

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Strategi pengembangan adalah kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan pada suatu organisasi dengan tujuan pencapaian efektifitas dalam suatu organisasi, serta pencapaian Kerjasama yang baik antar individu dan organisasi. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada pasal 1.¹ Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang dapat memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi yang produktif berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.²

Usaha Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang mana usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan

¹ Sulistyowati, "Hajj Fund Investment Development Strategy Sharia Investment Management Perspective", *El Dinar: Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, vol 10 no. 2 (2022), Diakses di pada Tanggal 24 Maret 2024 Pukul 20.55 WIB. <https://doi.org/10.18860/ed.v10i2.16318> (Sulistyowati, 2022).

² Andrianti Fitri dan Oktafia Renny, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Media Online Tinjau Pemasaran Islam", *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, vol. 8 no. 1, (Januari 2021): 46.

atau badan usaha yang bukan merupakan cabang dari perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.³ Perkembangan UMKM di Indonesia yang dilihat cukup pesat, pangsa pasar UMKM ini bukan sekedar dalam skala nasional, bahkan sampai Internasional.⁴ Namun pada saat ini data Kementerian Koperasi dan UKM kontribusi ekspor UMKM hanya sebesar 14,5% dibandingkan dengan total ekspor nasional yang hanya mencapai kisaran 14%-15%.

Menurut Menko Perekonomian pada tahun 2022 perkembangan UMKM di Indonesia di lihat dari pertumbuhannya kini semakin pesat dengan berbagai macam usaha kecil, apalagi di era digitalisasi yang mana pelaku UMKM tedapat peluang untuk memanfaatkan potensi yang sudah ada guna meningkatkan pendapatan ekonomi. Pada umumnya, UMKM mencakup bidang yang sangat luas, mulai dari pengembangan bisnis dalam sektor pendidikan, fashion, kuliner maupun dari berbagai produk kreatif lainnya.

Kontribusi UMKM dari PDB (Produk Domestik Bruto) negara mencapai kisaran 61% dan menyerap 97% dari total Angkatan kerja. Pada krisis ekonomi, usaha kecil menjadi penyangga, tangguh, dan mampu pulih dengan baik.⁵ Pada data BPS tahun 2022, terdapat jumlah usaha mikro di Indonesia sampai dengan tahun 2020 sebanyak 3.909.718 unit dengan

³ Ibid, 46.

⁴ Sulistyowati, "Settlement of Non Performing Lending in Sharia Banking Through KPKNL Surabaya From The Perspektif of Islamic Law" *Al Daulah: Jurnal Hukum dan Perundangan Islam*, 197 (2021), Diakses pada Tanggal 24 Maret 2024 Pukul 20.55 WIB, (Sulistyowati, 2021). <https://doi.org/10.15642/ad.2021.11.2.197-223>

⁵ Ristiyana Rida, "*Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*", (Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, November 2022), 24.

penyerapan tenagakerja sebanyak 6.953.975 jiwa, sedangkan unit usaha kecil pada tahun yang sama sebanyak 300.099 unit dengan tenaga yang terserap yaitu sebanyak 2.693.567 jiwa.

Strategi Pengembangan usaha merupakan sebuah tujuan, perencanaan, kebijakan, dan aktivitas perusahaan yang mana ditujukan untuk mengidentifikasi kesempatan usaha di tengah pasar dan mempertahankan pencapaian usaha yang sukses. Begitupun Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengembangkan bisnisnya terdapat konsep kemandirian ekonomi dalam pandangan Islam. Ekonomi Islam yang merupakan salah satu bagian dari syariat Islam yang mana dengan tujuan lebih mengarah pada syariat Islam. Ekonomi Islam mempunyai tujuan utama yaitu mewujudkan pencapaian manusia guna mendapatkan kebahagiaan dunia maupun akhirat (*falah*), serta kehidupan yang baik dan terhormat (*al-hayyah al-tayyibah*).⁶

