

Analisis Bentuk Kepemilikan Bisnis dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Pasar Petisah Kota Medan

Wulan Pertiwi Br Sinulingga
Universitas Negeri Medan

Dinda Rumapea
Universitas Negeri Medan

Joy Pransisco S. Milala
Universitas Negeri Medan

Angelica Try Amanda
Universitas Negeri Medan

Putri Lestari
Universitas Negeri Medan

Alamat:

Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Medan
Korespondensi penulis: wulansinulingga2@gmail.com

ABSTRACT.

This study aims to analyze the forms of business ownership in improving the competitiveness of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) at Pasar Petisah. MSMEs play an important role in the local economy; however, they still face various challenges in enhancing their competitiveness, particularly those related to business ownership structures. This research employed a descriptive qualitative approach, with data collected through observation, interviews, and documentation techniques.

The findings reveal that there are three main forms of MSME business ownership, namely sole proprietorships, family businesses, and partnerships. Sole proprietorships offer advantages in terms of flexibility in decision-making, but they are limited in access to capital and business expansion opportunities. Family businesses tend to maintain stable operations, yet they often encounter obstacles related to innovation and managerial professionalism. Meanwhile, partnership-based businesses demonstrate greater potential in improving competitiveness due to stronger financial support, risk-sharing mechanisms, and broader business networks.

In addition, the competitiveness of MSMEs is also influenced by several other factors, such as product quality, pricing strategies, business location, and the utilization of digital technology for marketing purposes. The study concludes that business ownership



structures significantly affect the competitiveness of MSMEs, where partnership models and more professional management practices serve as effective strategies for facing increasingly competitive market conditions. Therefore, support from both the government and business actors is needed to encourage the transformation of ownership structures toward more adaptive and sustainable business models.

Keywords: : business ownership, competitiveness, MSMEs, Pasar Petisah, business management.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk kepemilikan bisnis dalam meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Pasar Petisah Kota Medan. UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, namun masih menghadapi berbagai kendala dalam meningkatkan daya saing, terutama yang berkaitan dengan struktur kepemilikan usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga bentuk utama kepemilikan bisnis UMKM, yaitu kepemilikan perseorangan, usaha keluarga, dan kemitraan. Kepemilikan perseorangan memiliki keunggulan dalam fleksibilitas pengambilan keputusan, tetapi memiliki keterbatasan dalam akses modal dan pengembangan usaha. Usaha keluarga cenderung stabil dalam operasional, namun sering menghadapi kendala dalam inovasi dan profesionalisme manajemen. Sementara itu, bentuk kemitraan menunjukkan potensi yang lebih besar dalam meningkatkan daya saing karena adanya dukungan modal, pembagian risiko, serta perluasan jaringan usaha. Selain itu, daya saing UMKM juga dipengaruhi oleh faktor lain seperti kualitas produk, strategi harga, lokasi usaha, serta pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Penelitian ini menyimpulkan bahwa bentuk kepemilikan bisnis memiliki pengaruh signifikan terhadap daya saing UMKM, di mana model kemitraan dan pengelolaan yang lebih profesional menjadi strategi yang efektif dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan dukungan dari pemerintah dan pelaku usaha untuk mendorong transformasi kepemilikan menuju model yang lebih adaptif dan berkelanjutan.

Kata kunci: kepemilikan bisnis, daya saing, UMKM, Pasar Petisah, manajemen usaha

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama dalam perekonomian Indonesia yang memiliki kontribusi signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, serta pertumbuhan ekonomi nasional dan daerah. Keberadaan UMKM tidak hanya berfungsi sebagai penopang ekonomi masyarakat kelas menengah ke bawah, tetapi juga sebagai penggerak aktivitas ekonomi yang mampu bertahan dalam berbagai kondisi krisis. Dalam konteks pembangunan ekonomi daerah, UMKM memiliki peran strategis dalam meningkatkan kemandirian ekonomi



masyarakat serta memperkuat struktur ekonomi lokal. Oleh karena itu, peningkatan daya saing UMKM menjadi salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan agar usaha yang dijalankan mampu bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

