinggi dalam menghadapi persaingan?
2. Bagaimana sistem persaingan menurut perspektif ekonomi islam?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
   a. Untuk mengetahui inovasi yang dilakukan oleh pemilik usaha bakso di Kota Bukittinggi dalam menghadapi persaingan
   b. Untuk mengetahui bagaimana sistem persaingan menurut perspektif ekonomi islam
2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Praktis

1) Menambah wawasan peneliti tentang persaingan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Kota Bukittinggi
2) Menambah pengetahuan peneliti tentang inovasi usaha bakso rusuk kenangan dalam menghadapi persaingan usaha di Kota Bukittinggi
3) Menambah pengetahuan penelitian tentang sistem persaingan dalam ekonomi islam

b. Manfaat Teoritis

1) Sebagai salah satu bahan rujukan bagi mahasiswa dan pihak lain yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut mengenai persaingan usaha.
2) Diharapkan berguna bagi pemerintah dan masyarakat Kota Bukittinggi sebagai rujukan dalam pengambilan kebijakan.

F. Penjelasan Judul

Agar dalam penulisan ini tidak terjadi kerancuan atau salah persepsi, maka dipandang perlu dalam penulisan ini di cantumkan definisi dari permasalahan yang di angkat penulis.

Inovasi suatu ide, gagasan, praktek atau objek / benda yang disadari dan diterima sebagai suatu hal yang baru oleh seseorang atau sekelompok untuk di adaopsi.[7]

[7] Wirapraja, A, *"Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Solusi Inovasi Dalam Menjaga Sustainability Bisnis"*, Jurnal Teknika, Vol. 7, No. 1, 2018, Hlm.68

Usaha Kuliner	adalah suatu usaha atau bisnis yang bergerak dalam bidang makanan, baik dalam hal pembutan, penyajian, hingga penjualan suatu produk tertentu kepada pelanggan.[8]
UMKM	berdasarkan Undang – Undang No 20 Tahun 2008 tentang UMKM (usaha mikro kecil menengah) adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.[9]
Persaingan	yaitu usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang masing – masing bergiat memperoleh pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan.[10]
Ekonomi Islam	Ekonomi Islam adalah ilmu yang mempelajari tentang perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan yang berhubungan dengan produksi, konsumsi dan distribusi yang di batasi

[8] Aditya Farhan, "A*nalisis Pengaruh Usaha Kuliner Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM*", Jurnal Kajian Ekonomi Dan Kebijakan Publik, Vol. 7, No. 1, 2022, Hlm. 118

[9] Undang – Undang No.20 Tahun, 2008, *"Tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)"*

[10] Abdul Aziz, *"Ekonomi Islam Analisis Mikro Dan Makro",* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2008), Hlm. 124

dalam kerangka syariah berdasarkan Al- qur'an dan hadits.[11]

Berdasarkan penjelasan di atas maka maksud dari judul secara keseluruhan adalah tentang bagaimana pelaku usaha kuliner khsusnya usaha bakso rusuk kenangan di Kota Bukittinggi dalam mengembangkan usahanya dengan berbagai inovasi yang kreatif supaya dapat menarik pelanggan untuk berbelanja di tempatnya karena menimbang banyaknya usaha bakso di Kota Bukittinggi, khususnya usaha mikro dan kecil di bidang kuliner pada usaha bakso rusuk kenangan yang mengharuskan untuk bersaing di lapangan dengan melakukan inovasi terhadap produk ataupun tempat pada usahanya.

[11] Azwar Karim Adi Warman, "*Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*", (Jakarta : Raja Grafindo, 2004), Hlm 23

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Inovasi

1. Definisi Inovasi

Inovasi adalah suatu proses untuk mengubah kesempatan menjadi ide yang dapat dipasarkan. Inovasi juga merupakan suatu visi untuk menghasilkan suatu ide yang bagus serta dedikasi untuk mempertahankan konsep melalui implementasi. Dan dengan adanya inovasi wirausaha menciptakan baik dari sumber daya produksi baru maupun dengan mengelola sumber daya yang ada dengan peningkatan nilai potensi untuk menciptakan modal.

Menurut para ahli sebagaimana diungkapkan dalam kamus dapat diterjemahkan bahwa "*innovation*" dapat dipahami sebagai penggantian cara – cara yang lama menjadi cara yang baru. Inovasi yang baik akan membantu managemen dalam mencapai kinerja yang lebih baik sehingga kelangsungan dan keberlanjutan usaha juga akan tetap berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan karena dukungan kemampuan inovasi yang terdiri dari ide, produk baru, dan lain – lain.[12]

2. Konsep Inovasi Menurut Joseph Schumpeter

Inovasi menurut schumpeter merupakan usaha dalam mengkreasikan dan mengimplementasikan sesuatu menjadi suatu

[12] Septian Wahyudi, "*Teori Inovasi : Sebuah Tinjauan Pustaka*", Jurnal Valuta, Vol. 5, No. 2, 2019, Hlm. 97

kombinasi, sehingga dengan adanya inovasi bisa menambah nilai dari produk, pelayanan, proses kerja, dan kebijakan, bukan hanya untuk lembaga pendidikan namun juga stakeholder dan masyarakat.

Menurut Joseph Schumpeter definisi inovasi dalam ekonomi yaitu mengenalkan barang baru dimana para pelanggan belum mengenalnya atau kualitas baru dari sebuah barang, berikut beberapa konsep inovasi menurut Joseph Schumpeter :

a. Mengenalkan metode produksi baru yang dibutuhkan, ditemui melalu serangkaian uji coba ilmiah
b. Membuka pasar baru, dimana perusahaan sejenis tidak memasukkinya, baik pasar tersebut ada atau belum ada ketika perusahaan memasukinya
c. Menguasai sumber bahan baku baru untuk industri barang
d. Menjalankan organisasi baru, seperti menciptakan monopoli, atau membuka monopoli perusahaan lain.[13]

3. Jenis – Jenis Inovasi

Adapun jenis – jenis inovasi pada organisasi sektor publik menurut muluk adalah sebagai berikut :

a. Inovasi Produk

Produk merupakan objek yang sangat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mendatangkan tingkat

[13] Suryanto, "*Inovasi, Market Orientation Dan Advertising Internal Audience Serta Pengaruhnya Terhadap Pengambilan Keputusan*", Jurnal STIE Semarang, Vol. 2, No. 1, 2010, Hlm. 47

keuntungan yang akan tetap menjaga aktivitas operasional dan kesehatan keuangan perusahaan.[14]

Inovasi ini dimulai dari adanya perubahan pada desain dan produk suatu layanan yang berbeda dengan produk lama. Menuru Kotler Amstrong terdapat 3 indikator inovasi produk yaitu sebagai berikut :

1. Kualitas produk

   Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk dalam melakukan fungsi – fungsinya yang meliputi daya tahan, kehandalan, dan ketelitian yang dihasilkan.

2. Varian produk

   Pada varian produk ini sarana kompetitif untuk membedakan produk satu dengan produk pesaing.

3. Gaya dan desain produk

   Gaya dan desain produk merupakan cara lain dalam menambah nilai bagi pelanggan, gaya hanya menjelaskan penampilan produk tertentu, namun desain memiliki konsep yang lebih dari gaya.

b. Inovasi Proses

[14] Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 2012), Hlm 36

Inovasi proses merupakan perubahan produksi barang yang didproduksi oleh sebuah perusahaan yang telah melewati berbagai macam peningkatan sebuah proses dalam pembuatan suatu produk, inovasi ini mengacu pada aplikasi baru pengetahuan, gagasan, metode, dan keterampilan yang dapat memanfaatkan daya saing perusahaan.

Inovasi ini didasarkan pada adanya pembaharuan kualitas yang berkelanjutan dan adanya perpaduan antara perubahan, prosedur, kebijakan, dan pengorganisasian yang diperlukan organisasi dalam melakukan inovasi

Menurut Prajogo pengukuran inovasi proses dalam meningkatkan proses produksi untuk menghasilkan suatu produk yaitu :

1. Kesempatan dan efisiensi proses produksi
2. Keandalan proses produksi dan teknologi
3. Barusaha menjaga proses produksi di depan pesaing

c. Inovasi Pelayanan

Menurut Suwarno inovasi pelayanan publik merupakan prestasi dalam mencapai, meningkatkan serta memperbaiki efektifitas, efisiensi, serta akuntabilitas pelayanan publik yang dihasilkan oleh inisiatif pendekatan, metodologi seta alat baru dalam pelayanan masyarakat. Dalam PP Nomor. 38 tahun 2017 inovasi pelayanan publik merupakan inovasi penyedian

pelayanan kepada masyarakat yang meliputi proses pemberian pelayanan barang ataupun jasa.

Inovasi bisa dilakukan pada barang, jasa, pelayanan ataupun ide – ide yang diterima oleh seseorang sebagai suatu yang baru. Sehingga bisa menjadi suatu ide ataupun gagasan yang sudah ada sebelumnya di masa lampau, namun bisa dianggap inovatif untuk konsumen serta penyediaan layanan yang baru mengetahuinya.[15]

Menurut Delafrooz bahwa pengukuran inovasi layanan dapat dilakukan melalui sebagai berikut :

1. Penggunaan teknologi

   Dengan perkembangan zaman penggunaan teknologi dapat mempermudah suatu perusahaan dalam proses layanan sehingga akan mempercepat perusahaan untuk memberikan pelayanan.

   Pemanfaatan teknologi akan meningkatkan privasi konsumen, kerahasian, dan berpengaruh pada komunikasi antara perusahaan dengan konsumen sehingga memudahkan perusahaan dalam melakukan evaluasi pada proses layanan.

2. Interaksi dengan pelanggan

[15] Reza Mochammad Yanuar, *"Inovasi Pelayanan Publik (Studi Kasus Public Safety Center 119 Kabupaten Bantul Sebagai Layanan Kesehatan Dan Kegawatdaruratan", Jurnal Ilmu Pemerintah*, No.1, 2019, Hlm.2-3

Interaksi perusahaan dengan pelanggan memiliki hubungan yang sangat erat, interaksi ini membuat kedekatan antara konsumen dengan perusahaan sehingga perusahaan akan lebih mudahh dalam mengetahui keinginan dan kebutuhan dari konsumen, selain itu interaksi dengan pelanggan akan memudahkan perusahaan untuk melakukan perbaikan apabila terjadi keluhan pelanggan.

3. Pengembangan layanan baru

Pengembangan layanan baru merupakan bentuk layanan baru yang diterapkan berbeda dengan pelayanan sebelumnya, atau perbaikan pada proses layanan. Bentuk layanan baru akan mempengaruhi kinerja pemasaran karena apabila layanan berhasil diterapkan maka akan meningkatkan kinerja pemasaran perusahaan.

4. Sistem pengiriman layanan

Pada sistem pengiriman layanan perusahaan dapat dinilai dari seberapa baik produk atau jasa diserahkan kepada pelanggan. Hal ini mencakup kecepatan, ketepatan, dan perhatian selama proses pengiriman.

d. Inovasi Strategi Atau Kebijakan

Inovasi ini merujuk pada aspek visi, misi, tujuan, dan strategi baru dan juga menyangkut realitas yang muncul sehingga diperlukan suatu strategi dan kebijakan baru.

Inovasi kebijakan dapat didefinisikan sebagai perubahan cara pandang atau masalah yang ada sehingga memunculkan solusi atau masalah. Ruang lingkup inovasi ini adalah kemunculan paradigma, ide, gagasan, pemikiran dan terobosan baru yang sebelumnya tidak terbayangkan.[16]

e. Inovasi Sistem

Kebaruan dalam konteks interaksi atau hubungan yang dilakukan dengan pihak aktor lain dalam rangka suatu perubahan pengelolaan suatu organisasi.[17]

4. Indikator Inovasi Produk

Inovasi produk seharusnya mampu memberikan nilai tambah dibandingkan produk sejenis lainnya dan memiliki keunggulan tersendiri sehingga dapat bersaing dalam pasar.

Menurut Kotler Amstrong terdapat tiga indikator inovasi produk yaitu sebagai berikut :

a. Kualitas produk

Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk dalam melakukan fungsi – fungsinya yang

---

[16] Ahmad Sururi*, "Inovasi Kebijakan Publik (Tinjauan Konseptual Dan Empiris)",* Jurnal Sawala, Vol. 4, No. 3, 2016, Hlm. 6

[17] Muluk, M.R. Khairul, *"Knowledge Management (Kunci Sukses Inovasi Pemerintah Daerah)",* (Malang : Banyumedia, 2008). Hlm.44

meliputi daya tahan, kehandalan, dan ketelitian yang dihasilakan.

b. Varian produk

Varian produk merupakan sarana kompetitif untuk membedakan produk satu dengan yang lainnya, atau antara produk yang dimiliki dengan produk pesaing.

c. Gaya dan desain produk

Gaya dan desain produk merupakan cara lain dalam menambah nilaii bagi pelanggan, gaya hanya menjelaskan penampilan produk tertentu, sedangkan desain memiliki konsep yang lebih dari gaya.

