

Meningkatkan Daya Saing UMKM melalui Kemudahan Akses Pembiayaan, Penggunaan Teknologi Informasi dan Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia

Increasing The Competitiveness of MSMEs Through Easy Access to Financing, Use of Information Technology and Human Resources Capacity Building

Inang Aria Arifin¹, Riyans Ardiansyah²✉

¹Universitas Borneo Tarakan, Indonesia.

²Universitas Borneo Tarakan, Indonesia.

✉Corresponding author: riyans@borneo.ac.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini dilakukan analisis UMKM di Kota Tarakan, khususnya terkait akses pembiayaan, pemanfaatan teknologi informasi dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Selanjutnya, berupaya memberikan strategi agar UMKM memiliki daya saing yang memadai. Data penelitian berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan mendistribusikan kuesioner kepada pemilik UMKM, sedangkan data sekunder diperoleh dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi serta Badan Pusat Statistik Kota Tarakan. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan analisis SWOT sebagai metode analisis data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM di Kota Tarakan memiliki modal kerja yang terbatas karena kesulitan mendapatkan akses pembiayaan. Sebagian besar UMKM telah memanfaatkan teknologi informasi dalam menjalankan usahanya dan memiliki sumber daya manusia yang memadai dalam mengembangkan bisnisnya.

Abstract

The purpose of this research is conducted an analysis of MSMEs in the city of Tarakan, especially related to access to finance, utilization of information technology and capacity building of human resources. Furthermore, it seeks to provide a strategy so that MSMEs have adequate competitiveness. Research data comes from primary data and secondary data. Primary data was obtained by distributing questionnaires to MSME owners, while secondary data was obtained from the Department of Industry, Trade and Cooperatives and the Central Statistics Agency for Tarakan City. This study uses descriptive analysis and SWOT analysis as data analysis methods. The results of the study show that MSMEs in the city of Tarakan have limited working capital due to difficulties in obtaining access to finance. Most MSMEs have utilized information technology in running their business and have adequate human resources in developing their business.

This is an open-access article under the CC-BY-SA license.



Copyright © 2025 Inang Aria Arifin, Riyans Ardiansyah.

Article history

Received 2024-12-10

Accepted 2025-06-30

Published 2025-07-11

Kata kunci

UMKM;
Akses ke Keuangan;
Teknologi Informasi;
Sumber Daya Manusia;
Daya saing.

Keywords

MSMEs;
Access to Finance;
Information Technology;
Human Resources;
Competitiveness.

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian Indonesia. UMKM memiliki karakteristik utama, yaitu kemampuannya untuk mengembangkan proses bisnis yang fleksibel sekaligus menanggung biaya yang relatif rendah. Kehadiran UMKM tidak hanya dalam konteks peningkatan pendapatan tetapi juga dalam konteks penyaluran pendapatan. Hal ini bisa dimaklumi karena sektor UMKM melibatkan banyak orang dengan berbagai usaha.

Namun, dalam kegiatannya, UMKM juga mengalami banyak permasalahan yang mengakibatkan laju perkembangan UMKM tidak berjalan sebagaimana mestinya karena tidak mampu bersaing dengan kompetitornya. Beberapa temuan penelitian sebelumnya menyebutkan bahwa lemahnya daya saing UKM disebabkan oleh beberapa permasalahan yang dihadapi UKM. Permasalahan UMKM pada umumnya terletak pada modal kerja yang terbatas, sumber daya manusia yang rendah, dan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi yang minim (Sudaryanto dan Hanim, 2002). Hal senada yang disampaikan oleh Situmorang (2008) bahwa iklim usaha yang tidak kondusif dapat mempengaruhi produktivitas UMKM. Hal ini terlihat dari berbagai aspek kegiatan usaha UMKM seperti rendahnya kualitas SDM UMKM dari aspek pendidikan dan pengetahuan tentang inovasi di bidang produksi, kesulitan UMKM untuk mengembangkan sektor permodalannya sehingga peluang untuk meningkatkan investasinya sangat sedikit, rendahnya kualitas teknologi UMKM dalam meningkatkan kualitas produknya, serta akses yang lemah ke pasar sebagai akibat dari kurangnya kemampuan untuk menangkap informasi pasar.