Daya saing UMKM pada dasarnya dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang bersifat eksternal maupun internal. Faktor eksternal meliputi kondisi pasar, tingkat persaingan, akses terhadap teknologi, serta kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan usaha. Sementara itu, faktor internal berkaitan dengan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya yang dimiliki, seperti modal, tenaga kerja, inovasi produk, serta strategi pemasaran. Selain faktor-faktor tersebut, terdapat aspek lain yang tidak kalah penting namun masih relatif kurang mendapat perhatian dalam kajian empiris, yaitu bentuk kepemilikan bisnis. Bentuk kepemilikan usaha memiliki implikasi terhadap pola pengambilan keputusan, pembagian tugas, pengelolaan modal, serta kemampuan usaha dalam merespons perubahan pasar.

Dalam praktiknya, UMKM umumnya dijalankan dalam beberapa bentuk kepemilikan, yaitu usaha perseorangan, usaha keluarga, dan usaha kemitraan. Setiap bentuk kepemilikan tersebut memiliki karakteristik yang berbeda dalam pengelolaan usaha. Usaha perseorangan umumnya dikelola oleh satu individu yang memiliki kendali penuh terhadap seluruh aktivitas usaha. Kondisi ini memberikan keunggulan dalam hal fleksibilitas dan kecepatan pengambilan keputusan, namun di sisi lain seringkali menghadapi keterbatasan dalam hal modal, tenaga kerja, serta kemampuan ekspansi usaha. Usaha keluarga melibatkan anggota keluarga dalam operasional usaha, sehingga memungkinkan adanya pembagian tugas dan dukungan internal yang dapat meningkatkan stabilitas usaha. Namun demikian, usaha keluarga juga menghadapi tantangan dalam hal profesionalisme pengelolaan serta potensi konflik internal yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha.

Sementara itu, usaha kemitraan merupakan bentuk kepemilikan yang melibatkan dua orang atau lebih dalam menjalankan usaha dengan tujuan untuk menggabungkan sumber daya yang dimiliki, baik berupa modal, keahlian, maupun jaringan usaha. Bentuk kepemilikan ini memiliki keunggulan dalam meningkatkan kapasitas usaha, memperluas jaringan, serta mendorong inovasi melalui pertukaran ide antar mitra. Namun, di sisi lain, usaha kemitraan juga memiliki risiko yang berkaitan dengan perbedaan kepentingan, pembagian keuntungan, serta potensi konflik yang dapat mempengaruhi kinerja usaha



apabila tidak dikelola secara efektif. Perbedaan karakteristik dari masing-masing bentuk kepemilikan tersebut menunjukkan bahwa struktur kepemilikan bisnis dapat menjadi faktor yang mempengaruhi tingkat daya saing UMKM.

Fenomena tersebut dapat diamati secara nyata pada aktivitas UMKM di Pasar Petisah, yang merupakan salah satu pusat perdagangan tradisional di Kota Medan. Pasar ini menjadi tempat berkumpulnya berbagai jenis usaha, seperti perdagangan sembako, pakaian, makanan, dan jasa lainnya. Tingginya jumlah pelaku usaha di kawasan ini menciptakan tingkat persaingan yang cukup tinggi, sehingga pelaku UMKM dituntut untuk memiliki strategi yang tepat dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Dalam kondisi persaingan yang semakin ketat, kemampuan untuk mengelola usaha secara efektif menjadi faktor kunci dalam menentukan keberhasilan usaha.

Meskipun berbagai penelitian telah mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM, sebagian besar penelitian masih berfokus pada aspek modal, inovasi, dan pemasaran. Sementara itu, kajian yang secara khusus mengaitkan bentuk kepemilikan bisnis dengan daya saing usaha, terutama dalam konteks pasar tradisional, masih relatif terbatas. Padahal, bentuk kepemilikan bisnis memiliki peran penting dalam menentukan pola pengelolaan usaha, fleksibilitas pengambilan keputusan, serta kemampuan adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis. Oleh karena itu, diperlukan kajian yang lebih mendalam untuk memahami bagaimana bentuk kepemilikan bisnis mempengaruhi daya saing UMKM dalam praktik nyata di lapangan.