Lukas dan farrell menjelaskan beberapa indikator dari inovasi produk yaitu sebagai berikut :

a. Perluasan lini (*line extensions*)

Yaitu produk yang dihasilkan perusahaan tidaklah benar – benar baru tetapi relative baru untuk sebuah pasar.

b. Produk baru (*me too – product*)

Yaitu produk baru bagi perusahaan tetapi tidak baru bagi pasar.

c. Produk benar – benar baru (*new – to the – world – product*)

Adalah produk yang termasuk baru baik bagi perusahaan maupun pasar.[18]

5. Manfaat Inovasi

Inovasi harus bisa menghasilkan manfaat dan membawa perbaikan, bukan hanya berupa ilmu baru atau metode – metode yang belum dapat diterapkan dalam praktik.[19] Inovasi dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut :

a. Dari segi individu

Suatu inovasi memberikan wadah bagi seseorang untuk mengeksprerikan dan mendistribusikan kreativitasnya dalam menciptakan sesuatu yang bermanfaat.

b. Dari segi perusahaan

Inovasi memberikan manfaat dalam peningkatan angka penjualan dan keuntungan yang akan sangat bernilai untuk kelangsungan hidup perusahaan.

c. Dari segi pasar

Keberagaman dan kualitas produk baru yang meningkat karena adanya inovasi, mengakibatkan pasar menjadi semakin kompetetif.

d. Dari segi masyarakat

---

[18] Rika Devi Kurniasari, *"Pengaruh Inovasi Produk, Kreativitas Produk, Dan Kualitas Produk Terhadap Keungulan Bersaing"*, (Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negri Yogyakarta, 2018), Hlm 33

[19] Evereet M. Rongers, *"Diffusions Of Innovations"*, London : The Free Press, Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia, Vol.5, No.2, 2003, Hlm.217 - 227

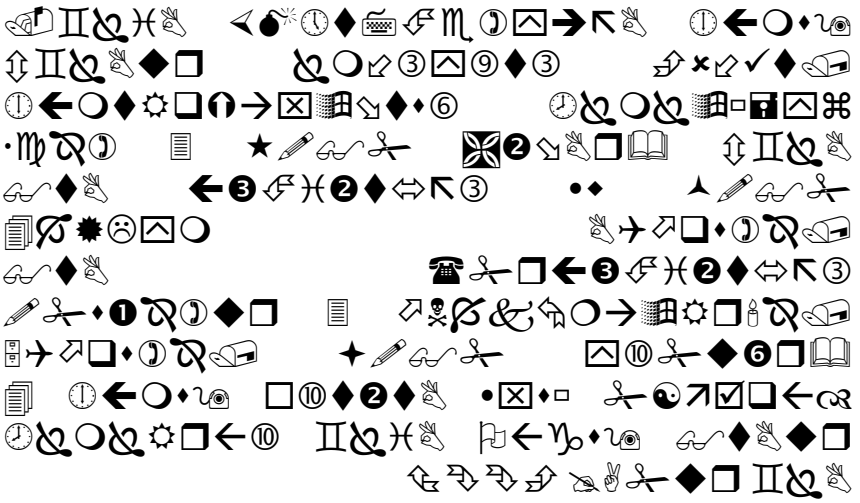
Inovasi dapat meningkatkan kualitas hidup karena hal tersebut dapat menjawab banyak masalah dan kebutuhan yang sebelumnya kurang atau belum dapat terpenuhi.

6. Konsep Inovasi Dalam Islam

Menurut Al- Faizin dan Nashr konsep inovasi dalam islam adalah :

a. Memiliki kepercayaan diri dan kemandirian yang tinggi
b. Berbisnis yang halal
c. Melakukan ekspor dan impor barang
d. Harus bisa menjaga kepercayaan relasi bisnis
e. Melakukan promosi barang yang diperdagangkan[20]

Dalil mengenai inovasi terdapat dalam al – qur'an surah al – ra'd 13:11



[20] R. Gatot Heru Pranjoto, "*Kreatifitas dan Inovasi dalam Islam terhadap Keberlangsungan Umkm di Masa Pandemi Covid-19 di Indonesia*", Madura : *Journal Of Management Studies*, Vol. 15, No. 1, 2021, Hlm. 21-25

Artinya : "*sesungguhnya allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri*"

Dari dalil diatas dapat diketahui bahwa Allah tidak akan merubah apapun dari kita kecuali kita sendiri yang merubahnya, baik ataupun buruk semua kembali pada diri kita apakah kita merubah ke hal yang kebih baik atau buruk. Maka dalam usahapun sama, sebagai seorang produsen kita harus lebih kreatif dan inovatif dalam mmbuat perubahan baik barang ataupun jasa, hal inilah yang akan menyebabkan terjadinya kompetisi antar pelaku usaha, sehingga ide – ide baru terus bermunculan untuk membuat dan memproduksi barang yang berkualitas dan unik.

B. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

1. Pengertian UMKM

Berdasarkan undang – undang no. 20 pasal 1 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dimana UMKM merupakan usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro yang telah diatur dalam undang – undang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.[21]

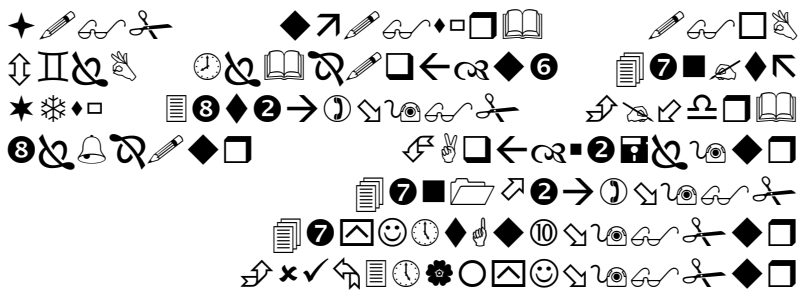
Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun dari suatu daerah, tanpa terkecuali di Indonesia. Perkembangan sektor

[21] Putu Nuratama, "*Tata Kelola Manajemen & Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah*", (Denpasar : CV Cahaya Bintang Cemerlang, 2021), Hlm. 4

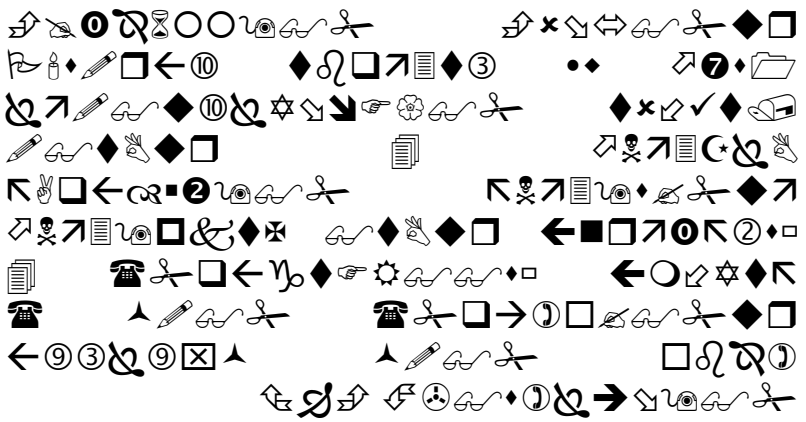
usaha kecil dan menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada suatu peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara – negara yang memiliki *income* perkapita yang rendah.[22]

UMKM sangat erat kaitannya dengan berdagang. Berusaha dan berdagang merupakan anjuran kepada umat islam, Allah menciptakan rasul-Nya sebagai pedagang merupakan sindiran keras untuk umatnya agar meniru Rasulullah SAW sendiri adalah pedagang dan beliau memuju serta mendo'akan para pedagang yang jujur. Membangun UMKM harusnya menjadi pilihan mutlak bagi pemerintah baik pusat maupun daerah. Membangun kemandirian UMKM adalah sebuah kewajiban dan ada beberapa alasan dan referensi yang mewajibkan kita harus melaksanakannya, ada beberapa ayat Al-qur'an yang menjelaskan tentang hal tersebut yaitu :

a. Q.S Al – Hasyr : 7



[22] Dimas Hendika Wibowo, Dkk, "*Analisi Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM, Jurnal Administrasi Bisnis"*, Vol. 29, No. 1, 2015, Hlm. 60



Artinya : "*Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya*".

b. Q.S An – nisa : 29



Artinya : "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*".

2. Ciri – Ciri UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)

a. Ciri – Ciri Usaha Mikro

1 Jenis barang / komoditi usahanya tidak selalu tetap dan bisa berganti kapan saja

2 Tempat usahanya tidak selalu menetap

3 Jumlah aset maksimal Rp. 50 juta dan jumlah omset maksimal Rp. 300 juta

4 Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha

5 Tingkat pendidikan relatif rendah

6 Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP

7 Umumnya belum akses kepada perbankan, tapi sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.

b. Ciri – Ciri Usaha Kecil

1 Jenis barang / komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap

2 Lokasi / tempat usaha umumnya sudah menetap

3 Jumlah aset Rp. 50 - 500 juta, dan jumlah omset Rp. 300 juta – Rp. 2.5 M

4 Pada umumnya salah melakukan administrasi keuangan, walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.

5 Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP

6 Pemiliknya sudah memiliki pengalaman dalam berwirausaha

7 Sebagian sudah akses ke bank dalam hal keperluan modal

8 Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik[23]

c. Ciri – Ciri Usaha Menegah

1 Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modren, dengan pembagian tugas yang jelas seperti, bagian keuangan, bagian pemasaean, dan bagian produksi.

2 Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.

[23] Siska Maya, *"Strategik Pembangunan Usaha Mikro Kecil Menengah Guna Menghadapi Tantangan Di Era Mea"*, Jurnal Ekonomika Dan Manajemen, Vol.6, No.2 2017, Hlm 160 - 161

3 Jumlah aset 500 juta – 10 m, dan jumlah omset 2,5 m – 50 m

4 Telah melakukan aturan dan pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dan lain – lain.

5 Sudah memiliki segala persyaratan legalitas seperti, izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dan lain – lain.[24]

C. Persaingan Usaha

1. Pengertian Persaingan Usaha

Persaingan berasal dari bahasa inggris yaitu (*competition*) yang berarti persaingan, pertandingan, kompetisi. Sedangkan dalam kamus manajemen persaingan merupakan usaha dari dua pihak atau lebih dimana masing – masing berusaha memperoleh pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Persaingan ini terdiri dari beberapa bentuk seperti dengan memberikan diskon, promosi jualan dengan iklan, variasi kualitas, kemasan, desain, dan segmentasi pasar.[25]

---

[24] Andi Sulfani, *"Efektivitas Pengembangan Usaha Mikro Di Indonesia"*, Jurnal : Aplikasi Manajemen, Ekonomi Dan Bisnis, Vol.2 No.2, 2018, Hlm. 64

[25] Abdul Aziz, *"Ekonomi Islam Analisis Mikro Dan Makro*", (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2018), Hlm 124

2. Strategi Bersaing Generik Porter

Porter mengemukakan 3 *generik competitive strategy* agar dapat mencapai keunggulan bersaing / *competitive advantage*. Tiga strategi tersebut adalah :

a. Strategi Diferensiasi (*Diferentiation*)

Strategi diferentiation menciptakan nilai pelanggan melalui beberapa cara yaitu, inovasi produk, kualitas dan teknologi yang paling unggul, gambaran pencitraan yang unik, pelayanan yang baik yang membedakan sebuah institusi dengan institusi lain.

b. Strategi Kepemimpinan Biaya Rendah (*Overal Cost Leadership*)

Strategi ini memiliki ciri-ciri yaitu perusahaan mengkonsetrasikan perhatian pada harga jual produk yang murah untuk menekan biaya produksi, promosi, dan riset.

c. Strategi Fokus (*Focus*)

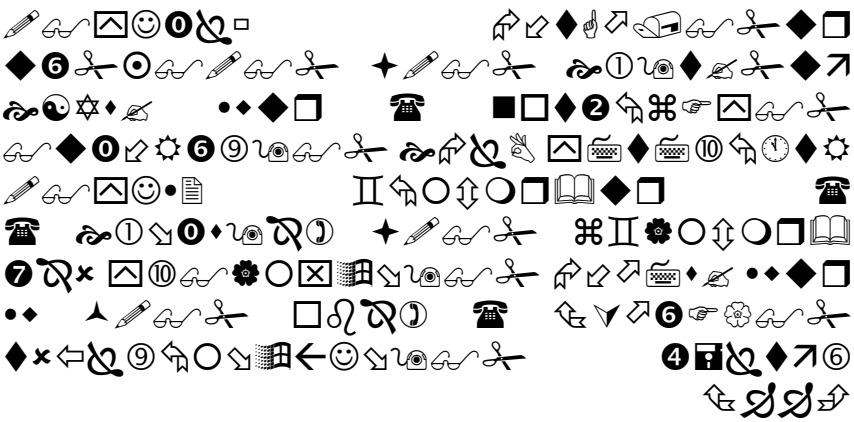
Pada strategi ini berusaha untuk menemukan kebutuhan pelanggan dari segmentasi pasar tertentu. Segmentasi pasar dilakukan untuk menghindari persaingan, contohnya seperti institusi mobil lamborghini yang membatasi target pasar mereka, yaitu kalangan menengah keatas.[26]

[26] Melania Bastian, "*Implementasi Porter's Generic Strategies dan Blue Ocean Strategy pada Industri Manufaktur dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0*", (Jurnal SWOT, Vol. VIII, No. 2, 2018), Hlm. 389

3. Persaingan Dalam Ekonomi Islam

Persaingan usaha dalam syari'at islam harus dilakukan secara adil, jujur dan tetap menjalin silaturahmi agar dapat mempererat ikatan persaudaraan. Jadi dalam islam individu mempunyai keterbatasan dalam bersaing yang dibatasi oleh kaidah – kaidah islam dan akhlak atau bisa disebut dengan dikendalikan oleh aqidah, karena dengan adanya aqidah seseorang bisa merefleksikan persaingan yang sesuai dengan ajaran islam.[27]

Allah SWT berfirman dalam Q.S Al-Qashash ayat 77 :



Artinya : "*Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan*".[28]

Islam memperbolehkan bisnis dan mendorong berjalannya roda ekonomi, maka islam juga memperbolehkan persaingan dalam

[27] Abdul Aziz, *"Ekonomi Islam Analisis Mikro Dan Makro",* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2018), Hlm 125

[28] Departmen Agama Republik Indonesia, *"Al – Qur'an Dan Terjemah",* Hlm. 393

dunia usaha asalkan masih dalam tahap kewajaran dan sesuai dengan nilai – nilai syari'at islam.[29]

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan sesuatu hal kepada manusia haruslah dengan cara yang baik dan melarang melakukan hal yang tidak baik atau kerusakan agar dapat kebahagiaan dunia dan akhirat.