Semua perusahaan, khususnya UKM berlomba-lomba untuk menjadi yang terdepan di era persaingan. Oleh karena itu, setiap UKM dituntut memiliki daya saing yang tinggi, sehingga mereka harus mulai memperbaiki diri. UKM yang memiliki daya saing tinggi dicirikan oleh kemampuan sumber daya manusia (SDM) yang handal dan kemampuan modal yang memadai serta mampu memanfaatkan teknologi informasi. Rahmana (2009) menyatakan bahwa UKM perlu memanfaatkan teknologi informasi (TI) untuk meningkatkan daya saingnya, mengingat bahwa di era globalisasi ini arena persaingan semakin kompetitif, dan bersifat global. Salah satu strategi untuk meningkatkan daya saing UKM adalah melalui penggunaan TI. Menggunakan TI akan mendorong UKM untuk mendapatkan peluang ekspor dan peluang bisnis lainnya.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan merupakan salah satu sektor unggulan yang memberikan kontribusi besar bagi pembangunan ekonomi Kota Tarakan. Peran UMKM di kota Tarakan tidak hanya mampu meningkatkan jumlah produk domestik bruto, tetapi juga memberikan peluang usaha bagi tenaga kerja yang ada. Oleh karena itu, UMKM perlu terus dipelihara dan didukung agar mampu memberikan kontribusi yang semakin meningkat dan mampu memecahkan permasalahan di masyarakat.

Namun, seperti UMKM di seluruh Indonesia, UMKM di Kota Tarakan juga memiliki kendala dan permasalahan dalam aktivitasnya. Berdasarkan pengamatan awal, beberapa permasalahan yang dihadapi UMKM di Kota Tarakan adalah minimnya jumlah modal yang mereka miliki akibat sulitnya mengakses pembiayaan, rendahnya pemanfaatan teknologi informasi dan rendahnya kapasitas SDM pelaku UMKM yang menjadi kendala sehingga daya saing UMKM rendah.

Penelitian ini berupaya melakukan identifikasi lebih dalam terhadap permasalahan yang dihadapi UMKM di Kota Tarakan, khususnya terkait masalah akses keuangan, pemanfaatan informasi teknologi dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Selanjutnya, berupaya memberikan strategi agar permasalahan UMKM dapat diselesaikan sehingga nantinya UMKM memiliki daya saing yang memadai.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan analisis SWOT. Pendekatan deskriptif adalah metode penelitian yang memiliki tujuan untuk mengkaji suatu kondisi objek penelitian dengan melibatkan identifikasi karakteristik fenomena/objek yang diteliti berdasarkan korelasi observasional/eksplorasi antara dua atau lebih fenomena (Williams, 2007). Analisis SWOT merupakan pertimbangan strategis dari kombinasi empat faktor, yaitu: (1) Strategi SO Strategi ini didasarkan pada cara berpikir perusahaan, yaitu dengan menggunakan semua kekuatan untuk memanfaatkan peluang; (2) Strategi ST Ini adalah strategi untuk memanfaatkan kekuatan perusahaan dengan menghindari ancaman; (3) Strategi WO Strategi ini dilaksanakan berdasarkan

pemanfaatan peluang yang ada, dengan mengatasi kelemahan; dan (4) Strategi WT Strategi ini didasarkan pada kegiatan defensif dan ditujukan untuk meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman, (David & Rangkuti, 2014)

2. Metode

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi permasalahan yang berkaitan dengan daya saing UKM terkait dengan kemudahan akses pembiayaan, pemanfaatan teknologi informasi dan kapasitas sumber daya manusia UKM. Setelah mengetahui permasalahan tersebut maka usulkan strategi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut agar UMKM memiliki daya saing yang memadai. Untuk mencapai tujuan tersebut, penelitian akan melakukan dua hal, yaitu; 1) mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi UMKM terkait pembiayaan, pemanfaatan TI dan kapasitas SDM pelaku UMKM, dan 2) mengusulkan strategi untuk memecahkan permasalahan terkait pembiayaan, TI dan SDM agar UMKM memiliki daya saing yang memadai.