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini berupaya untuk menganalisis bentuk kepemilikan bisnis yang terdapat pada UMKM serta bagaimana pengaruhnya terhadap daya saing usaha, khususnya di lingkungan Pasar Petisah. Dengan pendekatan kualitatif deskriptif, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai hubungan antara bentuk kepemilikan usaha dan kemampuan bersaing UMKM. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha dalam menentukan strategi pengelolaan usaha yang tepat serta bagi pihak terkait dalam merumuskan kebijakan yang mendukung pengembangan UMKM secara berkelanjutan.



METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena bentuk kepemilikan bisnis serta pengaruhnya terhadap daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pendekatan ini dipilih karena penelitian tidak berfokus pada pengukuran angka atau analisis statistik, melainkan pada pemahaman kondisi nyata di lapangan serta interpretasi terhadap pengalaman dan pandangan pelaku usaha.

Penelitian dilaksanakan di Pasar Petisah yang merupakan salah satu pusat perdagangan tradisional di Kota Medan dengan tingkat aktivitas UMKM yang tinggi. Subjek penelitian adalah pelaku UMKM yang menjalankan usaha di lokasi tersebut, dengan mempertimbangkan variasi bentuk kepemilikan usaha, yaitu usaha perseorangan, usaha keluarga, dan usaha kemitraan. Pemilihan informan dilakukan menggunakan teknik purposive sampling, yaitu berdasarkan kriteria tertentu seperti jenis usaha, lama usaha berjalan, serta keterlibatan langsung dalam pengelolaan usaha.

Pengumpulan data dilakukan melalui teknik wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan secara langsung dengan pelaku usaha untuk memperoleh informasi mengenai bentuk kepemilikan usaha, pengelolaan bisnis, strategi bersaing, serta kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung aktivitas usaha, interaksi dengan pelanggan, serta kondisi operasional di lapangan.

Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis data kualitatif yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Proses analisis dilakukan secara sistematis dengan cara mengelompokkan data berdasarkan tema yang relevan, kemudian diinterpretasikan untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai hubungan antara bentuk kepemilikan bisnis dan daya saing UMKM.

Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang mendalam dan kontekstual mengenai kondisi UMKM serta faktor-faktor yang mempengaruhi daya saingnya di lingkungan pasar tradisional.

Tabel 1.1 Tahap Penelitian

Tahap Penelitian	Kegiatan Penelitian	Tujuan
Tahap Persiapan	Menentukan judul penelitian, menyusun rumusan masalah, serta mencari referensi yang berkaitan dengan UMKM dan bentuk kepemilikan bisnis	Menentukan fokus dan arah penelitian
Tahap Penentuan Lokasi dan Informan	Menentukan lokasi penelitian di pasar Petisah serta memilih informan penelitian	Memperoleh sumber data yang sesuai dengan tujuan penelitian
Tahap Pengumpulan Data	Melakukan wawancara dan observasi terhadap pelaku UMKM	Mengumpulkan data mengenai bentuk kepemilikan bisnis dan daya saing UMKM
Tahap Pengolahan Data	Mengelompokkan dan mereduksi data hasil wawancara dan observasi	Mempermudah proses analisis data
Tahap Analisis Data	Menganalisis data berdasarkan tema dan fokus penelitian	Mengetahui hubungan antara bentuk kepemilikan bisnis dan daya saing UMKM
Tahap Penarikan Kesimpulan	Menyusun hasil penelitian dan menarik kesimpulan	Memperoleh hasil akhir penelitian
Tahap Penyusunan Laporan	Menyusun hasil penelitian ke dalam bentuk jurnal ilmiah	Menghasilkan laporan penelitian yang sistematis dan ilmiah

Sumber: hasil wawancara pasar Petisah 2026



Berdasarkan tabel tahapan penelitian tersebut, setiap tahap penelitian memiliki kegiatan dan output yang diharapkan sehingga penelitian dapat berjalan secara sistematis dan menghasilkan data yang sesuai dengantujuan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan di Pasar Petisah Kota Medan dengan tujuan untuk menganalisis bentuk kepemilikan bisnis dalam meningkatkan daya saing UMKM. Data penelitian diperoleh melalui wawancara dan observasi terhadap tiga pelaku UMKM dengan bentuk kepemilikan usaha yang berbeda, yaitu usaha perseorangan, usaha keluarga, dan usaha kemitraan. Ketiga informan dipilih karena dinilai mampu memberikan informasi yang sesuai dengan fokus penelitian.