4. Jenis - Jenis Persaingan Usaha

Menurut Normin S. Pakpahan, persaingan usaha dapat dibedakan menjadi 2 kelompok yaitu sebagai berikut :

1. Persaingan Sehat (*Perfect Competition*)
   a. Menjamin persaingan di pasar yang *inheren* dengan pencapaian efisiensi ekonomi di semua bidang kegiatan usaha dan perdagangan.
   b. Menjamin kesejahteraan konsumen serta melindungi kepentingan konsumen
   c. Membuka peluang pasar yang seluas – luasnya dan menjaga agar tidak terjadi konsentrasi kekuatan ekonomi pada kelompok tertentu.[30]
2. Persaingan Tidak Sehat (*Imperfect Competition*)
   a. Tindakan anti persaingan

[29] Rumadi Ahmad, "*Fikih Persaingan Usaha*", Jakarta : Lakpesdam PBNU, 2019, Hlm. 47

[30] Suhasril Dan Mohammad Taufik Makarao, "*Hukum Larangan Praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Di Indonesia"*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2010), Hlm.42

Tindakan anti persaingan merupakan tindakan yang bersifat menghalangi atau mencegah terjadinya persaingan, yaitu suatu tindakan yang untuk menghindari persaingan agar tidak terjadi, tindakan ini digunakan leh pelaku usaha yang ingim memegang posisi monopoli dengan menyingkirkan pesaing secara tidak wajar.

b. Tindakan persaingan curang

Ciri menonjol dari istilah "tindakan anti persaingan dan tindakan persaingan curang" keduanya bisa dianggap memiliki pola-pola persamaan, dalam arti sama – sama merupakan perilaku usaha yang tidak dikehendaki, yang menyatakan bahwa persaingan curang sebagai persaingan yang melanggar moral yang baik.[31]

D. Ekonomi Islam

1. Pengertian Ekonomi Islam

Kata ekonomi berasal dari bahasa yunani, yaitu oikos dan nomos. Kata oikos berarti rumah tangga sedangkan kata nomos berarti mengatur, maka secara garis besar ekonomi diartikan sebagai aturan rumah tangga atau manajemen rumah tangga, kenyataannya ekonomi bukan hanya berarti rumah tangga suatu keluarga namun bisa juga berarti sebagi ekonomi suatu desa, kota, dan bahkan suatu negara.

---

[31] Suhasril Dan Mohammad Taufik Makarao, "*Hukum Larangan Praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Di Indonesia"*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2010), Hlm. 52-56

Ekonomi islam adalah sebuah sistem ilmu pengetahuan yang menyoroti masalah perekonomian. Sama seperti konsep ekonomi konvensional lainnya, namun dalam ekonomi islam ini nilai – nilai islam menjadi landasan dan dasar dalam sebuah aktivitasnya.

a. Muhammad Abdul Manan

Ilmu ekonomi islam adalah ilmu pengetahuan sosial yang yang mempelajari masalah – masalah ekonomi masyarakat yang di ilhami oleh nilai – nilai islam.

b. M. Umer Chapra

Menurut Chapra ekonomi islam adalah sebuah pengetahuan yang membantu upaya relisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas dan berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran islam tanpa memberikan kebebasan individu atau tanpa perilaku makro ekonomi yang berkesinambungan dan tanpa ketidakseimbangan lingkungan.[32]

c. Syed Nawab Haider Naqvi

Ilmu ekonomi islam merupakan kajian tentang perilaku ekonomi orang islam representatif dalam masyarakat modren. Ekonomi islam adalah bantuk kajian dari perilaku ekonomi yang dilakukan oleh orang – orang muslim dimana mereka

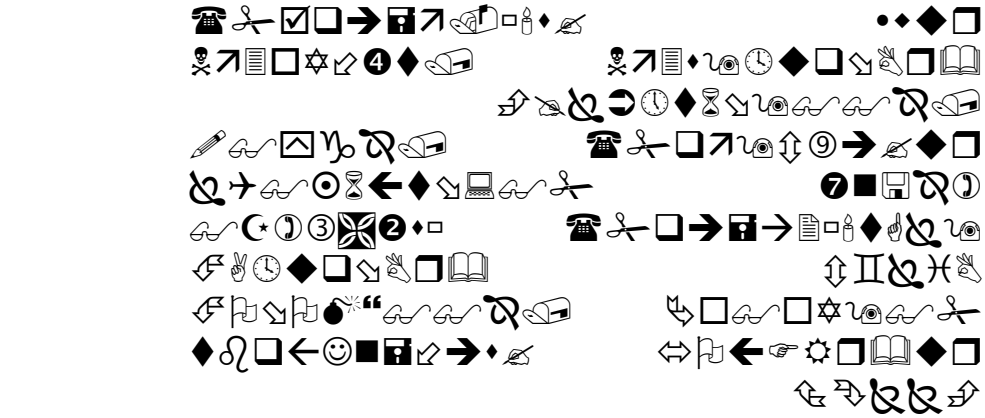
[32] Mustafa Edwin Nasution, Dkk, "*Pengenalan Eklusif Ekonomi Islam"*, (Jakarta : Kencana, 2006), Hlm.16

menuntut adanya peran agama sebagai sumber utama nilai etik.[33]

2. Dasar Hukum Ekonomi Islam

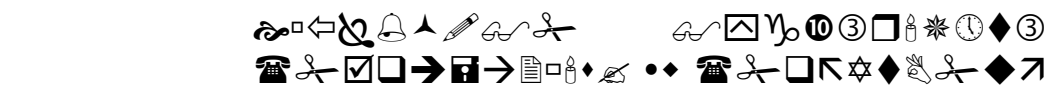
Aktifitas ekonomi sering melakukan berbagai bentuk perjanjian, dan perjanjian itu merupakan suatu pengikat antara individu yang melahirkan hak dan kewaiban. Untuk mengatur itu di dalam islam di atur dalam bentuk akad, dan ada beberapa hukum yang menjadi landasan pemikiran dan penentuan konsep ekonomi dalam islam.

a. Q.S Al-Baqarah : 188



Artinya : "*Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui*".

b. Q.S An-Nisa : 29



[33] Ahmad Ulil Albab Al Umar, "*Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Menurut Syed Nawab Haider Naqvi*", Jurnal Ilmiah Multidisiplin, Vol. 1, No. 3, 2022, Hlm. 227



Artinya : "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*".[34]

3. Karakteristik Ekonomi Islam

Al – Qur'an dan sunnah menjelaskan tentag bagaimana seharusnya umat muslim berperilaku sebagai konsumen, produsen dan pemilik modal namun hanya sedikit sitem ekonomi. Ekonomi syari'ah menekankan kepada 4 sifat yaitu sebagi berikut :

a. Kesatuan (*unity*)

b. Keseimbangan (*equilibrium*)

c. Kebebasan (*free will*)

d. Tanggung jawab (*responsibility*)

Al – Qur'an mendorong umat islam untuk menguasai dan memanfaatkan sektor – sektor dan kegiatan – kegiatan ekonomi dalam skala yang lebih luas dan komprehensif, seperti

[34] Departemen Agama Ri, "*Al-Qur'an Dan Terjemahnya"*, (Bandung : CV Darus Sunnah, 2015), Hlm.46

perdagangan, industri, pertanian, keuangan jasa, sebagainya, yang ditujukan untuk kemaslahatan dan kepentingan bersama.[35]

E. Penelitian Terdahulu

1. Skripsi penelitian yang di tulis oleh Elsa Oktaviana, penelitian ini dilaksanakan pada tahun 2020, dengan judul **"Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Nagari Maninjau Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam Dilihat dari Perspektif Ekonomi Islam"**

   Dari hasil penlitian yang dilakukan bahwa strategi pengembangan industri kecil menengah dilihat dari perspektif ekonomi islam adalah dengan menetapkan harga yang terjangkau sehingga permintaan produk cukup tinggi di pasaran, menjaga kualitas produk, melakukan inovasi, memanfaatkan teknologi, dan memanfaatkan tempat di tepi jalan raya yang strategis, serta menawarkan harga yang terjangkau sehingga masih menjadi minat konsumen walaupun dalam keadaan ekonomi yang tidak stabil.

2. Skripsi penelitian yang di tulis oleh Naufal Falih Sadewo, penelitian ini dilaksanakan pada tahun 2020, dengan judul **"Analisis Efektivitas Inovasi Digital SRC (Sampoerna Retail Commonity) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Kelontong Di Kecamatan Medan Johor"**

[35] Didin Hafidhuddin, *"Islam Aplikatif*", (Jakarta : Gema Insani, 2003), Hlm.29

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat dilihat bahwa terjadinya peningkatan volume penjualan setelah menggunakan inovasi digital SRC dan terlihat perbedaan volume penjulan sebelum dan sesudah menggunakan inovasi digital SRC. Dan inovasi digital SRC sangat efektiv dalam meningkatkan volume penjualan pada toko kelontong di kecamatan medan johor.

3. Skripsi penelitian yang di tulis oleh Mohamad Brian Rifqi, penelitian ini dilaksanakan pada tahun 2020, dengan judul **"Strategi Bersaing UMKM Capcuzz dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif Etika Bisnis Islam"**

   Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa strategi yang dilakukan dalam melakukan persaingan UMKM adalah dengan strategi diferensiasi dimana capcuzz berusaha menciptakn ciri produk yang khas serta berusaha dalam menigkatkan penjualan.

4. Jurnal Manajemen, Business And Accounting, Vol. 19, No.3, Desember 2020, oleh Tetty Yulianty, Cut Sarah Shafira, Muhammad Rafi Akbar, Yang Berjudul **"Strategi UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Global, Studi Kasus Pada PT. Muniru Burni Telong"**

   Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa strategi yang harus dilakukan oleh PT. Muniru Burni Telong adalah dengan mendukung strategi pertumbuhan agresif yang menunjukkan

perusahaan ini memiliki kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

5. Jurnal Manajemen Tools, Vol. 7, No. 1, Juni 2017, Oleh Bunga Aditi, S.E.,M.Si. dan H.M. Hermansyur, S.E., M.Si. yang berjudul **"Pengaruh Inovasi Dan Kreativitas Terhadap Kepuasan Konsumen pada UMKM di Kota Medan"**

   Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa inovasi dan kreativitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen pada UMKM kota Medan.

6. Jurnal Pengabdian Masyarakat (Pemberdayaan, Inovasi, Dan Perubahan), Vol. 1, No. 2, Oktober 2021, oleh Dinul Aziza Fitri, Diva Somya Refinda Dkk. Yang Berjudul **"Inovasi Produk Pada UMKM Tara Bakery Padang"**

   Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa UMKM Tara Bakery sudah melakukan inovasi produk dengan tepat walaupun ada beberapa penambahan inovasi yang perlu dilakukan oleh UMKM Tara Bakery padang. Dan faktor pendukung lainnya dalam berinovasi yang dilakukan UMKM Tara Bakery Padang adalah inovasi berbasis pengurangan upaya, yaitu usaha yang dilakukan pemilik usaha untuk memotong arus distribusi sehingga konsumen mudah dalam mendapatkan produk Tara Bakery Padang.

   Walaupun penelitian ini dengan penelitian terdahulu sama – sama membahas tentang UMKM namun ada perbedaannya, selain

dari segi tempat penelitiannya yang berbeda, penelitian yang akan dilakukan juga lebih terfokuskan kepada usaha kecil di bidang keliner yang ada di kecamatan palembayan yang melihat bagaimana inovasi yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam menghadapi persaingan di tengah banyaknya usaha kuliner di kecamatan palembayan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan mekanisme penelitian yang membentuk data deskriptif dengan istilah-istilah tertulis atau lisan berdasarkan orang dan tingkah laku yang bisa diamati. Penelitian deskriptif merupakan upaya untuk menggambarkan, merekam, menganalisis, dan mengimplementasikan kondisi saat ini yang bertujuan untuk memperoleh informasi tentang keadaan saat ini dan melihat hubungan antar variabel yang berkaitan. Dalam jenis penelitian ini sumber data yang didapatkan meliputi studi lapangan.

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi dan waktu penelitian merupakan wilayah geografis dan kronologis keberadaan populasi penelitian. Tempat dan waktu penelitian ditentukan untuk mengetahui batas pemberlakuan generalisasi populasi. Adapun yang menjadi Lokasi penelitian dilaksanakan di Kota Bukittinggi khususnya pada usaha bakso rusuk kenangan di bukittinggi. Penelitian ini dilaksanakan di daerah ini karena Kota Bukittinggi mempunyai potensi yang besar untuk mengembangkan usaha kuliner termasuk usaha bakso karena Kota Bukittinggi merupakan salah satu daerah yang menjadi tujuan

utama wisata di Provisi Sumatera Barat. Peneliti memilih tempat ini karena tempat ini belum ada penelitian yang meneliti tentang inovasi usaha bakso dalam menghadapi persaingan usaha. Penetapan lokasi penelitian merupakan tahap penting dalam penelitian kualitatif karena dengan ditetapkannya lokasi penelitian maka objek dan tujuan sudah ditetapkan sehingga mempermudah melakukan penelitian.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 12 Desember 2022 sampai dengan skripsi ini selesai dan siap untuk di munaqasahkan di Kota Bukittinggi, yang bertujuan untuk memperoleh informasi sebanyak-banyaknya dari informan sesuai dengan struktur pertanyaan wawancara.

C. Jenis Dan Sumber Data

Berdasarkan sumbernya jenis data dibagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer, yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari subjeknya, data primer penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara langsung ke pemilik usaha bakso di Kota Bukittinggi.
2. Data Sekunder, yaitu data pendukung yang di dapatkan dari buku, jurnal dan wawancara yang berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti.

D. Informan Penelitian

Informan penelitian adalah orang – orang yang dapat memberikan informasi. Informan penelitian adalah sesuatu baik orang, benda, ataupun lembaga (organisasi), yang sifat keadaannya diteliti. Dan informan dalam penelitian ini adalah pemilik usaha bakso rusuk kenangan di Kota Bukittinggi. Sedangkan objek penelitian dalam penelitian ini adalah usaha bakso rusuk kenangan di Kota Bukittinggi, dan yang menjadi fokus utama dari penelitian ini adalah melihat inovasi usaha bakso rusuk kenangan dalam menghadapi persaingan usaha di Kota Bukittinggi.