Negara Indonesia adalah negara yang penduduknya kebanyakan orang muslim yang mana tingkat kesadaran masyarakat dalam prinsip dan nilai keislaman sangat tinggi. Masyarakat mendapatkan peluang untuk membuka usaha yang berprinsip syariah. UMKM Syariah umumnya didasarkan pada prinsip-prinsip Islam, dengan adanya nilai-nilai keislaman maka akan lebih jelas keamanan dan adil dalam jual beli produknya. UMKM berbasis syariah merupakan kegiatan ekonomi berskala kecil dikalangan menengah kebawah di suatu tempat yang diatur untuk mendapatkan keuntungan dan benefit, serta

⁶ Susilowati Eni, "Upaya Peningkatan Kemandirian Ekonomi Islam Melalui Gerakan Sodakoh Rosok Lazisnu Batuaji", *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)* vol. 7 No. 2, (2021), 180

dalam pengelolaannya baik proses maupun produknya berlandaskan syariah Islam.⁷

Tabel 1. 1

Data Pembandingan UMKM Opak Gambir Kota dan Kabupaten Kediri

No.	UMKM Opak Gambir Sumber Rejeki	UMKM Opak Gambir Tresno Joyo Bangkit	UMKM Opak Gambir Umama
1.	Produksi tahun: 2014– sekarang.	Produksi tahun: 2000 – sekarang.	Produksi tahun: 1988 – sekarang.
2.	Harga: mulai dari Rp. 18.000,00 – Rp. 73.000,00	Harga: Mulai dari Rp. 12.000,00 – Rp. 30.000,00	Harga: mulai dari Rp. 17.000,00 – Rp. 20. 000,00

⁷ Nasution Salman dan Silalahi Ramadani Purnama, “Peran Digital Markrting Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Kuliner Berbasis Syariah di Kota Medan”, *Masharif al-Syarif: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* vol. 7 no. 2, (Juni: 2022), 513-514.
<http://dx.doi.org/10.30651/jms.v7i2.13785>

No.	UMKM Opak Gambir Sumber Rejeki	UMKM Opak Gambir Tresno Joyo Bangkit	UMKM Opak Gambir Umama
3.	<p>Strategi pengembangan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengembangan yang dilakukan yaitu pada pemasarannya dengan mempromosikan ke dibeberapa media sosial, dititipkan ke toko-toko terdekat, dan menjualnya di <i>carfreeday</i> dan <i>event-event</i> UMKM yang ada di Kota Kediri. - Pengembangan pada produksinya mula dari memproduksi dengan manual sekarang sudah menggunakan mesin. - Pengembangan pada sumber daya manusianya dengan mengikuti pelatihan/workshop yang ada di Kota Kediri. 	<p>Strategi pengembangan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengembangan pemasaran yang dilakukan pada UMKM ini dengan menitipkan produknya ke toko-toko dan sales atau reseller. - Pengembangan produksinya yaitu proses pembuatan masih menggunakan manual menggunakan cetakan namun seiring berjalannya waktu menambah jumlah cetakan. - Pada produk terdapat pengembangan variasi rasa yang awalnya hanya terdapat 2 varian rasa sekarang bertambah sekitar 7 varian rasa. - Pengembangan sumber daya manusianya dengan mengikuti beberapa seminar-seminar yang ada di dalam kota maupun luar kota. 	<p>Strategi pengembangan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengembangan pemasaran yang dilakukan yaitu awal berjualan dengan berjualan tetap di pasar dan berkeliling, namun seiring berjalannya waktu <i>Owner</i> ini memilih untuk berhenti dan memasarkan online di beberapa media sosial dan <i>market place</i>. - Pengembangan produksinya lebih mengarah pada produknya yang mana ketika awal berusaha produk opak gambir hanya memiliki 2 varian rasa seperti vanilla dan jahe, namun seiring berjalannya waktu kini menambah beberapa varian rasa seperti durian, coklat, nangka dan masih banyak lagi.

No.	UMKM Opak Gambir Sumber Rejeki	UMKM Opak Gambir Tresno Joyo Bangkit	UMKM Opak Gambir Umama
			<p>- Pengembangan sumber daya manusianya yaitu pengusaha ini telah melakukan pengajaran proses pembuatan opak gambir kepada para tetangga, teman, dan saudara yang mana setelah adanya pengajaran ini ada yang sudah membuat usaha sendiri.</p>

Sumber: Hasil wawancara pemilik UMKM Opak Gambir di Kota Kediri (Senin, 16 Oktober 2023 dan Selasa, 17 Oktober 2023).⁸

⁸ Hasil wawancara pemilik UMKM Opak Gambir Sumber Rejeki pada tanggal 15 Oktober 2023, Opak Gambir Zakaya tanggal 17 Oktober 2023, dan Opak Gambir Umma tanggal 17 Oktober 2023.