Tabel 1. 2 Data Informan Penelitian

No	Nama Usaha	Jenis Usaha	Bentuk Kepemilikan
1	Air Tebu Manis	Minuman	Perseorangan
2	Asean	Penjualan tikar	Usaha keluarga
3	Honey Charger PT Hoho Artha Semesta	Penjualan pakaian	Kemitraan

Sumber: hasil wawancara pasar Petisah 2026

Berdasarkan tabel diatas, penelitian dilakukan terhadap tiga UMKM yang memiliki bentuk kepemilikan usaha berbeda. Perbedaan bentuk kepemilikan tersebut digunakan untuk mengetahui pengaruhnya terhadap pengelolaan usaha dan daya saing UMKM di Pasar Petisah Kota Medan.

Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sejak kapan usaha ini berdiri ?
2. Apa jenis usaha yang dijalankan ?
3. Siapa saja yang terlibat dalam menjalankan usaha ini ?
4. Bagaimana bentuk kepemilikan usaha ini ?
5. Dari mana sumber modal usaha ini ?
6. Bagaimana pembagian tugas dalam menjalankan usaha ini?
7. Apa keunggulan usaha ini dibandingkan usaha lain ?
8. Apa kendala utama yang dihadapi dalam menjalankan usaha ?
9. Bagaimana strategi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan ?
10. Apakah bentuk kepemilikan usaha mempengaruhi kemampuan bersaing ?

Pertanyaan wawancara digunakan untuk memperoleh informasi mengenai bentuk kepemilikan bisnius, pengelolaan usaha, strategi bersaing, serta pengaruhnya terhadap daya saing UMKM.

Tabel 1.3 Hasil Wawancara UMKM Perseorangan

Aspek Penelitian	Hasil Wawancara
Nama usaha	Air Tebu Manis
Lama usaha berdiri	Berdiri sejak tahun 2021
Jenis usaha	Minuman air tebu
Pihak yang terlibat	Dikelola langsung oleh pemilik usaha
Bentuk kepemilikan	Perseorangan
Sumber modal	Modal Pribadi
Pembagian tugas	Seluruh kegiatan usaha dilakukan sendiri mulai dari menyiapkan bahan hingga melayani pelanggan
Keunggulan usaha	Harga terjangkau dan rasa minuman yang segar
Kendala usaha	Persaingan usaha dan keterbatasan tenaga kerja
Strategi mempertahankan pelanggan	Menjaga kualitas rasa dan memberikan pelayanan yang baik
Pengaruh kepemilikan terhadap daya saing	Pengambilan keputusan lebih cepat, namun pengembangan usaha terbatas

Sumber: hasil wawancara pasar Petisah 2026

Berdasarkan hasil wawancara, usaha Air Tebu Manis merupakan usaha perseorangan yang seluruh pengelolaannya dilakukan langsung oleh pemilik usaha. Bentuk kepemilikan ini memberikan kemudajan dalam pengambilan keputusan karena tidak melibatkan pihak lain. Akan tetapi, usaha ini memiliki keterbatasan dalam modal dan tenaga kerja sehingga perkembangan usaha berjalan lebih lambat dibandingkan usaha lainnya.