Kegiatan penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan informasi tentang isu-isu yang berkaitan dengan kemudahan akses pembiayaan, pemanfaatan IT dan kapasitas sumber daya manusia. Data tersebut diperoleh dari pengumpulan data secara langsung (data primer) atau tidak langsung (data sekunder) melalui sumber data yang tersedia di lembaga pemerintah. Data primer diperoleh melalui metode survei dengan mendistribusikan kuesioner kepada responden, yaitu pemilik UMKM. Penduduk dalam penelitian ini adalah UKM di Kota Tarakan. Penentuan sampel menggunakan metode purposive sampling. Sampel dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu, sedangkan pertimbangan diambil berdasarkan tujuan tertentu, (Rianse, 2008).

Kriteria sampel UMKM yang digunakan adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki aset Rp 50.000.000-Rp 10.000.000.000.
- 2) Memiliki omset maksimal 50 miliar per tahun.
- 3) Memiliki tenaga kerja 5-250 orang.
- 4) Usaha berbasis pengolahan, baik industri rumahan, pertanian maupun perikanan

Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif. Analisis deskriptif menggunakan Tabulasi dan Frekuensi yang menghasilkan gambaran tentang permasalahan UMKM di Kota Tarakan. Dari hasil analisis deskriptif kemudian dilanjutkan dengan langkah kedua yaitu mengusulkan strategi pemecahan masalah terkait pembiayaan, IT dan SDM agar UMKM memiliki daya saing yang memadai.

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu perusahaan. Proses ini melibatkan penetapan tujuan spesifik usaha bisnis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan tidak mencapai tujuan ini. Analisis SWOT berguna untuk menganalisis faktor-faktor dalam suatu organisasi yang berkontribusi pada kualitas layanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor eksternal. Proses pengambilan keputusan strategis selalu terkait dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan organisasi. Dengan demikian, perencanaan strategis (perencana strategis) harus menganalisis faktor strategis organisasi (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi saat ini.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Hasil Penelitian

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik usaha pada kategori usaha kecil, mikro dan menengah (UMKM) di Kota Tarakan. Jumlah responden yang diambil sampelnya dalam penelitian ini berjumlah 100 orang. Responden adalah pemilik usaha dengan bentuk Perseroan Terbatas (PT) sebanyak 6 orang, usaha perdagangan (UD) sebanyak 25 orang dan bentuk usaha lainnya sebanyak 69 orang. Responden juga memiliki kualifikasi kepemilikan modal dengan 85 orang memiliki modal dan 15 orang memiliki modal mitra. Jenis usaha yang dicakup responden antara lain bisnis perdagangan, misalnya: usaha rumput laut, warung sembako, kuliner, restoran, toko pakaian, toko roti, toko kosmetik, dan bentuk usaha perdagangan lainnya. Selain itu, responden juga menjalankan bisnis jasa seperti bisnis online dan laundry.

Rata-rata pendapatan responden selama satu bulan lebih besar dari 50 juta untuk 66 responden, pendapatan antara 50 juta dan 500 juta untuk 20 responden dan pendapatan lebih besar dari 50 juta hingga 10 miliar untuk 14 responden. Sementara itu terkait kepemilikan aset, 59 responden memiliki aset kurang dari 300 juta, 27 responden memiliki aset antara 300 juta hingga 2,5 miliar dan 14 responden memiliki aset lebih besar dari 2,5 miliar.

Sedangkan informasi mengenai jumlah karyawan, sebanyak 82 responden memiliki karyawan kurang dari 10 orang, 12 responden memiliki karyawan 10-20 orang, 3 responden memiliki karyawan 20-30 orang, dan 3 responden memiliki karyawan antara 40-50 orang.