E. Teknik Pengumpulan Data

Sebagaimana lazimnya bahwa teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

   Observasi adalah salah satu cara pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan di Kota Bukittinggi, secara langsung untuk mengetahui secara pasti keadaannya. Dalam melakukan observasi peneliti sangat bergantung pada kekuatan indra seperti mata dan telinga untuk mengamati dan mendengar kenyataan di lapangan. Oleh karena itu, observasi digunakan untuk menjelaskan, memberikan, dan merinci gejala yang terjadi.[36]

2. Wawancara

[36] Hasyim Hasanah, "*Teknik – Teknik Observasi*", Jurnal At – Taqaddum, Vol. 8, No. 1, 2016, Hlm. 29

Wawancara adalah teknik penelitian yang paling sosiologis dari semua teknik-teknik penelitian sosial. Dikatakan paling sosiologi karena penelitian langsung berinteraksi dengan informan. Peneliti mengumpulkan data dengan cara melakukan wawancara terhadap sejumlah informan yang di anggap mampu memberikan sejumlah informasi yang terkait dengan penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi informan adalah pemilik usaha bakso di Kota Bukittinggi. Namun sebelum mengumpulkan data dengan wawancara, peneliti terlebih dahulu menyusun format atau pedoman wawancara sebagai alat atau instrumen agar kegiatan wawancara lebih relevan, terarah dan tidak kaku.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

F. Metode Analisis Data

1. Analisi SWOT

Analisi SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisi SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunity*) dan ancaman (*treath*) dengan faktor internal kekuatan (*strenght*) dan

kelemahan (*weakness*).[37] Setelah semua data usaha bakso rusuk kenangan terkumpul kemudian penulis akan mengolah dan menyeleksi data tersebut. Kemudian akan diklasifikasikan menjadi faktor internal (kelemahan dan kelemahan) maupun eksternal (peluang dan ancaman) usaha bakso rusuk kenangan kota Bukittinggi.

Teknik yang digunakan adalah matriks EFAS dan matrik IFAS. Matriks EFAS adalah Mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh pada objek penelitian yang berada di luar lingkungan organisasi. Matriks IFAS adalah mengevaluasi faktor-faktor yang berada dilingkungan internal organisasi yaitu beberapa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Kedua matriks ini bermanfaat untuk melihat berapa bobot masing-masing faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Setelah semua faktor yang di identifikasikan maka ditentukan bobotnya, yang mana bobot diperlihatkan tingkat kepentingan faktor tersebut. Jumlah bobot seluruh faktor, hak internal maupun eskternal harus sama dengan 1,0 pilihan bobot terdiri dari:

1. 0,01 : Sangat Rendah
2. 0,05 : Rendah
3. 0,10 : Sedang
4. 0,15 : Tinggi

[37] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000, hlm.19

Setelah menemukan bobot dari masing-masing faktor, kemudian menentukan rating dari masing-masing faktor tersebut dengan pilihan rating sebagai berikut:

1. Ranting 1 : Tidak penting
2. Ranting 2 : Cukup penting
3. Ranting 3 : Penting
4. Ranting 4 : Sangat penting

Setelah bobot dan ranting telah ditentukan maka data-data tersebut dapat diolah menjadi arahan untuk strategi pengembangan usaha bakso rusuk kenangan dalam menghadapi persaingan di kota Bukittinggi.

2. **Matriks SWOT**

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan pengembangan usaha tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam kuantitas perumusan strategi model yang digunakan matriks SWOT.[38]

Matriks dapat digambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi usaha bakso rusuk kenangan di kota Bukittinggi, dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi yaitu strategi S-O (strength -

[38] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta:PT.Gramedia Pustaka Utama, 2000, hlm.31

oppourtunities) yaitu: Strategi dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu: Memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi W-O (weaknesses-opportunities) yaitu: strategi diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada, dan strategi W-T (weaknesses-threat) yaitu: Strategi didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Tabel 3.1
Format Menganalisis dan Menentukan Strategi dengan Pendekatan Matrik SWOT

Internet (S – W) / **Eksternal (O – T)**	**Strengths (S) (Kekuatan)**	**Weakness (W) (Kelemahan)**
Opportunities (O) (Peluang)	**S – O** Mengoptimalkan kekuatan yang ada dalam rangka mendapatkan peluang	**W – O** Meminimalkan kelemahan yang ada dalam rangka mendapatkan peluang
Threats (T) (Ancaman)	**S – T** Mengoptimalkan kekuatan yang ada dalam rangka meminimalkan ancaman dari luar	**W – T** Meminimalkan kelemahan yang ada dalam rangka meminimalkan ancaman dari luar

Sumber Freddy Rangkuti: 2022 : 18

3. **Analisis Tabel Bobot Skor**

Tabel bobot skor adalah table yang menunjukkan total skor pada masing-masing strategi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT. Tabel bobot skor akan memberikan panduan kepada

parapengguna mengenai skor untuk masing-masing strategi, sehingga nantinya pengguna dapatmengambil keputusan, manakah strategi yang paling tepat yang akan diambil oleh perusahaan.

Tabel 3.2
Tabel Bobot Skor

IFE / EFE	Strenghts (Kekuatan)	Weakneses (Kelemahan)
Opportunities (Peluang)	Total skor strategi SO	Total skor tertinggi WO
Treat (Ancaman)	Total skor tertinggi ST	Total skor tertinggi WT

Sumber : Freddy Ragkuti 2010

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi

1. Sejarah Bakso Rusuk Kenangan

Usaha Bakso Rusuk Kenangan merupakan industri yang memproduksi beragam jenis bakso yang baru berdiri di kota Bukittinggi, usaha bakso ini berdiri pada tahun 2021 lalu. Bisnis kuliner merupakan bisnis yang cukup menjanjikan dan akan berkembang seiring dengan bertambahnya kebutuhan masyarakat. Ada beberapa penyebab kenapa usaha dengan jenis ini akan terus berkembang yaitu karena makanan merupakan jajanan pokok bagi masyarakat.

Nama usaha Bakso Rusuk Kenangan ini dibuat agar konsumen yang mengkonsumsi bakso rusuk kenangan mempunyai kesan dan kenangan jika pergi dan makan di bakso rusuk kenangan ini. Bakso rusuk kenangan ini pertama berdiri di kota Bukittinggi dan menyediakan inovasi – inovasi baru yang membuat konsumen tertarik untuk membeli bakso tersebut.Bakso merupakan makanan yang memiliki banyak penggemar dari berbagai kalangan, seperti mahasiswa, anak – anak dan masyarakat baik dari kalangan menengah maupun kalangan atas. Bisnis usaha bakso merupakan salah satu jenis usaha yang menjanjikan selain keuntungannya yang lumayan besar, usaha bakso juga bukan usaha musiman jadi

kemungkinan untuk penurunan pendapatan bagi usaha ini lumayan kecil.

2. Letak Geografis Bakso Rusuk Kenangan

Usaha Bakso rusuk kenangan berada di Jl. Soekarno Hatta Simpang No. 24, Pulai Anak Air, Kec. Mandiangin Koto Selayan, Kota Bukittinggi. Tempat usaha tersebut cukup strategis karena berada di pinggir jalan dan sering dilalui banyak orang, sehingga banyak orang mengenal usaha bakso rusuk kenangan tersebut.

3. Jam Operasional Kerja

Jam operasional kerja karyawan adalah setiap hari dari hari sabtu sampai minggu, dan jam kerja yang di tetapkan selama 11 sampai 12 jam termasuk waktu istirahat.

Tabel 4.1

Jam Operasional Kerja

Hari	Jam Kerja
Senin	11.00 – 23.00
Selasa	11.00 – 23.00
Rabu	11.00 – 23.00
Kamis	11.00 – 23.00
Jum’at	12.00 – 23.00
Sabtu	12.00 – 23.00
Minggu	12.00 – 23.00

Sumber : hasil wawancara, 2023

B. Faktor – Faktor Produksi Usaha Bakso Rusuk Kenangan

1. Modal

Dalam fungsinya modal merupakan penyedia faktor – faktor produksi agar yang lain dapat berfungsi sebagaimana mestinya. Dan jika ingin suatu usaha bisa meningkatkan produksinya maka kuncinya adalah dengan memberikan modal yang kuat sehingga dapat mempengaruhi nilai output masing – masing, seperti tenaga kerja, lokasi, teknologi, dan lainnya.

Pada usaha bakso rusuk kenangan modal awal yang dikeluarkan adalah 400 – 500 juta, modal tersebut sudah termasuk tempat dan produksi, bakso rusuk kenangan menyediakan dua tempat yang berbeda dimana tempat yang pertama digunakan untuk memproduksi atau mengolah bakso yang akan dijual sedangkan tempat kedua digunakan untuk menjual hasil produksi bakso tersebut.

Dan untuk modal operasional per bulan yang dikeluarkan oleh bakso rusuk kenangan adalah 30 juta dan belum termasuk untuk rusuk karna rusuk di antar perhari ke tempat usaha bakso ini agar selalu fres dan total modal untuk rusuk adalah 15 juta per bulan, jadi total keseluruhan modal operasional bakso rusuk kenangan per bulan adalah 45 juta.

2. Sumber daya alam

Pada usaha bakso rusuk kenangan memiliki tempat usaha yang lumayan besar, dimana tempat usahanya ada 2 tingkat, tingkat atas dan tingkat bawah, pada tingkat bawah juga ada dua titik yaitu di luar dan di dalam, dimana pada setiap ruangan di tata dengan sangat rapi dan kreatif, diluar di hias dengan tumbuhan hijau agar tetap asri dan nyaman bagi konsumen, dan pada bagian dalam di hias dengan pajangan – pajangan yang disusun dengan rapi dan aestetik yang disukai oleh para remaja maupun masyarakat lainnya untuk spot foto yang bagus membuat para pengunjung tidak bosan dan tertarik untuk datang ke tempat usaha bakso rusuk kenangan ini selain tempat yang nyaman dan bagus tempat usaha bakso rusuk kenangan ini juga menyediakan tempat parkir yang luas agar konsumen merasa aman jika datang ke tempat bakso rusuk kenangan ini.

3. Tenaga Kerja

Dalam hal produksi, salah satu hal yang paling penting dalam keberhasilan sebuah perusahaan harus memiliki tenanga kerja. Dan kesuksesan suatu produksi tergantung pada kinerja sumber daya manusia yang ada di dalamnya.

Oleh karena itu usaha bakso rusuk kenangan ini tidak asal – asalan dalam merekrut karyawan, dan untuk menjadi karyawan pada usaha rusuk kenangan ini harus memenuhi syarat yang di

tetapkan oleh usaha bakso rusuk kenangan ini, yang memiliki latar belakang dengan minimal pendidikan SMA/Sederajat, dan juga dibatasi usianya, dan yang paling diutamakan adalah yang berpengalaman, serta jujur, bertanggung jawab dan berintegritas, dan syarat – syarat lainnya yang dapat mengembangkan usaha bakso rusuk kenangan.

Usaha bakso rusuk kenangan pada saat ini memiliki 13 orang karyawan, dan mempunyai tugas masing – masing, ada yang di bagian dapur atau yang memasak bakso tersebut, dan ada juga di bagian kasir, serta ada yang di bagian pelayanan, untuk menjaga kenyamanan konsumen semua karyawan diharapkan dapat bekerja sama dengan baik.

Tenaga kerja pada usaha bakso rusuk kenangan ini mendapatkan gaji pokok Rp. 1.500.000 perbulan dan diluar itu karyawan juga mendapatkan tunjangan lainnya yang dilihat dari performa tenaga kerja itu sendiri, tunjangan ini diberikan agar tenaga kerja pada usaha bakso rusuk kenangan ini semangat dan rajin bekerja, dimana gaji dan tunjangan tersebut langsung ditransfer ke rekening tenaga kerja itu masing – masing tiap bulan.

4. Membeli Bahan Baku

Bahan baku merupakan hal yang sangat penting dalam memproduksi bakso, jika bahan baku tersedia atau harganya stabil maka produksi akan lancar, namun jika bahan baku sulit untuk di

dapatkan atau harganya melambung tinggi maka otomatis ini akan berpengaruh pada jalannya produksi dari usaha bakso itu sendiri.

Pada usaha bakso rusuk kenangan bahan – bahan untuk membuat bakso (bahan baku) sudah diperhatikan kehalalannya sehingga aman untuk di konsumsi. Cara mendapatkan bahan baku juga terhitung aman karena mereka membeli langsung ke pasar dan mereka juga yang mengolah bahan tersebut. Bahan baku di beli sebulan sekali untuk mengatasi agar tidak kekurangan bahan baku, kecuali untuk rusuk, bahan yang satu ini di antar tiap hari ke tempat usaha bakso rusuk kenangan oleh penjualnya agar rusuk yang di masak tetap fres setiap harinya untuk menjaga cita rasa dari bakso rusuk kenangan ini.

5. Teknologi

Pada zaman sekarang ini teknologi teknologi bukan hal yang asing lagi buat masyarakat, begitu pula dengan usaha bakso rusuk kenangan yang sudah menggunakan teknologi sesuai dengan zamannya, pada proses produksi bakso rusuk kenangan untuk menggiling daging olahan bakso sudah menggunakan mesin, begitu juga untuk membentuk bakso tersebut sudah tidak manual menggunakan tangan lagi tapi sudah di lakukan dengan mesin agar kerja lebih cepat dan praktis sehingga tidak memakan waktu yang banyak untuk mengolah bakso rusuk kenangan ini.