Tabel 1.4 Hasil Wawancara UMKM Keluarga

Aspek Penelitian	Hasil Wawancara
-------------------------	------------------------



Nama usaha	Asean
Lama usaha berdiri	Berdiri sejak tahun 2018
Jenis usaha	Penjualan tikar
Pihak yang terlibat	Dikelola bersama anggota keluarga
Bentuk kepemilikan	Usaha keluarga
Sumber modal	Tabungan keluarga
Pembagian tugas	Terdapat pembagian tugas antara menjaga toko dan mengatur barang dagangan
Keunggulan usaha	Pelayanan ramah dan kualitas barang yang baik
Kendala usaha	Persaingan harga dengan pedagang lain
Strategi mempertahankan pelanggan	Menjaga hubungan baik dengan pelanggan
Pengaruh kepemilikan terhadap daya saing	Dukungan keluarga membantu usaha lebih stabil

Sumber: hasil wawancara pasar Petisah 2026

Hasil wawancara menunjukkan bahwa usaha keluarga memiliki pembagian tugas yang lebih baik dibandingkan usaha perseorangan. Keterlibatan anggota keluarga membantu operasional usaha menjadi lebih stabil serta memberikan dukungan dalam menghadapi persaingan pasar.

Tabel 1.5 Hasil Wawancara UMKM Kemitraan

Aspek Penelitian	Hasil Wawancara
Nama usaha	Honey Charger PT Hoho Artha Semesta
Lama usaha berdiri	Berdiri sejak tahun 2020
Jenis usaha	Penjualan pakaian
Pihak yang terlibat	Beberapa mitra usaha
Bentuk kepemilikan	Kemitraan
Sumber modal	Gabungan modal antar mitra
Pembagian tugas	Terdapat pembagian tugas pada bagian keuangan dan pemasaran
Keunggulan usaha	Produk lebih banyak dan modal usaha lebih besar
Kendala usaha	Perbedaan pendapat antar mitra
Strategi mempertahankan pelanggan	Melakukan promosi dan mengikuti tren pakaian
Pengaruh kepemilikan terhadap daya saing	Kerjasama antar mitra membantu usaha lebih berkembang

Sumber: hasil wawancara pasar Petisah 2026

Usaha kemitraan memiliki keunggulan dalam hal modal, inovasi, dan pembagian tanggung jawab. Bentuk kepemilikan ini memungkinkan usaha untuk lebih berkembang karena adanya kerjasama antar mitra dalam pengelolaan usaha dan strategi pemasaran.



PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap 3 pelaku UMKM di Pasar Petisah Kota Medan, diperoleh hasil bahwa bentuk kepemilikan bisnis memiliki pengaruh terhadap pengelolaan usaha dan kemampuan bersaing UMKM. Ketiga bentuk kepemilikan usaha yang diteliti, yaitu usaha perseorangan, usaha keluarga, dan usaha kemitraan menunjukkan karakteristik yang berbeda dalam menjalankan kegiatan usaha.

Pada usaha perseorangan, seluruh kegiatan usaha dilakukan langsung oleh pemilik usaha tanpa melibatkan pihak lain. Hal ini terlihat pada usaha Air Tebu Manis yang dikelola sendiri oleh pemilik mulai dari menyiapkan bahan. Melayani pelanggan, hingga mengatur keuangan usaha. Bentuk kepemilikan ini memberikan kemudahan dalam pengambilan keputusan karena seluruh kebijakan usaha ditentukan langsung oleh pemilik usaha. Selain itu, usaha perseorangan juga memiliki fleksibilitas yang tinggi dalam menentukan strategi usaha dan pelayanan kepada pelanggan.

Namun demikian, usaha perseorangan juga memiliki beberapa kendala dalam meningkatkan daya saing usaha. Berdasarkan hasil wawancara, kendala utama yang dihadapi adalah keterbatasan modal dan tenaga kerja. Keterbatasan tersebut menyebabkan pemilik usaha harus menjalankan seluruh kegiatan usaha sendiri sehingga pengembangan usaha menjadi lebih lambat. Selain itu, persaingan dengan usaha lain di sekitar pasar juga menjadi tantangan bagi usaha perseorangan untuk mempertahankan pelanggan.