Tabel 1. 2
Pengembangan pada UMKM Sumber Rejeki

Pemasaran	Produksi	SDM	Permodalan
<ul style="list-style-type: none"> - Mempromosikan di beberapa media sosial dan <i>marketplace</i>. - Menitipkan ke toko-toko terdekat. - Menjualnya di <i>carfreeday</i> dan <i>event-event</i> UMKM yang ada di Kota Kediri. 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan bahan produk yang premium atau berkualitas. - Sudah terdaftar sertifikat halal dan memiliki PIRT juga NIB. - Menggunakan mesin dalam proses pengolahan. - Bertambahnya pesanan opak gambir dari hari kehari. 	<p>Mengikuti pelatihan-pelatihan atau <i>workshop</i> yang ada di Kota Kediri.</p>	<p>Menggunakan biaya sendiri atau tabungan dan meminjam pada Bank BRI.</p>

Sumber: Owner Sumber Rejeki Bandar Kidul, Kota Kediri (Minggu, 15 Oktober 2023)

Data Tabel diatas adalah data strategi pengembangan yang telah dilakukan oleh Owner UMKM Sumber Rejeki yang mana semakin bertambahnya hari, semakin terjadi pengembangan dalam hal pemasaran, produksi, sumber daya manusia, dan permodalan. Dengan begitu, kemandirian yang dilakukan pada usaha ini juga berkembang dan dapat meningkatkan ketertarikan serta produk yang berkualitas.⁹

⁹ Hasil wawancara pemilik UMKM Opak Gambir Sumber Rejeki pada tanggal 14 Oktober 2023.

Tabel 1. 3
Pendapatan Tahun 2020-2022

No.	Tahun	Pendapatan
1.	2020	Rp. 15.565.000,00
2.	2021	Rp. 17.453.000,00
3.	2022	Rp. 157.826.000,00

Sumber: Owner Sumber Rejeki Bandar Kidul, Kota Kediri (Sabtu, 14
Oktober 2023)

Data pendapatan yang terlampir di atas adalah data 3 tahun terakhir ini ber-usaha. Dapat dilihat dari data pendapatan bruto dari tahun ke tahun 2020 sampai 2021 mengalami penurunan yang sangat drastis dikarenakan dampak dari Covid-19 yang mana saat itu masyarakat sangat merasakan kesusahan ekonomi terutama pebisnis UMKM. Pada tahun 2022 kondisi mulai stabil dan pendapatan sudah mulai meningkat sedikit demi sedikit, apalagi saat datangnya bulan Ramadhan orderan sangat membludak banyak konsumen yang order bahkan terdapat banyak reseller dari Sumber Rejeki yang repeat order.¹⁰

Penelitian ini, dilakukan peneliti untuk meneliti produk UMKM Sumber Rejeki Opak Gambir, Bandar Kidul Kota Kediri. Usaha ini di rintis oleh pengusaha mulai tahun 2014 hingga sekarang yang mana usaha ini adalah usaha turun temurun. Produk dari usaha UMKM ini telah dikembangkan dan dipromosikan di beberapa marketplace dan media sosial. Usaha ini diproduksi sendiri oleh Ibu Zulaehah dan anaknya, beliau tidak memakai karyawan karena memang usaha ini tidak selalu memproduksi banyak. Produk opak gambir ini

¹⁰ Hasil wawancara pemilik UMKM Opak Gambir Sumber Rejeki Bandar Kidul, Kota Kediri, pada tanggal 14 Oktober 2023.

terdapat beberapa variasi rasa dan ukuran salah satunya yang Best Seller rasa Durian. Harga opak gambir terbandrol mulai dari Rp. 17.000,00 - Rp. 73.000,00 perpcs tergantung dengan ukuran dan rasa.¹¹