C. Strategi Inovasi Dalam Menghadapi Persaingan Pada Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi

Strategi adalah suatu proses dalam mempersiapkan langkah – langkah untuk membangun serta menetapkan tujuan strategis atau metode yang dapat digunakan untuk mecapai suatu tujuan. Strategi inovasi adalah cara untuk mendapatkan keuntungan besar yang berhubungan dengan penerimaan pelanggan atau produk baru atau juga produk lama yang di kreasikan kembali. Dengan demikian, strategi inovasi adalah suatu proses atau metode yang digunakan oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk dapat menciptakan keuntungan yang lebih tinggi dalam menciptakan, menambah produk baru yang lebih baik dan kratif agar dapat menarik konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

Pada usaha bakso rusuk kenangan strategi inovasi yang digunakan untuk menghadapi persaingan adalah sebagai berikut :

1. **Fitur Produk Atau Varian Produk**

   Variasi produk merupakan suatu hal yang bisa membedakan antara produk yang diciptakan suatu usaha atau perusahaan dengan produk pesaingnya. Variasi produk dianggap sebagai suatu yang memiliki ciri khas tersendiri yang dimiliki produk tersebut sebagi nilai jual, istimewa, dan unik. Dan dengan adanya perbedaan tersebut maka usaha yang diciptakan mempunyai karakteristik yang melekat sempurna pada produk

yang diciptakan yang merupakan hasil dari penyempurnaan dan pengembangan yang dilakukan secara terus – menerus.

Berdasarkan hasil wawancara terkait variasi produk, usaha bakso rusuk kenangan menyediakan berbagai varian bakso namun selain itu usaha ini juga menyediakan makanan jenis lain seperti dengan menu ayam, dan minuman, berikut menu beserta harga jual pada usaha bakso rusuk kenanagan.

Tabel 4.2

Menu Bakso Rusuk Kenangan

No	Menu	Harga
1	Bakso Biasa	18.000
2	Bakso Urat	24.000
3	Bakso Urat Jumbo	32.000
4	Bakso Jamur	25.000
5	Bakso Ranjau	28.000
6	Bakso Daging Cincang	29.000
7	Bakso Stengkel	35.000
8	Bakso Keju	28.000
9	Bakso Rusuk	38.000
10	Bakso Rusuk Jumbo	48.000
11	Bakso Telur	28.000

Sumber : Wawancara, 2023

Tabel 4.3

Menu Ayam Pada Usaha Bakso Rusuk Kenangan

No	Menu	Harga
1	Ayam Sambak Matah + Nasi	20.000
2	Ayam Goreng Kremes + Nasi	22.000
3	Ayam Geprek Khas Jogja + Nasi	20.000
4	Ayam Sambal Matah	18.000
5	Ayam Goreng Kremes	18.000
6	Ayam Geprek Khas Jogja	18.000
7	Nasi Goreng	18.000
8	Nasi Goreng Ayam	30.000
9	Nasi Goreng Bakso	25.000
10	Mie Goreng	15.000
11	Mie Goreng Ayam	22.000
12	Mie Goreng Bakso	20.000
13	Mienas	22.000
14	Cah Kangkung	10.000
15	Kentang Goreng	15.000
16	Nugget Goreng	15.000
17	Nasi Putih	5.000
18	Sambal Tambahan	3.000

Sumber : Wawancara, 2023

Tabel 4.4

Menu Minuman

No	Menu	Harga
1	Teh Tawar	3.000
2	Teh Manis	6.000
3	Lemon Tea	12.000
4	Green Tea	15.000
5	Thai Tea	15.000
6	Jeruk Peras	15.000
7	Jeruk Murni	20.000
8	Dark Coklat	18.000
9	Taro	15.000
10	Es Kosong	2.000

Sumber : Wawancara, 2023

Usaha bakso rusuk kenangan menyediakan berbagai macam menu bakso dan juga menyediakan dengan menu ayam, dari semua jenis menu di atas yang menjadi menu utama pada usaha bakso rusuk kenangan adalah menu bakso rusuk dan bakso stengkel.

2. Kualitas Produk

Kualitas produk adalah tingkatan produk untuk menjalankan fungsi – fungsinya secara maksiman, fungsi yang dimaksud disini adalah ketelitian dalam memilih produk agar dapat di handalkan, serta daya tahan suatu produk karena menjaga kualitas produk sangan penting dan bermanfaat bukan hanya untuk

membangun kepercayaan konsumen namun juga agar produk mempunyai kualitas yang tinggi.

Faktor – faktor yang mempengaruhi kualitas produk biasanya dikenal dengan 9 m, yaitu *money* atau uang, *men* atau manusia, *market* atau pasar, material, metode, manajemen, mekanisasi, *machine*, dan *product*. Namun secara umum yang mempengaruhi kualitas suatu produk adalah faktor yang berkaitan dengan teknologi yaitu mesin, alat, bahan. Dan faktor yang berhubungan dengan *human resource* (orang yang mengurus segala sesuatu yang berhubungan dengan tenaga kerja) adalah operator ataupun personal dari perusahaan tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara usaha bakso rusuk kenangan menyediakan menu – menu dengan kualitas yang bagus, seperti daging yang di pilih untuk membuat bakso menggunakan daging dengan kualitas yang bagus agar rasa bakso yang dibuat lebih enak dan untuk rusuk juga di sediakan dengan kualitas yang baik dan selalu menggunakan rusuk yang baru setiap harinya agar lebih fres, dan begitu juga untuk pembuatan menu lainnya bakso rusuk kenangan ini menyediakan semua menu dengan kualitas yang bagus agar pelanggan puas dengan menu yang di sediakan.

3. Pelayanan

Menurut Sherly, inovasi bisa dikatakan sebagai usaha baru yang dijalankan oleh perusahaan lewat pelaksanaan hasil dari

pemikiran, ide – ide kreatif, serta penelitian yang sudah dilakukan.[39] Inovasi pelayanan merupakan upaya dalam menerapkan ide – ide yang dilakukan oleh penyelenggara. Pelayanan dilakukan untuk mencapai tujuan dan memenuhi kebutuhan para konsumen serta memberikan kontribusi bagi konsumen dalam hal kualitas pelayanan. Adapun strategi inovasi pelayanan yang baik adalah kemampuan perusahaan dalam memberikan keputusan konsumen dengan ketentuan yang telah ditetapkan.[40]

Dalam hal ini perusahaan di tuntut untuk menciptakan, mengeksploitasi, dan meraih keunggulan kompetitif dengan menciptakan nilai – nilai baru dan lebih baik dibandingkan para pesaing, dan untuk mencapai hal tersebut suatu perusahaan harus menerapkan strategi dan hal yang berbeda dan tidak bisa ditiru oleh pesaing, untuk itu salah satu strateginya adalah dengan melakukan inovasi, dan strategi yang tepat adalah dengan mempertahankan konsumen melalui kepuasan konsumen dan loyalitas konsumen terhadap pelayanan.

Berdasarkan hasil wawancara bahwa bakso rusuk kenangan telah melakukan inovasi terhadap pelayanan, semua tamu dilayani dengan baik dan ramah, tamu yang datang lansung di arahkan ke

[39] Sisca, Dkk, *Manajemen Inovasi*, (Medan : Yayasan Kita Menulis, 2021), Hlm. 4

[40] Nurul Hida, *Strategi Inovasi Pelayanan Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Di Kantor Pertanahan Kota Surabaya II, Dalam Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik*, Vol. 2 No.1, 2014, Hlm. 4

kasir untuk memesan menu yang diingikan oleh konsemen, setelah itu di berikan struk belanja dan menu yang di pesan akan di antarkan ke meja pelanggan, dan dalam metode pembayaran konsumen bisa memilih ingin melakukan pembayaran lewat apa saja karena pada usaha bakso rusuk kenangan ini menyediakan berbagai metode pembayaran yaitu bisa membayar dengan cash, melalui transfer bank, ataupun melalui qris yang bisa di scan, sehingga dapat memudahkan konsumen.

D. Analisi SWOT

Analisis swot adalah analisis yang mengidentifikasikan berbagai faktor suatu organisasi atau usaha secara sistematis untuk merumuskan strategi yang ingin dicapai untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Analisis ini didasarkan pada suatu logika yang dapat menghasilkan suatu kekuatan (*strengths*), dan peluang (*opportunities*), namun pada waktu yang bersamaan dapat meminimalisir kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threaths*) yang ada pada suatu perusahaan.

Berikut rincian mengenai kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threaths*) pada usaha bakso rusuk kenangan kota Bukittinggi.

Tabel 4.5

Analisi SWOT Usaha Bakso Rusuk Kenangan

1. Kekuatan (*Strengths*)	• Tempat Strategis • Mempunyai ciri khas pada kuah bakso • Menu yang ditawarkan beragam • Mengutamakan pelayanan yang baik • Memiliki kualitas bakso yang bagus • Desain tempat yang menarik dan tertata dengan rapi sehingga konsumen lebih nyaman. • menyediakan tempat parkir yang luas
2. Kelemahan (*Weaknesses*)	• Banyaknya usaha kuliner yang menjual bakso • Usaha bakso merupakan usaha yang mudah ditiru • Harga bakso rusuk kenangan yang lebih mahal dibandingkan bakso lainnya
3. Peluang (*Opportunities*)	• Menu yang disediakan bukan hanya bakso namun ada menu ayam dan sejenis lainnya • Memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar • Berada di tempat yang strategis • Ketersediaan dan mudahnya

	mendapatkan bahan baku
4. Ancaman (*Threaths*)	• Banyaknya pesaing • Munculnya usaha sejenis • Harga bahan baku yang meningkat

1. Internal Faktor Evaluasi (IFE) dan Eksternal Faktor Evaluasi (EFE)

a. Internal Faktor Evaluasi (IFE)

Matriks *internal factor evaluation (IFE)* merupakan suatu formulasi strategi yang digunakan untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional suatu usaha, dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasikan dan mengevaluasi hubungan antara area – area tersebut. Hasil dari faktor internal ini diperoleh dari hasil wawancara pada usaha bakso rusuk kenangan.

1 Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan ini merupakan suatu kompetensi khusus yang memberikan keunggulan bagi suatu perusahaan debandingkan kompetitor lain.

Faktor yang menjadi kekuatan pada usaha bakso rusuk kenangan adalah tempatnya yang strategis usaha ini terletak di tepi jalan sehinngga mudah untuk dijangkau, dan yang paling penting yang menjadi kekuatan pada usaha ini adalah pada kuah bakso yang

memiliki ciri khas tersendiri yang tidak ditemui pada usaha bakso lainnya, dan usaha bakso ini memiliki banyak pilihan menu bakso selain itu juga ada menu ayam dan sejenisnya, pada usaha bakso ini juga memiliki tempat yang bagus dan luas untuk tempat parkir yang disediakan juga luas sehingga konsumen nyaman untuk belanja disana.

2 Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan pada analisi SWOT merupakan suatu keterbatasan atau kekurangan dalam suatu perusahan yang bisa berdampak terhadap keterlambatan jalannya perkembangan suatu usaha.

Pada hasil wawancara pada usaha bakso rusuk kenangan yang menjadi kelemahan usaha ini adalah, usaha bakso merupakan usaha yang mudah ditiru oleh banyak orang sehingga banyaknya usaha bakso di kota bukittinggi, dan usaha bakso rusuk kenangan ini juga memiliki harga yang cukup mahal dibandingkan dengan usaha bakso lainnya.

Tabel 4.6

Hasil Analisis Matriks IFE

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai
Kekuatan (*Strengths*)				
1.	Tempat Strategis	0,20	3	0,60
2.	Menu yang ditawarkan beragam	0,10	4	0,40
3.	Mempunyai ciri khas pada kuah bakso	0,025	3	0,075
4.	Mengutamakan pelayanan yang baik	0,06	4	0,24
5	Desain tempat yang menarik dan tertata dengan rapi sehingga konsumen lebih nyaman.	0,10	4	0,40
6	Memiliki kualitas bakso yang bagus	0,075	3	0,225
7	menyediakan tempat parkir yang luas	0,10	4	0,40
Sub Total		**0,660**		**2,340**
Kelemahan (*Weaknesses*)				
1.	Banyaknya usaha kuliner yang menjual bakso	0,15	1	0,15
2.	Usaha bakso merupakan usaha yang mudah ditiru	0,14	2	0,28
3.	Harga bakso rusuk kenangan yang lebih mahal dibandingkan bakso lainnya	0,05	1	0,05
Sub Total		**0,34**		**0,48**
TOTAL		**1,000**		**2,820**

Sumber : penelitian lapangan (data diolah)

Pemberian bobot yaitu 0,01 (sangat rendah), 0,05 (rendah), 0,1 (sedang), 0,15 (tinggi). Jumlah seluruh bobot baik pada masing-masing bagian internal dan eksternal harus berjumlah 1,0 atau 100 persen.

Dalam menentukan rating diberikan poin sebagai berikut : 4 (sangat penting), 3 (penting), 2 (cukup penting), 1 (tidak penting). Secara keseluruhan nilai skor adalah merupakan hasil kali bobot dengan ranting akan memberikan besaran jumlah total pada keempat faktor baik kekuatan, kelemahan, peluang dan anacaman .

Berdasarkan hasil analisis matriks IFE pada tabel 4.6 bisa disimpulkan pada sisi internal bahwa nilai bobot yang diperoleh pada poin kekuatan adalah 2.340 dan pada poin kelemahan yaitu 0,48 oleh karena itu total skor pada tabel IFE adalah 2,820. Dengan begitu dapat dilihat bahwa usaha bakso rusuk kenangan memiliki potensi pada kekuatan sehingga dapat memiliki peluang yang besar dalam menghadapi atau mengatasi kelemahan yang ada.

a. Eksternal Faktor Evaluasi (EFE)

Matriks eksternal factor evaluation (EFE) digunakan untuk mengetahui faktor – faktor eksternal perusahaan berkaitan dengan peluang dan ancaman yang dianggap penting. Data eksternal tersebut digunakan untuk menganalisis hal – hal yang menyangkut

tentang ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum, teknologi, dan persaingan.

1 Peluang (*Opportunities*)

Peluang dalam analisi SWOT merupakan suatu keadaan atau situasi yang bisa memberikan keuntungan bagi suatu perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara pada usaha bakso rusuk kenangan yang menjadi peluang pada usaha ini adalah selain tempatnya yang strategis usaha ini juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar, dan yang paling utama yaitu menu yang disediakan bukan hanya bakso namun ada menu ayam dan sejenis lainnya sehingga pengunjung mempunyai banyak pilihan dan tidak mudah bosan.