3.1.1. Analisis identifikasi dan pola perbaikan usaha UMKM di Kota Tarakan

Analisis identifikasi adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui sumber daya yang dimiliki UMKM agar dapat bersaing dan mampu meningkatkan jumlah penjualan operasional. Kemudian setelah mengidentifikasi sumber daya tersebut, kemudian melakukan analisis pola peningkatan usaha UMKM sehingga dapat bersaing dengan pihak lain. Beberapa aspek yang diperhatikan dalam mengidentifikasi dan menemukan pola peningkatan usaha UMKM antara lain 4 komponen, yaitu: komponen daya saing, kemudahan akses komponen pembiayaan, penggunaan komponen teknologi informasi dan komponen sumber daya manusia. Komponen-komponen ini akan dijelaskan selanjutnya.

3.1.2. Komponen daya saing

Komponen daya saing diukur dengan 7 indikator yang meliputi: peningkatan jumlah penjualan, keluhan tentang kualitas barang/jasa yang disediakan, harga yang kompetitif, peningkatan jumlah pelanggan, peningkatan jumlah pendapatan, skala penjualan perusahaan dan penggunaan peralatan modern.

Tabel 1. Komponen Daya Saing

No. Komponen Daya Saing	Frekuensi Jawaban		
	Ya	Tidak	Total
1 Peningkatan jumlah penjualan	73	27	100
2 Keluhan tentang penurunan kualitas	42	58	100
3 Harga kompetitif	97	3	100
4 Peningkatan jumlah pelanggan	97	3	100
5 Peningkatan total pendapatan	61	39	100
6 Skala penjualan perusahaan	64	36	100
7 Penggunaan peralatan modern	79	21	100

Berdasarkan tabel 1, komponen daya saing dapat dilihat dari jawaban responden terhadap penilaian komponen daya saing. Berdasarkan jawaban responden, diketahui sebanyak 73 orang atau 73% responden mengalami peningkatan jumlah penjualan, 97% responden mampu meningkatkan jumlah penjualan dengan harga yang kompetitif. Sementara itu, 61% responden mampu meningkatkan jumlah pendapatan dengan meningkatkan skala penjualan perusahaan sebesar 64% dan sebanyak 79% responden melakukan kegiatan usaha dengan menggunakan peralatan modern. Namun, sebanyak 58% responden mengalami peningkatan jumlah keluhan tentang kualitas barang/jasa yang diberikan.

3.1.3. Kemudahan akses ke komponen pembiayaan

Komponen kemudahan akses pembiayaan diukur dengan 8 indikator jawaban responden yang meliputi: pengetahuan tentang pemberi pinjaman, dukungan pemerintah, kemudahan dari pemerintah dan fasilitas yang diberikan oleh pemerintah, kemudahan memperoleh pinjaman modal, kemudahan proses pengajuan pinjaman modal, kemudahan syarat pinjaman modal, sumber modal dalam melakukan pengembangan usaha, dan pengetahuan tentang manajemen bisnis, strategi dan sistem pengajuan modal.

Tabel 2. Kemudahan Akses Komponen Pembiayaan

No.	Kemudahan Akses Komponen Pembiayaan	Frekuensi Jawaban		
		Ya	Tidak	Total
1	Pengetahuan tentang lembaga pemberi pinjaman modal	86	14	100
2	Dukungan Pemerintah	50	50	100
3	Fasilitas dan fasilitas pemerintah	51	49	100
4	Kemudahan mendapatkan pinjaman modal	64	36	100
5	Proses pengajuan pinjaman modal yang mudah	47	53	100
6	Syarat pinjaman modal yang mudah	47	53	100
7	modal untuk pengembangan bisnis	76	24	100
8	Pemahaman tentang manajemen bisnis, strategi, dan Sistem Aplikasi Modal	82	18	100