Berbeda dengan usaha perseorangan, usaha keluarga memiliki sistem pengelolaan yang melibatkan anggota keluarga dalam menjalankan usaha. Hal tersebut terlihat pada usaha Asean yang bergerak di bidang penjualan tikar. Dalam usaha ini, terdapat pembagian tugas antar anggota keluarga, seperti menjaga toko dan mengatur barang dagangan. Keterlibatan anggota keluarga membantu operasional usaha menjadi lebih stabil dan terorganisir.

Bentuk kepemilikan keluarga juga memberikan keuntungan berupa dukungan internal antar anggota keluarga dalam menjalankan usaha. Dukungan tersebut membantu pelaku usaha dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan pasar. Selain itu, hubungan kekeluargaan juga menciptakan rasa tanggung jawab yang tinggi terhadap usaha sehingga kegiatan usaha dapat berjalan lebih efektif.

Meskipun demikian, usaha keluarga tetap menghadapi beberapa kendala, terutama dalam menghadapi persaingan harga dengan pedagang lain di sekitar pasar. Persaingan



tersebut menuntut pelaku usaha untuk tetap menjaga kualitas barang dan pelayanan kepada pelanggan agar mampu mempertahankan konsumen.

Sementara itu, usaha kemitraan menunjukkan karakteristik yang berbeda dibandingkan dua bentuk usaha lainnya. Pada usaha Honey Changer PT Hoho Artha Semesta, pengelolaan usaha dilakukan melalui kerja sama antar mitra usaha. Modal usaha berasal dari gabungan modal beberapa pihak dan terdapat pembagian tugas dalam pengelolaan usaha, seperti bagian keuangan dan pemasaran.

Bentuk kepemilikan kemitraan dinilai memiliki daya saing yang lebih tinggi dibandingkan usaha perseorangan dan usaha keluarga. Hal tersebut disebabkan karena usaha kemitraan memiliki modal usaha yang lebih besar, variasi ide yang lebih banyak, serta pembagian tanggung jawab yang lebih jelas. Selain itu, usaha kemitraan juga lebih mudah melakukan pengembangan usaha dan strategi pemasaran karena adanya kerja sama antar pemilik usaha.

Dalam menghadapi persaingan pasar, usaha kemitraan memanfaatkan strategi promosi dan mengikuti perkembangan tren pakaian untuk menarik pelanggan. Strategi tersebut membantu usaha dalam meningkatkan penjualan dan mempertahankan konsumen. Akan tetapi, usaha kemitraan juga menghadapi kendala berupa perbedaan pendapat antar mitra dalam pengambilan keputusan. Jika tidak dikelola dengan baik, perbedaan pendapat tersebut dapat mempengaruhi jalannya usaha.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk kepemilikan bisnis memiliki pengaruh terhadap strategi usaha, pengelolaan sumber daya, serta kemampuan UMKM dalam meningkatkan daya saing di Pasar Petisah Kota Medan. Usaha perseorangan unggul dalam fleksibilitas pengambilan keputusan, usaha keluarga unggul dalam stabilitas dan kerja sama internal, sedangkan usaha kemitraan unggul dalam modal, inovasi, dan pengembangan usaha.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa keberhasilan UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh bentuk kepemilikan usaha, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola usaha, mempertahankan kualitas produk, serta menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu menyesuaikan strategi usaha dengan bentuk kepemilikan bisnis yang dimiliki agar mampu meningkatkan daya saing dan mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan pasar.



Berdasarkan observasi yang dilakukan selama penelitian, kondisi usaha di Pasar Petisah menunjukkan tingkat persaingan yang cukup tinggi antar pelaku UMKM. Setiap usaha memiliki cara tersendiri dalam menarik pelanggan, seperti memberikan pelayanan yang ramah, menjaga kualitas produk, serta menawarkan harga yang bersaing.

Pada usaha perseorangan, interaksi antara pemilik usaha dan pelanggan terlihat lebih dekat karena seluruh pelayanan dilakukan langsung oleh pemilik usaha. Pada usaha keluarga, kerja sama antar anggota keluarga membantu kegiatan usaha berjalan lebih teratur dan stabil. Sementara itu, pada usaha kemitraan terlihat adanya pembagian tugas yang lebih jelas sehingga operasional usaha berjalan lebih efektif.