2 Ancaman (*Threaths*)

Ancaman merupakan kondisi dimana dapat merugikan dan memberikan dampak buruk bagi suatu perusahaan. Pada usaha bakso rusuk kenangan yang menjadi ancamannya adalah benyaknya usaha sejenis sehingga persaingan semangkit ketat, dan ancaman lain pada usaha ini adalah pada harga bahan baku yang naik sehingga biaya produksi juga meningkat

Tabel 4.7

Hasil Analisis Matrik EFE

No	Faktor Ekstrenal	Bobot	Rating	Nilai
Peluang (*Opportunities*)				
1.	Menu yang disediakan bukan hanya bakso namun ada menu ayam dan sejenis lainnya	0,20	4	0,80
2.	Memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar	0,025	3	0,075
3.	Berada di tempat yang strategis	0,05	3	0,15
Sub Total		**0,275**		**1,025**
Ancaman (*Threaths*)				
1.	Banyaknya pesaing	0,30	2	0,60
2.	Munculnya usaha sejenis	0,075	1	0,075
3.	Harga bahan baku yang meningkat	0,25	2	0,50
	Sub Total	**0,625**		**1,175**
	TOTAL	**1,000**		**2,200**

Berdasarkan tabel 4.7 menunjukkan bahwa nilai point pada kolom peluang adalah 1,025 dan pada poin pada kolom ancaman adalah 1,175, dan total keseluruhan adalah 2,200. Dari data yang di dapatkan maka dapat dilihat bahwa usaha bakso rusuk kenangan bisa memanfaatkan peluang yang tersedia dalam mengatasi ancaman – ancaman yang ada.

2. Matriks SWOT

Matrik SWOT dapat menggambarkan atau menjelaskan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal pada suatu

perusahaan yang diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan matriks SWOT dapat memudahkan dalam merumuskan suatu strategi, pada dasarnya strategi yang diambil perlu di arahkan pada usaha – usaha untuk memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk memperbaiki kelemahan, serta menggunakan peluang – peluang yang ada untuk mengatasi ancaman. Sehingga dengan matriks SWOT akan dapat memperoleh empat kelompok alternatif strategi yang dikenal dengan SO *(Streangths Opportunity)*, ST *(Streangths Threats)*, WO *(Weaknesses Opportunity)*, WT *(Weaknesses Thereats)*. Formulasi inovasi yang dapat dimanfaatkan pada usaha bakso rusuk kenangan antara lain dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.8

Formulasi Strategi Usaha Bakso Rusuk Kenangan

EFAS / **IFAS**	**STREANGTHS (S)**	**WEAKNESS (W)**
	1. Tempat Strategis 2. Mempunyai ciri khas pada kuah bakso 3. Menu yang ditawarkan beragam 4. Mengutamakan pelayanan yang baik 5. Memiliki kualitas	1. Banyaknya usaha kuliner yang menjual bakso 2. Usaha bakso merupakan usaha yang mudah ditiru 3. Harga bakso rusuk kenangan yang lebih mahal dibandingkan bakso lainnya

	bakso yang bagus 6. Desain tempat yang menarik dan tertata dengan rapi sehingga konsumen lebih nyaman. 7. menyediakan tempat parkir yang luas	
OPPORTUNITY (O) 1. Menu yang disediakan bukan hanya bakso namun ada menu ayam dan sejenis lainnya 2. Memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar 3. Berada di tempat yang strategis	**STRATEGI S-O** 1. Memanfaatkan cita rasa yang khas untuk menarik pelanggan 2. Memanfaatkan tempat yang strategis untuk mengembangkan usaha bakso agar lebih dikenal banyak orang 3. Memanfaatkan menu yang beragam untuk menarik konsumen agar tetap berkunjung untuk mencoba menu lainnya	**STRATEGI W-O** 1. Membuat variasi bakso yang tidak mudah ditiru oleh pesaing 2. Meningkatkan kualitas bakso maupun menu lainnya agar rasanya tetap terjaga 3. Menetapkan harga bakso yang bisa dijangkau oleh semua kalangan, agar semua orang bisa menikmati bakso rusuk kenangan dengan harga terjangkau
THREATS (T)	**STRATEGI S-T**	**STRATEGI W-T**

1. Banyaknya pesaing 2. Munculnya usaha sejenis dengan variasi yang lebih beragam 3. Harga bahan baku yang meningkat	1. Mengoptimalkan pelayanan kepada konsumen dengan memanfaatkan kemampuan karyawan untuk menghadapi persaingan 2. Mempertahankan rasa dan kealamian yang sudah dimiliki sehingga konsumen merasa puas dan supaya konsumen tetap memilih bakso rusuk kenangan dibandingkan usaha sejenis lainnya 3. Memanfaatkan tempat yang strategis untuk menarik konsumen dan mempermudah akses untuk membeli bahan baku sehingga dapat mengurangi biaya transportasi 4. Terus melakukan inovasi pada menu	1. Meningkatkan kualitas SDM baik untuk karyawan maupun pemilik usaha 2. Selalu melakukan inovasi – inovasi baru agar dapat menghadapi pesaing 3. Menciptakan menu yang tidak mudah ditiru oleh usaha pesaing dan menciptakan rasa yang memiliki khas tersendiri yang membedakan dengan usaha lainnya

	yang disediakan agar konsumen mempunyai lebih banyak pilihan dibandingkan usaha pesaing 5. Menyediakan tempat yang nyaman dengan inovasi baru agar disenangi konsumen sehingga konsumen yang berkunjung tidak mudah bosan	

Berdasarkan matrik SWOT di atas dapat dirumuskan beberapa alternatif strategi inovasi yang dapat dimanfaatkan pada usaha bakso rusuk kenangan kota Bukittinggi untuk menghadapi persaingan, alternatif strategi inovasi yang dapat diterapkan yaitu :

1. Strategi S-O

   Dengan strategi ini dapat melihat kekuatan yang paling mungkin digunakan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Ada beberapa strategi ditemukan dalam strategi S-O adalah sebagai berikut:

   a. Memanfaatkan cita rasa yang khas untuk menarik pelanggan

b. Memanfaatkan tempat yang strategis untuk mengembangkan usaha bakso agar lebih dikenal banyak orang
c. Memanfaatkan menu yang beragam untuk menarik konsumen agar tetap berkunjung untuk mencoba menu lainnya

2. Strategi S-T

Dalam strategi ini berusaha untuk menghindari dampak dari ancaman-ancaman yang datang dari luar lingkungan usaha . Beberapa strategi yang dapat dipergunakan dalam strategi S-T adalah sebagai berikut :

a. Mengoptimalkan pelayanan kepada konsumen dengan memanfaatkan kemampuan karyawan untuk menghadapi persaingan
b. Mempertahankan rasa dan kealamian yang sudah dimiliki sehingga konsumen merasa puas dan supaya konsumen tetap memilih bakso rusuk kenangan dibandingkan usaha sejenis lainnya
c. Memanfaatkan tempat yang strategis untuk menarik konsumen dan mempermudah akses untuk membeli bahan baku sehingga dapat mengurangi biaya transportasi
d. Terus melakukan inovasi pada menu yang disediakan agar konsumen mempunyai lebih banyak pilihan dibandingkan usaha pesaing

e. Menyediakan tempat yang nyaman dengan inovasi baru agar disenangi konsumen sehingga konsumen yang berkunjung tidak mudah bosan

3. Strategi W-O

Strategi ini digunakan untuk meminimalisir kelemahan internal yang ada dengan memanfaatkan peluang eksternal. Ada beberapa strategi yang dapat diterapkan dalam strategi W-O adalah sebagai berikut :

a. Membuat variasi bakso yang tidak mudah ditiru oleh pesaing
b. Meningkatkan kualitas bakso maupun menu lainnya aga rasanya tetap terjaga
c. Menetapkan harga bakso yang bisa dijangkau oleh semua kalangan, agar semua orang bisa menikmati bakso rusuk kenangan dengan harga terjangkau

4. Strategi W-T

Strategi W-T merupakan strategi yang digunakan untuk meminimalkan kelemahan bagi sebuah Lembaga. Terdapat beberapa strategi W-T yang ditemukan yaitu sebagai berikut :

a. Meningkatkan kualitas SDM baik untuk karyawan maupun pemilik usaha
b. Selalu melakukan inovasi – inovasi baru agar dapat menghadapi pesaing

c. Menciptakan menu yang tidak mudah ditiru oleh usaha pesaing dan menciptakan rasa yang memiliki khas tersendiri yang membedakan dengan usaha lainnya.

5. Analisis Tabel Bobot Skor

Setelah melakukan beberapa tahap seperti identifikasi faktor internal (*Kekuatan Dan Kelemahan)* serta faktor eksternal *(Peluang Dan Ancaman)*. IFE dan EFE matriks SWOT akan membantu dalam menemukan strategi yang tepat untuk masa yang akan datang. Untuk memperkuat pilihan strategi dengan menggunakan bobot skor. Setelah dilakukan penetapan nilai bobot dan peringkat untuk faktor internal dan faktor eksternal pada usaha bakso rusuk kenangan maka dilakukan perhitungan jumlah total skor masing-masing strategi. Total skor tertinggi dari perkalian bobot dan peringkat dapat diambil menjadi strategi yang akan dimanfaatkan untuk masa yang akan datang.

Dengan menggunakan tabel bobot skor akan bermanfaat untuk menentukan strategi utama. Ini dilakukan dengan cara menjumlahkan total skor dari masing-masing strategi yang mempunyai skor tertinggi maka itulah strategi utama yang sebaiknya digunakan.[41]

Berikut merupakan analisis tabel bobot skor yang diperoleh dari hasil analisis SWOT pada usaha bakso rusuk kenangan kota Bukittinggi

[41] Freddy Rangkuti ,*Analisis SWOT : Teknik Bedah Kasus Bisnis Reirientasi Konsep Perencanaan Strategi Untuk Menghadapi Abad 21*, (Jakarta Gramedia Pustaka Utama, 2006) Hal. 30

Tabel 4.9

Tabel Bobot Skor

IFAS / EFAS	(S) Kekuatan	(W) Kelemahan
(O) Peluang	Total skor (SO) 2,340 + 1,025 =3,36	Total skor (WO) 0,48+1,025=1,505
(T) Ancaman	Total skor (ST) 2,340+1,175=3,515	Total skor (WT) 0,48+1,175=1,655

Dari hasil skor yang didapat pada tabel diatas, sehingga bisa di ambil kesimpulan bahwa kekuatan lebih tinggi dari pada kelemahan yang dimiliki oleh usaha bakso rusuk kenangan pada kota Bukittinggi. Dan apabila digabungkan dengan ancaman maka hasil yang di dapatkan juga lebih tinggi pada kekuatan, seperti yang terlihat pada tabel S-T dengan begitu kekuatan yang dimiliki oleh usaha bakso rusuk kenangan ini dapat mengatasi ancaman – ancaman yang akan terjadi.

E. Analisis Penulis Tentang Inovasi Usaha Bakso Rusuk Kenangan Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Berdasarkan penjelasan pada matriks SWOT dan pada tabel bobot skor maka strategi yang seesuai untuk usaha bakso rusuk kenangan adalah strategi S-T. Dengan strategi ini dilakukan sehingga dapat memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman – ancaman yang akan

terjadi pada usaha bakso rusuk kenangan. Strategi S-T yang diambil adalah sebagai berikut :

1. Mengoptimalkan Pelayanan

   Strategi ini dapat diggunakan untuk mengatasi ancaman – ancaman pada usaha bakso rusuk kenangan yaitu mengoptimalkan pelayanan dengan memanfaatkan kemampuan karyawan agar pelanggan merasa nyaman jika membeli bakso di bakso rusuk kenangan. Dalam islam terdapat prinsip yang menjelaskan tentang pengoptimalan pelayanan kepada konsumen secara langsung. Salah satu prinsipnya terdapat pada Q.S Ali Imran ayat 104 yang artinya : *"Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang ma'ruf, dan mencegah dari yang mungkar. Mereka itulah orang – orang yang beruntung"*.

   Ayat ini mengajarkan tentang pentingnya menjadi umat yang menyebarkan kebaikan dan mendorong hal – hal yang baik. Dalam konteks pelayanan konsumen, dan ini mengajarkan kita untuk memberikan pelayanan yang baik dan mencegah perilaku yang buruk dalam pelayanan.

2. Mempertahankan Cita Rasa

   Cita rasa dari suatu makanan merupakan faktor penarik pertama pada industri kuliner, dan kepercayaan konsumen atas usaha yang kita jalani pun didasari oleh cita rasa, karena cita rasa yang enak dan beda dari yang lain akan menciptakan kesan tersendiri bagi

pelanggan. Dengan begitu cita rasa makanan yang dijual harus selalu terjaga dengan baik, dan cita rasa makanan selain ditentukan dengan resep juga ditentukan oleh kualitas bahan – bahan yang digunakan serta proses pengolahannya.

Bakso rusuk kenangan memiliki ciri khas pada kuahnya yang tidak dimiliki pada usaha bakso lainnya sehingga ini bisa menjadi kekuatan bagi usaha bakso rusuk kenangan untuk menghadapi persaingan dan dapat mengatasi ancaman – ancaman pada usaha bakso rusuk kenangan.

3. Memanfaatkan tempat yang strategis

   Dengan tempat yang strategis maka usaha bakso rusuk kenangan ini mudah dijangkau oleh banyak orang dan dapat menarik konsumen untuk mengunjungi usaha bakso rusuk kenangan ini, selain itu dengan tempat yang strategis dapat mempermudah akses untuk membeli bahan baku sehingga dapat mengurangi biaya transportasi karena bahan baku yang mudah dijangkau.

4. Melakukan inovasi pada menu

   Dengan terus – terusan melakukan inovasi pada menu maka semangkin menarik konsumen untuk mencoba menu – menu yang lain sehingga konsumen mempunyai lebih banyak pilihan dibandingkan usaha pesaing.