Berdasarkan tabel 2, komponen akses pembiayaan modal dapat dilihat dari jawaban responden terhadap penilaian kemudahan akses komponen pembiayaan. Responden atau wirausaha yang memiliki pengetahuan tentang lembaga pinjaman modal sebanyak 86% dan pemahaman tentang manajemen bisnis, strategi dan sistem pengajuan modal pinjaman juga sangat tinggi, yaitu 82%. Sebanyak 76% responden memiliki modal terbatas dalam mengembangkan bisnisnya. Namun, responden menyadari bahwa responden memiliki kemudahan untuk mendapatkan pinjaman modal 64% dengan persyaratan pinjaman dan proses pengajuan pinjaman tidak mudah 53%. Selain itu, kemudahan yang diberikan oleh pemerintah dan dukungan pemerintah dalam mengajukan pinjaman dirasa kurang menggembarakan, jawaban responden adalah 50%.

3.1.4. Komponen penggunaan teknologi informasi

Komponen penggunaan teknologi informasi diukur dengan 7 indikator penilaian yang meliputi: penggunaan komputer dalam kegiatan operasional, penggunaan teknologi informasi dalam promosi, penjualan teknologi dalam jual beli barang, karyawan yang menguasai teknologi informasi, penggunaan komputer dalam proses analisis dan penyusunan laporan, pemutakhiran teknologi yang digunakan dan pengetahuan tentang media sosial.

Tabel 3. Komponen Penggunaan Teknologi Informasi

No	Komponen Penggunaan Teknologi Informasi	Frekuensi Jawaban		
		Ya	Tidak	Total
1	Penggunaan komputer dalam operasi	46	54	100
2	Penggunaan teknologi informasi dalam promosi	70	30	100
3	Pemanfaatan teknologi dalam menjual dan membeli barang	78	22	100
4	Karyawan Teknologi Informasi	82	18	100
5	penggunaan komputer dalam proses analisis dan laporan Generasi	44	56	100
6	Inovasi pada teknologi yang digunakan	53	47	100
7	Pengetahuan tentang media sosial	81	19	100

Berdasarkan tabel 3, komponen penggunaan teknologi informasi, dapat dilihat bahwa jawaban responden terhadap penilaian komponen penggunaan teknologi informasi. Berdasarkan jawaban responden, 81% responden memiliki pengetahuan tentang media sosial, 82% karyawan menguasai teknologi, 78% responden menggunakan teknologi informasi untuk jual beli barang dan 70% responden menggunakan teknologi informasi untuk melakukan promosi. Selain itu, sebanyak 53% responden memperbaiki sistem teknologi informasi yang digunakan. Namun, hanya 46% responden yang menggunakan komputer dalam kegiatan operasional dan sebanyak 44% responden menggunakan komputer dalam melakukan proses analisis dan penyusunan laporan.

3.1.5. Komponen sumber daya manusia

Komponen sumber daya manusia diukur dengan 9 komponen penilaian, yang meliputi seleksi rekrutmen tenaga kerja, sertifikasi keahlian bagi karyawan, pelatihan karyawan, kejelasan deskripsi pekerjaan, evaluasi kinerja, kompetensi karyawan dalam mengembangkan perusahaan, moral dan

budaya kerja yang tinggi, ketersediaan sumber daya manusia yang kompeten dan ketersediaan sumber daya manusia yang profesional.

Tabel 4. Komponen Sumber Daya Manusia

No	Komponen Sumber Daya Manusia	Frekuensi Jawaban		
		Ya	Tidak	Total
1	pemilihan perekrutan pekerja	52	48	100
2	Sertifikat Keahlian untuk Karyawan	25	75	100
3	Pelatihan untuk karyawan	48	52	100
4	Kejelasan Deskripsi Pekerjaan	67	33	100
5	mengevaluasi kinerja	77	23	100
6	Kompetensi karyawan dalam mengembangkan perusahaan	71	29	100
7	Moral dan Budaya Kerja yang Tinggi	83	17	100
8	Sumber Daya Manusia yang kompeten tersedia	76	24	100
9	staf profesional tersedia	74	26	100