Selain itu, hasil observasi juga menunjukkan bahwa bentuk kepemilikan usaha mempengaruhi kemampuan usaha dalam melakukan pengembangan usaha. Usaha kemitraan cenderung lebih mudah melakukan inovasi dan pengembangan produk dibandingkan usaha perseorangan karena memiliki dukungan modal dan kerja sama antar mitra usaha.

Dengan demikian, bentuk kepemilikan bisnis dapat menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan daya saing UMKM di lingkungan pasar tradisional.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Pasar Petisah mengenai analisis bentuk kepemilikan bisnis dalam meningkatkan daya saing UMKM, dapat disimpulkan bahwa bentuk kepemilikan usaha memiliki pengaruh terhadap cara pengelolaan usaha, strategi bisnis, serta kemampuan UMKM dalam menghadapi persaingan pasar. Bentuk kepemilikan usaha juga mempengaruhi pengambilan keputusan, pengelolaan sumber daya, pembagian tugas, dan proses pengembangan usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha perseorangan memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dan kecepatan pengambilan keputusan karena seluruh kegiatan usaha dikendalikan langsung oleh pemilik usaha. Namun, usaha perseorangan memiliki keterbatasan dalam hal modal dan tenaga kerja sehingga perkembangan usaha menjadi lebih lambat. Pada usaha keluarga, keterlibatan anggota keluarga dalam menjalankan usaha memberikan dampak positif terhadap stabilitas usaha karena adanya pembagian tugas dan dukungan internal antar anggota keluarga. Sementara itu, usaha kemitraan memiliki daya saing yang lebih tinggi karena didukung oleh modal yang lebih besar,



pembagian tanggung jawab, serta kerja sama antar mitra dalam pengelolaan usaha dan strategi pemasaran. Akan tetapi, usaha kemitraan juga memiliki kendala berupa perbedaan pendapat antar mitra dalam pengambilan keputusan.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa setiap bentuk kepemilikan usaha memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing dalam meningkatkan daya saing UMKM. Oleh karena itu, keberhasilan usaha tidak hanya dipengaruhi oleh bentuk kepemilikan bisnis, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola usaha, menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang baik, serta menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pelaku UMKM diharapkan mampu meningkatkan kualitas produk dan pelayanan agar dapat mempertahankan pelanggan di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Pelaku usaha perseorangan disarankan untuk mulai mempertimbangkan kerja sama atau penambahan tenaga kerja agar usaha dapat berkembang lebih baik. Pelaku usaha keluarga diharapkan dapat menjaga komunikasi dan kerja sama antar anggota keluarga agar pengelolaan usaha tetap berjalan dengan baik dan profesional. Sementara itu, pelaku usaha kemitraan perlu membangun komunikasi yang baik antar mitra usaha guna mengurangi risiko konflik dalam pengambilan keputusan. Selain itu, pemerintah dan pihak terkait diharapkan dapat memberikan dukungan berupa pelatihan, pendampingan, serta bantuan modal kepada pelaku UMKM agar mampu meningkatkan kualitas usaha dan mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan pasar.

Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan cakupan yang lebih luas, seperti menambah jumlah informan, memperluas lokasi penelitian, atau menggunakan metode penelitian yang berbeda agar memperoleh hasil yang lebih mendalam dan bervariasi. Peneliti selanjutnya juga diharapkan dapat mengkaji faktor-faktor lain yang mempengaruhi daya saing UMKM, seperti penggunaan teknologi digital, inovasi produk, dan strategi pemasaran modern sehingga dapat memberikan kontribusi yang lebih lengkap terhadap pengembangan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2018). Kewirausahaan. Bandung: Alfabeta.
- Arikunto, S. (2016). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kasmir. (2018). Kewirausahaan. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- Moleong, L. J. (2017). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. (2020). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.
- Suryana. (2017). Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, T. (2019). UMKM di Indonesia: Perkembangan dan Tantangan. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Yusuf, M. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan. Jakarta: Kencana.