5. Menyediakan tempat yang nyaman dengan inovasi baru

Dengan tempat yang nyaman dapat membuat konsumen mersasa betah dan nyaman pada saat makan, oleh karena itu pentingnya menyediakan tempat yang nyaman dan rapi agar disenangi konsumen sehingga konsumen yang berkunjung tidak mudah bosan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa usaha bakso rusuk kenangan kota Bukittinggi telah melakukan inovasi dalam menghadapi persaingan, dan inovasi yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Menciptakan menu – menu baru yang dapat menarik pelanggan dengan ciri khas rasa pada kuah yang berbeda dengan bakso – bakso lainnya sehingga tidak mudah ditiru oleh para pesaing
2. Menambah menu baru selain bakso, yaitu menu ayam dan sejenisnya seperti yang telah di cantumkan pada pembahasan diatas
3. Meningkatkan pelayanan pada konsumen, serta untuk pembayaran juga sudah dilakukan inovasi tidak hanya cash namun pembayaran juga bisa melalui transfer dan scan seperti qris, dapat disimpulkan bahwa usaha bakso rusuk kenangan ini sudah mengikuti perkembangan teknologi.
4. Bakso rusuk kenangan ini juga melakukan inovasi pada tempatnya dengan menyediakan tempat yang menarik dengan tata letak yang rapi dan tempatnya yang luas sehingga pengunjung nyaman untuk makan di tempat.

B. Saran

Sesuai dengan hasil penelitian pada pembahasan dan kesimpulan yang telah dijelaskan, maka peneliti akan menyampaikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Untuk usaha bakso rusuk kenangan agar dapat lebih mengembangkan usahanya lagi agar lebih dikenal banyak orang
2. Terus melakukan inovasi – inovasi baru agar mampu bersaing dan agar dapat menciptakan cabang yang lain supaya lebih dikenal banyak orang

DAFTAR PUSTAKA

Adi Warman Azwar Karim, 2004, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta : Raja Grafindo

Albab Al Umar, Ahmad Ulil Albab, 2022, *Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Menurut Syed Nawab Haider Naqvi*, Jurnal Ilmiah Multidisiplin, Vol. 1, No. 3

A, Wirapraja, 2018, *Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Solusi Inovasi Dalam Menjaga Sustainability Bisnis*, Jurnal Teknika, Vol. 7, No. 1

Ahmad, Rumadi, 2019, *Fikih Persaingan Usaha*, Jakarta : Lakpesdam PBNU

Aziz, Abdul, 2018, *Ekonomi Islam Analisis Mikro Dan Makro*, Yogyakarta : Graha Ilmu

Bastian, Melania, 2018, *Implementasi Porter's Generic Strategies dan Blue Ocean Strategy pada Industri Manufaktur dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0*, (Jurnal SWOT, Vol. VIII, No. 2

Departemen Agama Ri, 2015, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, Bandung : CV Darus Sunnah

Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kota Bukittinggi, 2022

Farhan, Aditya, 2022, A*nalisis Pengaruh Usaha Kuliner Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM*, Jurnal Kajian Ekonomi Dan Kebijakan Publik, Vol. 7, No.1

Hafidhuddin, Didin, 2003, *Islam Aplikatif*, Jakarta : Gema Insani

Hasanah, Hasyim, 2016, *Teknik – Teknik Observasi*, Jurnal At – Taqaddum, Vol. 8, No. 1

Hermawan, Agus, 2012, *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta : Erlangga

Heru Pranjoto, R. Gatot, 2021, "*Kreatifitas dan Inovasi dalam Islam terhadap Keberlangsungan Umkm di Masa Pandemi Covid-19 di Indonesia*", Madura : *Journal Of Management Studies*, Vol. 15, No. 1

Hida, Nurul, 2014, *Strategi Inovasi Pelayanan Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Di Kantor Pertanahan Kota Surabaya II, Dalam Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik*, Vol. 2 No.1

Khairul, Muluk, M.R, 2008, *Knowledge Management (Kunci Sukses Inovasi Pemerintah Daerah)*, Malang : Banyumedia

Kurniasari, Rika Devi, 2018, *Pengaruh Inovasi Produk, Kreativitas Produk, Dan Kualitas Produk Terhadap Keungulan Bersaing*, Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negri Yogyakarta

Mochammad Yanuar, Reza, 2019, *Inovasi Pelayanan Publik (Studi Kasus Public Safety Center 119 Kabupaten Bantul Sebagai Layanan Kesehatan Dan Kegawatdaruratan, Jurnal Ilmu Pemerintah*, No.1

Nasution, Mustafa Edwin, Dkk, 2006, *Pengenalan Eklusif Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana

Putu Nuratama, 2021, *Tata Kelola Manajemen & Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah*, Denpasar : CV Cahaya Bintang Cemerlang

Pusat Pengkajian Dan Pengembangan Ekonomi Islam, 2008, *Ekonomi Islam*, Jakarta : Pt Raja Grafindo Persada.

Rangkuti, Freddy, 2006, *Analisis SWOT : Teknik Bedah Kasus Bisnis Reirientasi Konsep Perencanaan Strategi Untuk Menghadapi Abad 21*, Jakarta Gramedia Pustaka Utama

Rongers, Evereet M, 2003, *Diffusions Of Innovations*, London : The Free Press, Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia, Vol.5, No.2

Sisca, Dkk, 2021, *Manajemen Inovasi*, Medan : Yayasan Kita Menulis

Sugiyono, 2018, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*, Bandung : Alfabeta

Suhasril Dan Mohammad Taufik Makarao, 2010, *Hukum Larangan Praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Di Indonesia*, Bogor : Ghalia Indonesia

Sulfani, Andi, 2018, *Efektivitas Pengembangan Usaha Mikro Di Indonesia*, Jurnal : Aplikasi Manajemen, Ekonomi Dan Bisnis, Vol.2 No.2

Sururi, Ahmad, 2016, *Inovasi Kebijakan Publik (Tinjauan Konseptual Dan Empiris)*, Jurnal Sawala, Vol. 4, No. 3

Suryanto, 2010, *Inovasi, Market Orientation Dan Advertising Internal Audience Serta Pengaruhnya Terhadap Pengambilan Keputusan*, Jurnal STIE Semarang, Vol. 2, No. 1

Undang – Undang No.20 Tahun 2008, *Tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*

Undari, Wika, Dan Anggia Sari Lubis, 2021, *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*, Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora, Vol. 6, No.1

Septian Wahyudi, 2019, *Teori Inovasi : Sebuah Tinjauan Pustaka*, Jurnal Valuta, Vol. 5, No. 2

Wibowo, Dimas Hendika, Dkk, 2015, *Analisi Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM*, Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 29, No. 1

Yulianty, Tetty, Dkk, 2020, *Strategi UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Global (Studi Kasus Pada PT. Muniru Burni Telong)*, Jurnal Management, Business, And Accounting, Vol. 19, No.3

LAMPIRAN

1. SK Pembimbing

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

Nomor : 500.3/In.26.3/PP.00.9/11/2022

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca : Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Riska Oktavia** NIM. **3219314** tanggal 30 November 2022

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2015 jo Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 52 Tahun 2017 tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2017 Nomor 1598);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 35 Tahun 2017 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2017 Nomor 1328);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :
Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **" Inovasi Usaha Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus: Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi)"**

Kedua : Menunjuk saudara:

Nama	:	**Era Sonita, SE, M.Si**
NIP	:	197110252003122002
Pangkat/Gol.Ruang/Jabatan	:	Penata Tk. I/III/d/ Lektor
Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Ekonomi
Memberi Mata Kuliah	:	Pengantar Kewirausahaan
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 30 November 2022
Dekan,

ZULKIFLI IZMUDDIN

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

2. Surat Izin Penelitian Dari Akama Fakultas



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-0985/Un.26.3/TL.00/03/2023 08 Maret 2023
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan Usaha Bakso Rusuk Kenangan
Kota Bukittinggi

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian kepada mahasiswa dibawah ini:

Nama	: **Riska Oktavia**
NIM	: 3219314
Semester	: VIII (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Ekonomi Islam
Judul Skripsi	: ***Inovasi Usaha Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus: Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi)"***
Lokasi Penelitian	: Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi
Waktu	: 08 Maret s.d 08 Mei 2023

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Dekan

Dr. Hesi Eka Puteri, SE, M.Si
NIP. 197409082006042002

3. Surat Izin Penelitian Dari Kesbangpol Kota Bukittinggi

PEMERINTAH KOTA BUKITTINGGI

BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Jl. Jend. Sudirman No. 27 – 29 Bukittinggi Telp. (0752) 23976

REKOMENDASI PENELITIAN

Nomor : 070/291 /BKPol-KB/2023

Dasar :
1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah;
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintahan Daerah;
4. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;

Menimbang :
a. Bahwa sesuai surat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Nomor B-0985/Un.26.3/TL.00/03/2023 Tanggal 08 Maret 2023 Perihal Mohon Izin Penelitian;
b. Bahwa untuk tertib administrasi dan pengendalian pelaksanaan penelitian serta pengembangan perlu diterbitkan Rekomendasi Penelitian;
c. Bahwa sesuai konsideran huruf a dan b serta hasil Verifikasi Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Bukittinggi, berkas persyaratan administrasi Surat Rekomendasi Penelitian telah memenuhi syarat.

Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Bukittinggi, memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :

Nama	:	**RISKA OKTAVIA**
Tempat/Tanggal Lahir	:	Silungkang/ 09 Oktober 2000
Pekerjaan	:	Mahasiswa
Alamat	:	Kampung Aneh Jorong. Kel. Tigo Koto Silungkang, Kec. Palembayan
Nomor Identitas	:	1306114910000003
Judul Penelitian	:	Inovasi Usaha Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Khusus: Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi)
Lokasi Penelitian	:	1. Dinas Koperasi UKM dan Tenaga Kerja Kota Bukittinggi 2. Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi
Waktu Penelitian	:	18 Maret s/d 08 Mei 2023
Anggota Penelitian	:	-
Digunakan untuk	:	Penelitian

Dengan ketentuan sebagai berikut :
1. Wajib dan menaati tata tertib di lokasi tempat penelitian sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
2. Pelaksanaan penelitian jangan disalahgunakan untuk keperluan yang dapat mengganggu ketertiban dan ketentraman umum;
3. Pelaksanaan penelitian dengan Protokol Kesehatan Covid-19 dan ketentuan lebih lanjut mengikuti aturan di tempat pelaksanaan penelitian;
4. Melaporkan hasil penelitian kepada Walikota Bukittinggi melalui Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Bukittinggi;
5. Rekomendasi penelitian ini berlaku mulai tanggal diterbitkan dan apabila terjadi penyimpangan, maka Surat Rekomendasi Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku.

Demikian surat rekomendasi ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 31 Maret 2023
A.n. Kepala Badan Kesatuan Bangsa
dan Politik Kota Bukittinggi
Kasubid. Kewaspadaan Dini
dan Penanganan Konflik,

ROBBY EFENDI, SE, MM
NIP. 19810713 200501 1 002

Tembusan kepada Yth. :
1. Walikota Bukittinggi (sebagai laporan);
2. Dekan Universitas Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi;
3. Kepala Dinas Koperasi UKM dan Tenaga Kerja Bukittinggi;
4. Arsip.

4. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian Dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil Dan Menengah, Dan Tenaga Kerja

PEMERINTAH KOTA BUKITTINGGI
DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH, DAN TENAGA KERJA
Alamat: Jalan Perwira No. 33 Kelurahan Belakang Balok Telp. 0752-626633 Kode Pos 26136

SURAT KETERANGAN
No: 500.3/621 /D.KUKM-TK/KUM/VII/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Dinas, Usaha Kecil dan Menengah dan Tenaga Kerja Kota Bukittinggi berdasarkan surat dari Kantor Kesbangpol Kota Bukittinggi pada 31 Maret 2023 Nomor: 070/291/BKPol-KB/2023 tentang Rekomendasi Penelitian atas nama:

Nama	:	RISKA OKTAVIA
Tempat/Tgl. Lahir	:	Silungkang / 09 Oktober 2000
Alamat	:	Kampung Aneh Jorong. Kel. Tigo Koto Silungkang Kec. Palembayan
NIK	:	1306114910000003
Lokasi Penelitian	:	Kantor Dinas Koperasi, UKM dan Tenaga Kerja Kota Bukittinggi
Lama Penelitian	:	18 Maret s/d 08 Mei 2023
Pekerjaan	:	Mahasiswa
Fakultas	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Nama yang tersebut diatas telah melakukan penelitian pada Dinas Koperasi, UKM dan Tenaga Kerja Kota Bukittinggi pada Tahun 2023 yang berjudul "Inovasi Usaha Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Khusus; Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi)"

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan seperlunya .