Strategi Pengembangan yang telah dijalankan pada UMKM opak gambir sumber rejeki dengan meningkatkan sumber daya manusia dengan mengikuti beberapa pelatihan atau workshop umkm. UMKM Sumber Rejeki opak gambir termasuk makanan sampingan yang identik dengan jajanan hari raya. Pengembangan yang dilakukan pada produksi opak gambir diolah dari bahan yang berkualitas dan usaha ini sudah terdaftar dalam sertifikat halal, jadi sudah terjamin keamanan dan kehalalannya. Opak gambir sumber rejeki sangat tinggi produksinya saat menjelang bulan ramadhan sampai menjelang hari raya idul fitri, saat itu lah owner membutuhkan lebih banyak karyawan untuk membantu produksinya.

Cara *owner* dalam perkembangan pemasaran opak gambir sumber rejeki dimana pada hari-hari biasa produk opak gambir di jual di media sosial dan dijual di *carfreeday* Jalan Dhoho Kota Kediri pada hari Minggu serta juga menitipkan produknya di toko-toko terdekat rumah. Bahkan produk opak gambir sumber rejeki juga sudah terjual sampai luar negeri seperti Hongkong, Arab, dan Amerika.¹²

UMKM Sumber Rejeki telah melakukan penerapan kemandirian ekonomi atas usahanya yang telah dijalankan beberapa tahun. Kemandirian pada usaha ini dilakukan atas kerja keras UMKM Sumber Rejeki sendiri dan

¹¹ Hasil wawancara pemilik UMKM Opak Gambir Sumber Rejeki Bandar Kidul, Kota Kediri, pada tanggal 14 Oktober 2023.

¹² Ibid

tidak bergantung pada orang lain. Mulai dari permodalan memakai tabungan sendiri, dalam pemasarannya dikelola sendiri tanpa adanya karyawan khusus dalam memasarkan. Begitupun pada produk dan produksi, produk yang mana dengan inisiatif pemilik hanya menggunakan satu bentuk varian dengan bermacam-macam varian rasa. Dan bahan bakunya pun owner memperolehnya sendiri dengan kualitas yang baik.

Adapun masalah yang dirasakan pada usaha ini yaitu adanya persaingan harga dengan penjual produk UMKM yang sama dengan harga yang sangat murah. UMKM ini tidak begitu menjadi ketertarikan konsumen pada hari biasa, sehingga pendapatan yang diperoleh juga tidak menentu. Pada tahun-tahun yang sedang terdampak Covid-19 owner merasakan penurunan yang begitu drastis dalam penjualan, bahkan saat menjelang bulan ramadhan dan hari raya. Ada pula kendala saat pengiriman produk di luar kota atau luar negeri melewati ekspedisi, banyak komplain dari konsumen bahwa barang datang dengan keadaan hancur karena di ekspedisi kemungkinan terjadi perlakuan yang tidak baik (di lempar-lempar) serta kelemahannya juga terdapat satu jenis bentuk yaitu lonjong panjang walaupun berbeda ukuran dan varian rasa, hanya saja terdapat perbedaan pada warna stiker untuk setiap varian rasa.¹³

Penelitian ini ditinjau dari perspektif ekonomi syariah guna untuk meningkatkan kualitas produk ditengah persaingan antara penjual umkm opak gambir lain agar tetap aman dan layak dikonsumsi oleh konsumen. Hal ini juga juga dapat mengakibatkan persaingan yang tidak sehat demi mendapatkan keuntungan yang besar. Tentunya di dalam aturan Ekonomi Syariah dalam

¹³ Hasil Wawancara Owner Sumber Rejeki Krupuk Gambir UMKM Bandar Kidul, Kota Kediri, Senin 15 Mei 2023.

kegiatan usaha yang dijalankan tidak diperbolehkan melanggar segala aturan yang telah ditetapkan oleh syariat Islam serta bersikap sejujur-jujurnya, hal ini telah diterangkan dalam Q.S Al-Anfal ayat 27 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَتِكُمْ
وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٧﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (Q.S Al-Anfal ayat 27)¹⁴

