

**STRATEGI DINAS PERDAGANGAN DAERAH  
DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN PEDAGANG NOKEN  
DI KABUPATEN NABIRE**

Junior Rahasano Panjaitan  
NPP. 29.1775  
*Asdaf Kabupaten Nabire, Provinsi Papua  
Program Studi Kebijakan Publik*

Email: 29.1775@praja.ipdn.ac.id

**ABSTRACT**

**Problem Statement/Background (GAP):** *Micro, small, and medium enterprises are able to improve the welfare of the community. In Nabire Regency there are micro-businesses from creative business actors to deploy noken bags. The development of current trends among young people is one of the great opportunities for noken creative business actors in Nabire Regency. However, the problems faced by creative business actors include limited capital and lack of business promotion plus government policies that feel burdensome for business actors. Purpose:* *The purpose of this writing is to find alternative strategies for the Trade Office in increasing business, especially to increase the income of noken merchant business actors in Nabire Regency. Method:* *The method used is Qualitative Descript. Data collection techniques are observation, interviewing and documentation studies. Result:* *the problems faced by creative business actors include limited capital and lack of business promotion plus government policies that feel burdensome for business actors. Conclusion:* *The results showed that the strategy carried out by the Trade Office in empowering business actors, especially in increasing the income of noken traders in Nabire regency, was still not good, therefore there was a need to improve the quality of trade office employees and needed to improve coordination between agencies and stakeholders to achieve the goal of increasing the income of noken traders in Nabire Regency can run effectively and efficiently.*

**Keywords:** *Strategy, Increased revenue, Creative endeavors.*

**ABSTRAK**

**Permasalahan/Latar Belakang (GAP):** *Usaha mikro, kecil, dan menengah mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di Kabupaten Nabire*

terdapat usaha mikro dari pelaku usaha kreatif pengerajin tas noken. Berkembangnya trend masa kini di antara anak muda menjadi salah satu peluang besar bagi para pelaku usaha kreatif noken di Kabupaten Nabire. Akan tetapi, permasalahan yang di hadapi para pelaku usaha kreatif diantaranya terbatasnya permodalan dan kurangnya promosi usaha ditambah lagi kebijakan pemerintah yang terasa memberatkan para pelaku usaha. **Tujuan:** Tujuan dalam penulisan ini yaitu untuk menemukan strategi alternatif Dinas Perdagangan dalam meningkatkan usaha khususnya untuk meningkatkan pendapatan para pelaku usaha pedagang noken di Kabupaten Nabire. **Metode:** Metode yang digunakan yaitu Kualitatif Deskriptif. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan studi dokumentasi. **Hasil/Temuan:** Permasalahan yang di hadapi para pelaku usaha kreatif diantaranya terbatasnya permodalan dan kurangnya promosi usaha ditambah lagi kebijakan pemerintah yang terasa memberatkan para pelaku usaha. **Kesimpulan:** Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan Dinas Perdagangan dalam memberdayakan para pelaku usaha khususnya dalam peningkatan pendapatan pedagang noken di kabupaten Nabire masih kurang baik, oleh karena itu perlu adanya peningkatan kualitas dari pegawai Dinas Perdagangan serta perlu meningkatkan koordinasi antar instansi maupun *Stakeholder* untuk mencapai tujuan peningkatan pendapatan pedagang noken di Kabupaten Nabire dapat berjalan secara efektif dan efisien. **Kata kunci:** Strategi, Peningkatan pendapatan, Usaha kreatif

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan kebutuhan ekonomi yang semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk di suatu daerah bermuara pada upaya dalam meningkatkan pendapatan para pelaku usaha. Hal itu dilakukan melalui berbagai kebijakan dalam hal meningkatkan dan mengembangkan pelaku usaha besar, menengah, kecil dan koperasi salah satunya melalui pengelolaan dan pengembangan SDA (sumber Daya manusia) dan SDM (sumber Daya alam). Secara umum terdapat dua sektor dalam kegiatan perekonomian yakni sektor formal dan informal. Di tiap daerah memiliki perbedaan dalam jumlah pendapatan yang diterima baik oleh pekerja formal maupun informal.