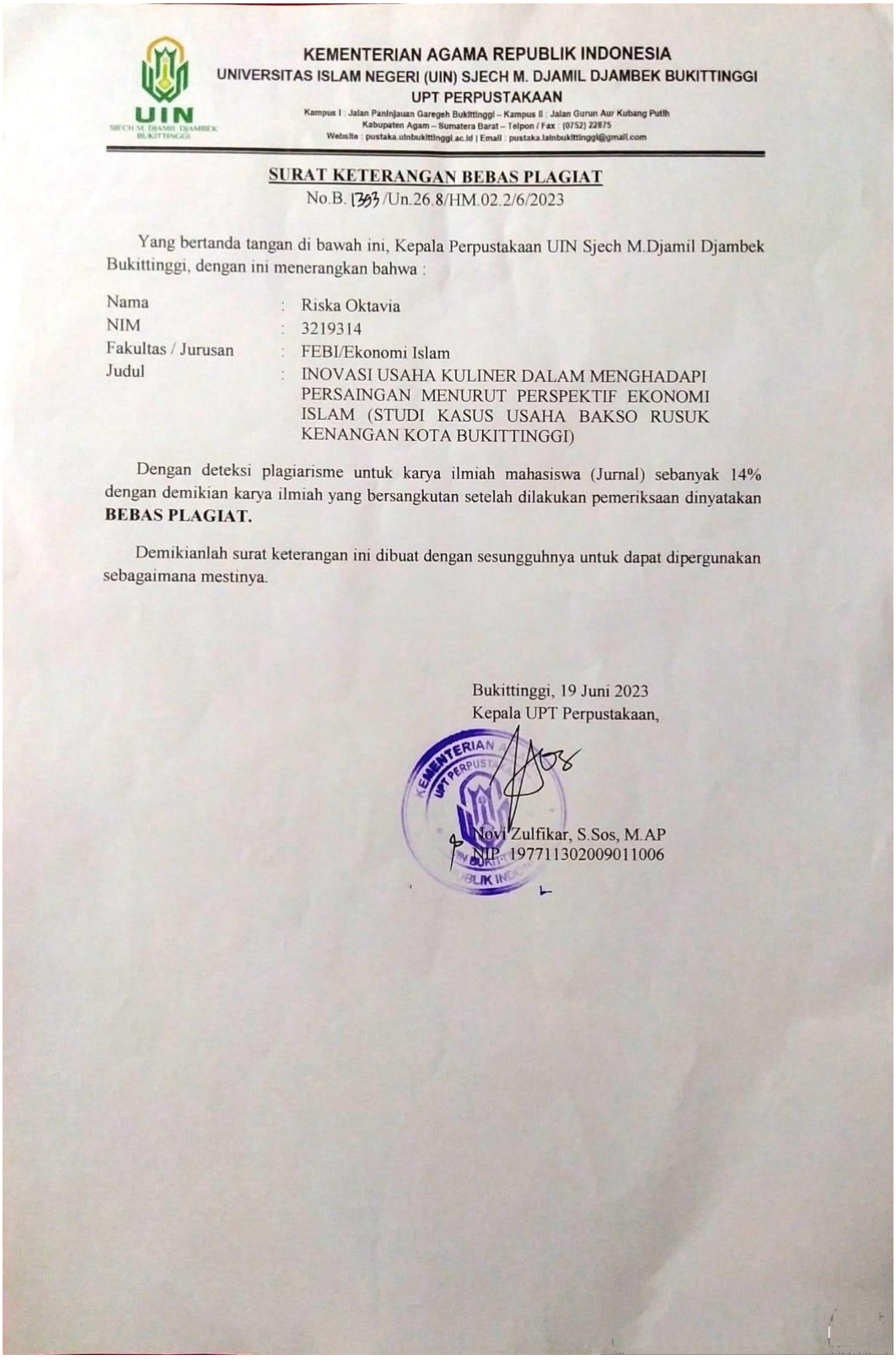
Bukittinggi, 25-07-2023

a.n Kepala
Kepala Bidang Koperasi dan Usaha Mikro

DINAS KOPERASI USAHA KECIL DAN MENENGAH DAN TENAGA KERJA

SISRI, S.Kom
NIP. 19770912 200212 1 003

5. Surat Keterangan Bebas Plagiat



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
UPT PERPUSTAKAAN
Kampus I : Jalan Panlnjauan Garegeh Bukittinggi – Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam – Sumatera Barat – Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : pustaka.uinbukittinggi.ac.id | Email : pustaka.iainbukittinggi@gmail.com

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT
No.B. 1393 /Un.26.8/HM.02.2/6/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	:	Riska Oktavia
NIM	:	3219314
Fakultas / Jurusan	:	FEBI/Ekonomi Islam
Judul	:	INOVASI USAHA KULINER DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS USAHA BAKSO RUSUK KENANGAN KOTA BUKITTINGGI)

Dengan deteksi plagiarisme untuk karya ilmiah mahasiswa (Jurnal) sebanyak 14% dengan demikian karya ilmiah yang bersangkutan setelah dilakukan pemeriksaan dinyatakan **BEBAS PLAGIAT.**

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 19 Juni 2023
Kepala UPT Perpustakaan,

Novi Zulfikar, S.Sos, M.AP
NIP. 197711302009011006

PEDOMAN WAWANCARA

INOVASI USAHA KULINER DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS USAHA BAKSO RUSUK KENANGAN KOTA BUKITTINGGI)

Pertanyaan berikut ini untuk mencari data dengan narasumber yang diharapkan akan menjawab apa yang menjadi permasalahan.

Identitas Informan

Nama :

Umur :

Jenis kelamin :

Jabatan :

Wawancara dengan Camat danWali Nagari Kecamatan Sembilan Koto

4. Bagaimana strategi Bapak/Ibu dalam mengembangkan usaha bakso rusuk kenangan ini agar bisa menjadi pilihan utama bagi pelanggan dibandingkan dengan usaha bakso lain ?
5. Apa saja kendala yang Bapak/Ibu alami dalam meningkatkan usaha bakso rusuk kenangan ini ?
6. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam menghadapi hambatan / kendala yang terjadi pada proses pengembangan usaha ini ?
7. Apa ciri khas produk yang menjadi pembeda dari produk pesaing ?

8. Bagaimana Bapak/Ibu menjaga kualitas rasa pada bakso rusuk kenangan ini dalam menghadapi persaingan agar tetap diminati banyak orang ?
9. Apa saja keunggulan dan kelebihan yang membedakan usaha bakso rusuk kenangan ini dari usaha bakso yang lainnya ?
10. Bagaimana cara Bapak/ibu mempromosikan usaha bakso rusuk kenangan ini ?
11. Apa yang perlu Bapak/Ibu persiapkan dalam menghadapi persaingan kedepannya ?
12. Bagaimana pandangan Bapak/Ibu tentang bakso rusuk kenangan ini apakah sudah mampu bersaing atau belim ditengah banyaknya usaha bakso yang ada di Bukittinggi ?
13. Apa harapan Bapak/Ibu untuk usaha bakso rusuk kenangan ini kedepannya agar mampu bersaing dengan usaha bakso lainnya ?

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth: Bukittinggi, 02 Maret 2023

Bapak/Ibuk Responden

Di Tempat

I. Assalamualaikum Wr. Wb

Sehubungan dengan adanya penelitian dalam rangka penyelesaian strata 1 (S1) program studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Maka dengan ini:

Nama	: Riska Oktavia
Nim	: 3219314
Jurusan	: Ekonomi Islam
Universitas	: UIN Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi
Judul Skripsi	:Inovasi Usaha Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Usaha Bakso Rusuk Kenangan Kota Bukittinggi)

Memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang telah disediakan sebagai bahan penelitian dan pengumpulan data sesuai dengan judul skripsi diatas. Atas perhatian dan kerjasamanya saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya

Riska Oktavia

KUESIONER PENELITIAN

INOVASI USAHA KULINER DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS USAHA BAKSO RUSUK KENANGAN KOTA BUKITTINGGI)

II. A. Identitas Responden

Berilah tanda (√) pada salah satu pilihan jawaban yang paling tepat :

1. Nama :

2. Jenis Kelamin
   - □ Laki-Laki □ Perempuan
3. Usia
   - □ 17-25 Tahun □ 26-35 Tahun
   - □ 36-45 Tahun □ >55 Tahun

III. B. Petunjuk Pengisian

1. Mohon bantuan kesedian mengisi sebagai responden untuk menjawab semua pertanyataan yang ada.
2. Isilah pernyataan berikut dengan memilih salah satu kolom dengan menggunakan tanda ceklis ( ) pada kolom dibawah ini:

   Keterangan Penilaian Kondisi Saat Ini (Bobot) :

   a. SB : Sangat Baik = 5 Point
   b. B : Baik = 4 Point
   c. C : Cukup = 3 Point
   d. K : Kurang = 2 Point
   e. SK : Sangat Kurang = 1 Point

   Keterangan Penilaian Urgensi Penanganan (Rating) :

   a. SP : Sangat Penting = 5 Point
   b. P : Penting = 4 Point
   c. CP : Cukup Penting = 3 Point
   d. TP : Tidak Penting = 2 Point
   e. STP : Sangat Tidak Penting = 1 Point
3. Penelitian ini sifatnya hanya untuk kegiatan ilmiah dan tidak untuk dipublikasikan sehingga identitas responden dirahasiakan.

IV. Kekuatan

No	Pernyataan	Penilaian Kondisi Saat Ini (Bobot)					Penilaian Urgensi Penanganan (Rating)				
		SK	K	C	B	SB	STP	TP	C	P	SP
1	Tempat strategis										
2	Menu yang ditawarkan beragam										
3	Memiliki ciri khas pada kuah bakso										
4	Mengutamakan pelayanan yang baik										
5	Desain tempat yang menarik dan tertata rapi										
6	Memiliki kualitas bakso yang bagus										
7	Menyediakan tempat parkir yang luas										

Kelemahan

No	Pernyataan	Penilaian Kondisi Saat Ini (Bobot)					Penilaian Urgensi Penanganan (Rating)				
		SK	K	C	B	SB	STP	TP	C	P	SP
1	Banyaknya usaha kuliner yang menjual bakso										
2	Usaha bakso merupakan usaha yang mudah ditiru										
3	Harga bakso rusuk kenangan yang lebih mahal dibandingkan dengan bakso lainnya										

V. Peluang

No	Pernyataan	Penilaian Kondisi Saat Ini (Bobot)					Penilaian Urgensi Penanganan (Rating)				
		SK	K	C	B	SB	STP	TP	C	P	SP
1	Menu yang disediakan bukan hanya bakso namun ada menu ayam dan sejenis lainnya										
2	Memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar										
3	Berada di tempat yang strategis										

VI. Ancaman

No	Pernyataan	Penilaian Kondisi Saat Ini (Bobot)					Penilaian Urgensi Penanganan (Rating)				
		SK	K	C	B	SB	STP	TP	C	P	SP
1	Banyaknya pesaing										
2	Munculnya usaha sejenis										
3	Harga bahan baku yang meningkat										

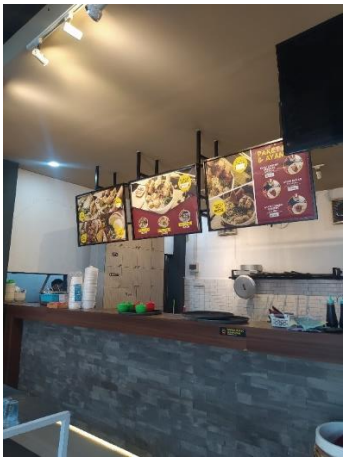
Lampiran Dokumentasi Wawancara

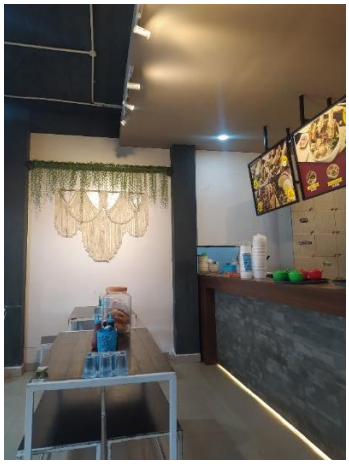




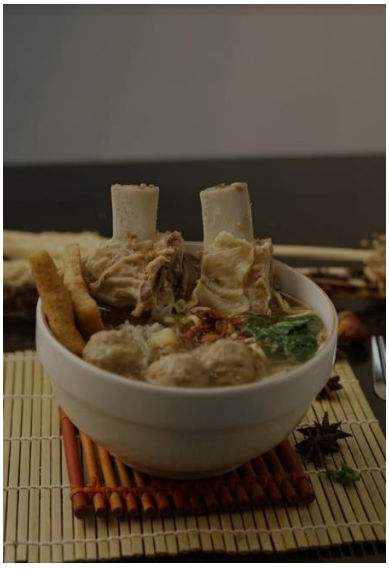









BAKSO RUSUK KENANGAN






DAFTAR MENU
DAGING CINCANG
35.000
BAKSO RUSUK
30.000
BAKSO STENGKEL
35.000
BAKSO KENANGAN
Bakso Rasa 15K
Bakso Urat 26K
Bakso Urat Jumbo 30K
Bakso Jumbo 20K
Bakso Rangu 20K
Bakso Daging Cincang 25K
Bakso Stengkel 35K
Bakso Keju 28K
Bakso Rusuk 28K
Bakso Rusuk Jumbo 40K
Bakso Telur 20K
MINUMAN
Teh Tawar 3K
Teh Manis 4K
Lemon Tea 12K
Green Tea 15K
Thai Tea 15K
Jeruk Peras 15K
Jeruk Murni 20K
Dark Coklat 15K
Taro 15K
Es Kosong 3K
MENU AYAM
Ayam Sambal Matah + Nasi 20K
Ayam Goreng Kremes + Nasi 22K
Ayam Geprek Khas Jogja + Nasi 20K
Ayam Sambal Matah 18K
Ayam Goreng Kremes 18K
Ayam Geprek Khas Jogja 18K
Nasi Goreng 15K
Nasi Goreng Ayam 30K
Nasi Goreng Bakso 25K
Mie Goreng 15K
Mie Goreng Ayam 22K
Mie Goreng Bakso 20K
Mienas 22K
Cah Kangkung 10K
Kerlang Goreng 15K
Nugget Goreng 15K
Nasi Putih 5K
Sambal Tambahan 3K
baksorusukkenangan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Riska Oktavia

Nim : 3219314

Tempat, Tgl Lahir : Silungkang, 09 Oktober 2000

Alamat : Kampung Aneh Jorong Silungkang Kec. Palembayan Kab. Agam

Program Studi : S1 Ekonomi Islam

Jenjang Pendidikan :

1 TK pada tahun 2006 tamat tahun 2007 di TK Seruni Silungkang Kec. Palembayan Kab. Agam
2 Sekolah Dasar pada tahun 2007 tamat tahun 2013 di SDN 32 Silungkang Kec. Palembayan Kab. Agam
3 Madrasah Tsanawiyah pada tahun 2013 tamat pada tahun 2016 di MTSs ‘Ainul Yaqin
4 Sekolah Menengah Atas pada tahun 2016 tamat pada tahun 2019 di SMA N 1 Palembayan
5 Perguruan Tinggi pada tahun 2019 tamat pada tahun 2023 di UIN Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi

Anak Dari :

Bapak : Suwirman

Ibu : Asrida

Anak Ke : 6 dari 7 bersaudara

Email : riskaoktavia09102000@gmail.com