Produk UMKM opak gambir sumber rejeki ini melayani pelanggan dengan sangat baik, terutama dalam hal kualitas pada produknya. Owner sangat memperhatikan sekali atas produk yang akan dikirim ke konsumen, sebelum dikirim owner melakukan beberapa uji terhadap produk sehingga konsumen dapat menerima dengan baik dan tidak ada komplain. Bagi owner opak gambir sumber rejeki kepercayaan pelanggan/konsumen adalah sesuatu yang sangat berharga.¹⁵

Sehingga peneliti menarik kesimpulan untuk meneliti strategi pengembangan yang dilakukan pada UMKM opak gambir sumber rejeki guna meningkatkan Kemandirian dalam berekonomi, yaitu dengan memilih judul **“Strategi UMKM Guna Meningkatkan Kemandirian Ekonomi Dalam Perspektif Ekonomi Syariah”**.

¹⁴ Departemen Agama RI, “*Al-Qur’anulkarim dan Terjemahannya Special for Woman*”, (Bandung: PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2009), 180.

¹⁵ Hasil Wawancara Owner Sumber Rejeki Krupuk Gambir UMKM Bandar Kidul, Kota Kediri, Senin 15 Mei 2023.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian diatas, maka fokus penelitian dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan UMKM untuk meningkatkan kemandirian ekonomi pada UMKM opak gambir sumber rejeki?
2. Bagaimana strategi pengembangan UMKM untuk meningkatkan kemandirian ekonomi dalam perspektif ekonomi syariah?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pemaparan konteks penelitian di atas, maka penelitian ini memiliki beberapa tujuan, yaitu:

1. Menjelaskan Strategi pengembangan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi pada UMKM opak gambir sumber rejeki.
2. Menjelaskan Strategi pengembangan UMKM untuk meningkatkan kemandirian ekonomi dalam perspektif ekonomi syariah.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan informasi kepada pembaca mengenai starategi UMKM untuk meningkatkan kemandirian ekonomi yang berbasis ekonomi Syariah. dengan begitu pembaca mendapatkan ilmu atau wawasan yang lebih mudah untuk dipelajari dalam strategi yang bisa membantu meningkatkan kemandirian dalam usaha berekonomi yang berbasis Syariah.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini semoga dapat membantu penulis dalam meneliti pengembangan UMKM serta bisa memahami lebih dalam mengenai kemandirian ekonomi pada strategi pengembangan UMKM. Selain itu, penelitian ini juga menambah wawasan baru bagi peneliti sehingga kedepannya dapat membagikan ilmu kepada UMKM lain.

E. Telaah Pustaka

Adapun beberapa karya tulis sebelumnya yang mengangkat hal serupa dengan penelitian ini antara lain:

1. *Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Produktivitas Ditinjau Dari Manajemen Syariah*.¹⁶

Hasil penelitian ini fokus pada strategi pengembangan UMKM batik Lochatara terdapat pengembangan produk dengan peningkatan pemanfaatan sumber daya secara efisien dengan menambah produk-produk unggulan yang tentunya menjaga kualitas dari setiap produknya. Keberhasilan terhadap pencapaian target peningkatan produktivitas dalam pembuatan produk batik Lochatara yang diukur dari kinerja hasil *outcome performance*. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya adalah pertama, sama-sama meneliti mengenai analisis strategi pengembangan yang ditinjau dalam marketing syariah. Bahwasannya penelitian ini lebih memfokuskan pada strategi pengembangan produk untuk meningkatkan produktivitas ditinjau dalam marketing Syariah.

¹⁶ Putri Kiki Maya, "Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan", (*Skripsi IAIN Kediri*, 2021.)

Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan sekarang yaitu penelitian yang sekarang lebih mengulas tentang analisis strategi pengembangan produk UMKM dalam kemandirian ekonomi yang ditinjau dari marketing Syariah.

