



























dalam pembelian produk UKM sangat memudahkan konsumen, yaitu dengan tersedianya lokasi atau pusat oleh –oleh yang disediakan oleh Dinas, pembelian jga dapat dilakukan ketika ada pameran – pameran, media on-line, serta pembelian dapat juga dilakukan dengan datang ketempat pelaku UKM. Ketersediaan produk tergantung dengan pemesanan. Penetapan posisi dilihat dari promosi serta cirikhas produk UKM. Promosi yang dilakukan dengan berupa mengikuti pameran – pameran yang diadakan oleh dinas, serta promosi juga dilakukan melalui media on-line dengan memanfaatkan internet. Untuk ciri khas produk UKM Kabupaten Jobang terletak pada handmade nya, yaitu dari halus dan kasarnya produk UKM serta produk yang dihasilkan. Penciptaan Brand atau merk produk UKM di kabupaten Jombang masih sebagian besar belum mempunyai hakpaten, para pelaku UKM menjual produk mereka tanpa adanya merk sehingga dimanfaat oleh tengkulak dan diperjual belikan dengan merk dari tengkulak tersebut. Setelah mengetahui daya saing UKM Kabupaten Jombang maka Untuk meningkatkan daya saing produk UKM, Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jombang melakukan strategi, dengan menggunakan strategi intensif (intensive strategy) yang dilakukan melalui penentuan tujuan jangka menengah serta jangka panjang yang ingin dicapai, lingkungan organisasi yang berpengaruh serta pengembangan pasar, sebagai berikut : Tujuan Jangka Menengah Mewujudkan one village one product. Dalam mewujudkan tujuan tersebut maka dinas koperasi dan UMKM

melakukan beberapa hal, yaitu : Melakukan pelatihan, pameran, promosi, bantuan berupa pinjaman modal, menyediakan tempat sebagai lokasi pusat produk UKM serta pemanfaatan teknologi untuk media promosi. Tujuan Jangka panjang Mewujudkan peningkatan ekonomi masyarakat sektor UKM. Dalam mewujudkan tujuan jangka panjang ini dinas melakukan beberapa cara, yaitu : investasi pada sektor UMKM potensial, Peningkatan produktivitas sentra UMKM, penyerapan tenaga kerja. Lingkungan Lingkungan yang dihadapi Dinas dalam pencapaian tujuan organisasi adalah : Lingkungan Internal : Semakin berkurangnya SDM, adanya mutasi pegawai, kurangnya kuantitas dan kualitas pendidikan teknis maupun fungsional SDM, Banyaknya peraturan. Lingkungan Eksternal : Munculnya banyak wirausaha baru di pedesaan yang tidak teridentifikasi sehingga menyulitkan dalam pembinaan, masih lemahnya publikasi (promosi) produk UMKM, belum diterimanya produk UMKM di pasar modern, lemahnya pemahaman dan kemandirian UMKM terhadap perijinan. Pengembangan pasar dilakukan dengan beberapa program kegiatan yaitu program pelatihan, pemberian alat produksi serta revitalisasi pasar Cukir Kabupaten jombang guna meningkatkan pemasaran produk UKM.



faktor di luar perusahaan seperti akses terhadap permodalan dan lingkungan kebijakan. Untuk meningkatkan daya saing UKM Indonesia secara umum dan meningkatkan partisipasi UMKM dalam GVC, faktor-faktor yang menentukan daya saing UMKM serta tingkat partisipasi dalam GVC perlu menjadi perhatian pemerintah. Beberapa faktor yang menentukan daya saing UMKM dapat dikelompokkan menjadi 2 kelompok besar, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal mencakup aspek-aspek yang dapat meningkatkan produktivitas UMKM Indonesia, yaitu sumber daya manusia (human resource), strategi pemasaran, dan inovasi. Sementara faktor eksternal merupakan berbagai aspek di luar UMKM yang dapat mempengaruhi dan mendukung daya saing UMKM. Faktor tersebut adalah kemudahan berusaha di Indonesia (ease of doing business), akses finansial dan permodalan, akses pasar, infrastruktur, dan kondisi makroekonomi. Beberapa studi yang mengevaluasi kebijakan pemerintah terkait UMKM memperlihatkan bahwa pendekatan yang selama ini diambil pemerintah lebih bersifat kesejahteraan sosial dari pada pendekatan bisnis. Kebijakan tersebut belum mampu membuat UMKM Indonesia berdaya saing lebih tinggi. Diperlukan paradigma berfikir yang berbeda dalam membuat kebijakan terkait UMKM, dari perlindungan yang berlebihan menjadi fasilitasi untuk mendapatkan akses. Untuk berkembang, UMKM memerlukan akses, baik terhadap input yang murah dan mudah (raw materials, sumber daya manusia















Dalam pengujian keabsahan data, metode kualitatif menggunakan istilah yang berbeda dengan peneliti kuantitatif. Jadi, uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reabilitas) dan *confirmability* (objektivitas).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik keabsahan data *credibility* yang mana dilakukan dengan perpanjangan pengamat, peningkatan ketekunan, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif dan *member check*.

Teknik keabsahan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Teknik keabsahan data perpanjangan keikutsertaan

Disini peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan perpanjangan pengamatan ini berarti akan menjadikan semakin akrab, semakin terbuka, saling percaya antara informan dengan peneliti sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan.

2) Teknik keabsahan data ketekunan/ keajegan pengamat

Peneliti disini harus melakukan pengecekan ulang terkait apakah data telah ditemukan terdapat kesalahan atau tidak. Dan juga pengecekan ini dilakukan dengan tekun agar tidak