Berdasarkan tabel 4, komponen sumber daya manusia dapat diidentifikasi dengan jawaban responden terhadap komponen penilaian sumber daya manusia. Berdasarkan jawaban responden, diketahui sebanyak 83% responden memiliki antusiasme dan budaya kerja yang tinggi, perusahaan juga mengevaluasi kinerja karyawan sebesar 77%, perusahaan juga memiliki SDM yang kompeten dan profesional, masing-masing 76 dan 74%. Selain itu, perusahaan juga memiliki karyawan yang kompeten dalam mengembangkan bisnis 71% dan perusahaan juga memberikan penjelasan detail mengenai deskripsi pekerjaan 67%. Namun, perusahaan belum menerapkan pentingnya sertifikasi keterampilan bagi karyawan 25%, belum melakukan pelatihan untuk karyawan secara optimal 48%, padahal telah melakukan seleksi tenaga kerja saat merekrut 52% tenaga kerja.

3.1.6. Strategi peningkatan bisnis UMKM

Strategi peningkatan usaha UMKM di Kota Tarakan dapat dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah alat analisis untuk melihat strategi terbaik yang dapat digunakan dalam mengambil kebijakan tertentu. Analisis SWOT terdiri dari analisis kekuatan, analisis kelemahan, analisis peluang, dan analisis ancaman. Berdasarkan analisis ini, kemudian akan dipilih strategi terbaik yang meliputi: strategi SO (strength-opportunity), strategi ST (strength-threat), strategi WO (weakness - opportunity), atau strategi WT (weakness - threat).

Berdasarkan hasil pendataan primer dan sekunder, terlihat faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan usaha UMKM di Kota Tarakan. Beberapa faktor tersebut berasal dari UMKM internal dan beberapa berasal dari UMKM eksternal. Faktor-faktor tersebut adalah kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Adapun faktor penguatan UMKM dalam meningkatkan bisnis adalah:

- 1) Pengetahuan tentang media sosial sebagai alat pemasaran produk cukup baik
- 2) Pengetahuan tentang manajemen bisnis, strategi dan prosedur pengajuan pinjaman cukup baik
- 3) Semangat tinggi dan budaya kerja
- 4) Kompetensi karyawan yang memadai

Faktor-faktor yang menjadi kelemahan UMKM dalam menjalankan usahanya adalah:

- 1) Kualitas pelayanan kepada pelanggan rendah, sehingga banyak keluhan dari pelanggan
- 2) Lebih sedikit penggunaan teknologi sebagai alat analisis dan pelaporan
- 3) Kurangnya pelatihan untuk karyawan
- 4) Kurangnya pembaruan sistem yang digunakan

Sementara faktor-faktor yang menjadi peluang adalah:

- 1) Ada dukungan pemerintah berupa regulasi dan bantuan modal
- 2) Proses dan prosedur pengajuan pinjaman modal cukup mudah
- 3) Ada beberapa lembaga keuangan yang siap memberikan bantuan modal ventura
- 4) Jaringan transportasi untuk pasokan bahan baku tersedia

Sementara itu, faktor-faktor yang menjadi ancaman adalah:

- 1) Persaingan bisnis semakin ketat
- 2) Meningkatkan persyaratan modal
- 3) Situasi ekonomi belum stabil karena inflasi yang tinggi
- 4) Kondisi sosial yang rentan akibat wabah Covid 19

Berdasarkan identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman di atas, beberapa strategi dapat diusulkan untuk meningkatkan usaha UMKM di Kota Tarakan. Beberapa strategi yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