2. *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Air Tawar Perspektif Ekonomi Islam.*¹⁷

Hasil penelitian ini lebih memfokuskan pada strategi pengembangan usaha yang dilakukan anggota kelompok budidaya ikan Superfish dalam meningkatkan perekonomian dengan mengembangkan pasar dan mengajukan memperluas pasar serta meningkatkan kualitas ketrampilan SDM kelompok budidaya ikan Superfish. Dengan ini persamaan pada penelitian terdahulu dengan yang sekarang yaitu meneliti strategi pengembangan usaha dalam ekonomi Islam. Sedangkan pada perbedaan penelitian terdahulu dengan yang sekarang yaitu kalo penelitian terdahulu lebih memfokuskan pada usaha ikan air tawar namun penelitian yang sekarang memfokuskan pada usaha mikro kecil menengah atau UMKM.

3. *Analisis Strategi Pengembangan UMKM Dalam Upaya Meningkatkan Perekonomian Pedagang Menurut Perspektif Ekonomi Syariah.*¹⁸

Hasil penelitian ini membahas mengenai pedagang UMKM yang ada di pasar Manggeng memiliki kekuatan yang lebih signifikandari pada kelemahan serta strategi dalam meningkatkan modal produktivitas SDM

¹⁷ Afrinda Sari, Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Tawar Perspektif Ekonomi Islam, (Skripsi IAIN Kediri, 2021.)

¹⁸ Hilfanisa Gita, "Analisis Strategi Pengembangan UMKM Dalam Upaya Meningkatkan Perekonomian Pedagang Menurut Perspektif Ekonomi Syariah", (Skripsi UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2021.)

dan analisis SWOT pada pengembangan UMKM yang ada di pasar Manggeng. Persamaan penelitian terdahulu dengan sekarang yaitu sama-sama meneliti tentang analisis strategi pengembangan UMKM yang mana untuk meningkatkan perekonomian pedagang. Sedangkan pada perbedaannya yaitu penelitian terdahulu lebih bertujuan pada menganalisis strategi dalam meningkatkan modal dan produktivitas sumber daya manusia dengan pembiayaan syariah serta menganalisis SWOT terhadap pengembangan UMKM. Namun penelitian yang sekarang yaitu lebih bertujuan menganalisis pengembangan dalam peningkatan kemandirian ekonomi terhadap pengusaha UMKM yang berbasis marketing syariah.

4. *Analisis Strategi Marketing Syariah Pada Usaha Mikro.*¹⁹

Hasil penelitian ini lebih memfokuskan pada strategi *marketing syariah* yang menggunakan objek terkhusus pedagang pakaian di pasar Juwana Baru yang kurang mengetahui mengenai marketing syariah, serta melakukan kegiatan jual beli yang bukan hanya mencari keuntungan, akan tetapi juga mengedepankan kejujuran dan pelayanan yang amanah kepada calon pembeli. Persamaan penelitian terdahulu dengan sekarang adalah meneliti proses strategi pada usaha mikro dalam marketing syariah. Sedangkan perbedaannya yaitu peneliti terdahulu lebih memfokuskan pada strategi marketing syariah pada usaha mikro yaitu dengan objek pakaian, sedangkan penelitian yang sekarang adalah strategi pengembangan yang mana dengan meningkatkan kemandirian ekonomi dalam usaha mikro pada marketing syariah.

¹⁹ Kartiko Wahyu, "Analisi Strategi Marketing Syariah Pada Usaha Mikro", (*Skripsi UIN WALISONGO*, 2018.)

5. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Mahirah Muamalah.*²⁰

Hasil penelitian ini membahas strategi pengembangan UMKM pada LKMS Mahirah Muamalah dengan mengadakan sosialisasi, media informasi serta bekerjasama dengan lembaga keuangan syariah dalam upaya mengembangkan UMKM dan mengurangi kemiskinan yang terdapat di Banda Aceh. Dalam penelitian ini terdapat persamaan penelitian terdahulu dengan yang sekarang yaitu sama-sama membahas strategi pengembangan UMKM. Namun ada juga perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang yaitu pada penelitian terdahulu lebih terfokus pada strategi pengembangan UMKM di sebuah lembaga keuangan syariah, sedangkan pada penelitian yang sekarang lebih meneliti strategi pengembangan UMKM untuk meningkatkan kemandirian ekonomi.

²⁰ Bawazir Fuad, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada LKMS Mahirah Muamalah", (*Skripsi UIN AR-RANIRY*, 2021.)