Tabel 5. Analisis SWOT

Internal	<i>Strength (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
Exsternal	Pengetahuan yang sangat baik tentang media sosial sebagai alat pemasaran produk Pengetahuan tentang manajemen bisnis, strategi dan prosedur pengajuan pinjaman cukup baik Semangat tinggi dan budaya kerja Kompetensi karyawan yang memadai	Kualitas layanan pelanggan yang rendah (banyak keluhan) Lebih sedikit penggunaan teknologi Kurangnya pelatihan untuk karyawan Kurangnya pembaruan sistem yang digunakan
<i>Opportunity (O)</i>	<i>SO strategy (Growth)</i>	<i>WO strategy (Stability)</i>
Ada dukungan pemerintah berupa regulasi dan bantuan modal	Ajukan Bantuan Modal Ventura untuk Ekspansi Bisnis	Memberikan pelatihan peningkatan kualitas
Proses dan prosedur untuk mengajukan permohonan pinjaman modal dapat dipenuhi	Dapatkan jaminan pinjaman Kerjasama dengan instansi lain untuk bantuan modal ventura	Menggunakan teknologi informasi dalam layanan dan pemasaran
Ada beberapa lembaga keuangan yang siap memberikan bantuan modal ventura	Kerjasama dengan instansi lain untuk memperluas jaringan bisnis	Perbarui sistem informasi
Jaringan transportasi untuk pasokan bahan baku tersedia		Berkolaborasi dengan instansi lain
<i>Threat (T)</i>	<i>ST strategy (Diversification)</i>	<i>WT Strategy (Defend)</i>
Persaingan bisnis semakin ketat	Menjaga moral dan budaya kerja yang tinggi	Mengikuti program pengembangan UMKM
Meningkatkan persyaratan modal	Berpartisipasi dalam kemitraan UMKM program	memberikan pelatihan dan motivasi
Situasi ekonomi belum stabil	Pertahankan aset dan perhatikan pasar	memperbarui sistem informasi
Karena inflasi yang tinggi	Kondisi	menjaga hubungan baik dengan karyawan dan pelanggan
Kondisi sosial yang rentan karena Wabah Covid 19	Menjaga hubungan baik dengan karyawan dan pelanggan	

1) Strategi SO (Kekuatan terhadap Peluang)

Strategi SO merupakan strategi untuk meningkatkan daya saing UMKM dengan memanfaatkan kekuatan yang ada untuk mendapatkan peluang yang dapat diperoleh. Strategi SO yang dapat dilakukan adalah mengajukan bantuan modal ventura untuk ekspansi usaha, kerja sama dengan instansi pemerintah untuk mendapatkan jaminan pinjaman, kerjasama dengan instansi lain untuk bantuan modal usaha, dan kerja sama dengan instansi lain untuk perluasan jaringan usaha.

2) Strategi ST (Strenght to Threat)

Strategi ST adalah strategi untuk meningkatkan daya saing UKM dengan menggunakan kekuatan untuk mengurangi kemungkinan ancaman. Strategi ST yang dapat dilakukan adalah menjaga semangat dan budaya kerja yang tinggi, mengikuti program kemitraan UMKM, menjaga aset dan memperhatikan kondisi pasar, serta menjaga hubungan baik dengan karyawan dan pelanggan.

3) Strategi WO (Kelemahan terhadap Peluang)

Strategi WO adalah strategi yang dilakukan dengan menekan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang yang tersedia. Strategi WO yang dapat dilakukan adalah memberikan

pelatihan peningkatan kualitas, penggunaan teknologi informasi dalam pelayanan dan pemasaran, pemutakhiran sistem informasi, dan menjalin kerjasama dengan instansi lain.

4) Strategi WT (Kelemahan terhadap Ancaman)

Strategi WT merupakan strategi untuk meningkatkan daya saing UMKM dengan mengurangi kelemahan yang ada di perusahaan untuk menghindari kemungkinan ancaman. Strategi WT yang dapat diterapkan adalah mengikuti program pengembangan UMKM, memberikan pelatihan dan motivasi, memperbarui sistem informasi, serta menjaga hubungan baik dengan karyawan dan pelanggan.

4. Simpulan

Berdasarkan data yang dikumpulkan dan hasil analisis yang dilakukan, terlihat bahwa permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Kota Tarakan. Selanjutnya, para peneliti mengusulkan strategi untuk meningkatkan daya saing UKM. Adapun beberapa kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) UMKM di Kota Tarakan memiliki daya saing yang cukup baik, meskipun jumlah keluhan terhadap kualitas barang dan jasa juga meningkat.
- 2) UMKM memiliki modal kerja yang terbatas untuk mengembangkan usahanya, meskipun mendapat dukungan dari pemerintah daerah.
- 3) Sebagian besar UMKM telah menggunakan teknologi berupa media sosial dalam promosi dan penjualan, tetapi hanya beberapa UMKM yang menggunakan komputer dalam analisis dan pelaporan
- 4) UMKM memiliki sumber daya manusia yang memadai namun kurang memperhatikan sertifikasi kompetensi dan pelatihan
- 5) Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang dapat dilakukan oleh UMKM agar dapat meningkatkan daya saing dalam menjalankan usahanya adalah memanfaatkan bantuan modal kerja untuk ekspansi usaha, kolaborasi dengan instansi lain, meningkatkan pelatihan dan kualitas layanan, menjaga hubungan baik dengan karyawan dan pelanggan serta melakukan pembaruan sistem informasi

Daftar Pustaka

- Alfrian, G. R., & Pitaloka, E. (2020), Strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) bertahan pada kondisi pandemik covid 19 di Indonesia. In Prosiding Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV), Vol. 6 No. 2, pp. 139-146.
- Amri, A. (2020), Dampak covid-19 terhadap UMKM di Indonesia, BRAND Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran, Vol. 2 No. 1, pp. 123-131.
- Ariani dan Nur Utomo, Mohamad (2017) Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukmk) Di Kota Tarakan. Jurnal Organisasi dan Manajemen, Volume 13, Nomor 2, September, 99-118
- David & Rangkuti, F. (2014), Manajemen Strategi, Edisi Sepuluh, Salemba Empat, Jakarta.
- Hamid, R. S., & Ikbal, M. (2017), Analisis Dampak Kepercayaan pada Penggunaan Media Pemasaran Online (E-Commerce) yang Diadopsi oleh UMKM: Perspektif Model DeLone & McLean, Jurnal Manajemen Teknologi, Vol. 16 No. 3, pp. 310337.
- Hamid Edy Suandi & Susilo Y. Sri. (2011). Strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di provinsi daerah istimewa Yogyakarta. Jurnal ekonomi pembangunan, Vol.12, Nomor 1, Juni 2011, hlm.45-55.
- Kementrian Koperasi dan UKM RI. (2019). Perkembangan UMKM Nasional. Jakarta: Kementrian Koperasi dan UKM RI.
- Pakpahan, A. K. (2020), Covid-19 dan implikasi bagi usaha mikro, kecil, dan menengah, Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional, (Edisi Khusus), pp. 59-64.
- Rahmana Arief. (2009). Peranan teknologi informasi dalam peningkatan daya saing usaha kecil menengah, Seminar Nasional, Aplikasi Teknologi Informasi 2009 (SNATI 2009) Yogyakarta.

- Republik Indonesia. (2008). Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Sekretariat Negara
- Rianse Usman, Abdi. (2008). Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi (Teori dan Aplikasi). Edisi Pertama. Alfabeta, Bandung.
- Sudaryanto dan Hanim, Anifatul. (2002). Evaluasi kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA): Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis. Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen, Vol 1 No 2, Desember 2002
- Sabirin, S. (2001). Pemanfaatan Kredit Mikro untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Rakyat di dalam Era Otonomi Daerah. Orasi Ilmiah Lustrum IX Universitas Andalas, Padang, 13 September 2001.
- Situmorang, Jannes. (2008). Strategi Umkm dalam Menghadapi Iklim Usaha yang Tidak Kondusif. Infokop, Vol. 16 - September 2008: 87-101
- Williams, C. (2007). Research Methods. Journal of Business and Economic Research, 65-72.