Di provinsi papua banyak hasil buatan tangan karya orang asli papua yang terbuat dari bahan-bahan yang didapat dari kekayaan alam di papua. Misalnya kalung yang dibuat dari kulit kerang, ada juga taplak meja yang dibuat dari kerang, kemudian yang paling terkenal adalah tas asli orang papua yang disebut NOKEN. Noken merupakan tas/alat bantu orang papua untuk membawa hasil belanjaan, untuk membawa ternak, menggondong bayi, dan lain sebagainya. Noken sendiri dibuat menggunakan bahan yang didapat dari alam. Biasanya terbuat dari kulit kayu, kulit anggrek atau rotan yang dibentuk menjadi benang terlebih dahulu kemudian di rajut sehingga menjadi noken.

Pandemi covid-19 yang bermula sekitar akhir desember tahun 2019 merupakan ancaman bagi perekonomian nasional bahkan internasional. Menurunnya pendapatan dari para pelaku usaha membuat perekonomian dari para pelaku usaha juga menurun sehingga hal ini menjadi masalah yang cukup serius untuk dihadapi pemerintah sekarang ini. Menurunnya pendapatan para pedagang kaki lima disebabkan oleh adanya pemberlakuan kebijakan pemerintah tentang pembatasan kegiatan masyarakat yang membuat kurangnya harga beli dari pembeli dagangan yang mereka jual. Hal ini lah yang terjadi di kabupaten Nabire khususnya bagi para pedagang Lokal yang menjual hasil kerajinan tangannya seperti Noken.

**Tabel 1.**  
**Rata-Rata Pendapatan Pedagang Noken**

No	Nama	Berjualan dari tahun	Pendapatan perhari (Rp)	Pendapatan saat pandemi
1	Mama Ina	2013	100.000 - 300.000	-
2	Mama Pekei	2015	50.000 - 200.000	-
3	Mama Waine	2005	100.000 - 1.000.000	0 - 100.000
4	Mama Lince	2016	20.000 – 200.000	-

*Sumber: Hasil pengelolaan data riset 2021*

Peran pemerintah sangat dibutuhkan dalam rangka meningkatkan pendapatan dari para pedagang. Dinas terkait diharapkan dapat membantu pedagang kaki lima dalam membuat suatu strategi agar dagangan dari para pelaku usaha tetap mendapatkan pendapatan dari hasil dagangannya. Apalagi ini merupakan prinsip melindungi hak-hak dasar orang asli papua yaitu memperkuat perlindungan hak-hak dasar dari sumber pendapatan asli orang papua sehingga meningkatkan kualitas hidup orang asli papua. Dengan permasalahan yang ada penulis ingin mengetahui strategi dari pemerintah daerah melalui dinas perdagangan bagaimana meningkatkan perekonomian dari para pedagang kaki lima oleh sebab itu penulis membuat judul “Strategi Dinas Perdagangan Daerah Dalam Peningkatkan Pendapatan Pedagang Noken Di Kabupaten Nabire”.

## **1.2 Kesenjangan Masalah yang Diambil (GAP Penelitian)**

Ada beberapa permasalahan berkaitan dengan strategi dinas perdagangan daerah dalam peningkatan pendapatan pedagang noken di kabupaten nabire dimana pada masa pandemi sekarang ini banyak masyarakat yang mengeluhkan program-program pemerintah yang dianggap menyusahkan rakyatnya. Hal ini dikarenakan pendapatan masyarakat yang semakin susah dikarenakan kebijakan-kebijakan yang di keluarkan pemerintah, seperti lockdown yang dibuat untuk membatasi ruang gerak masyarakat untuk menghindari penyebaran virus corona. Kemudian adanya kebijakan pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat atau yang biasa di sebut

PPKM merupakan kebijakan dimana masyarakat dibatasi dalam beraktivitas dan berkerumun. Karena kebijakan ini banyak masyarakat yang mengeluh karena tidak dapat beraktivitas seperti seharusnya. Ditambah lagi dengan banyaknya masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan tetap sehingga harus memutar otak agar dapat memenuhi kebutuhan ekonominya. Kemudian banyak perusahaan-perusahaan yang mem-PHK para pegawainya sehingga angka pengangguran semakin meningkat. Dengan banyaknya keluhan dari masyarakat, pemerintah memberikan bantuan langsung tunai (BLT) berupa uang untuk membantu meringankan perekonomian setiap keluarga. Tetapi dalam pelaksanaannya masih banyak masyarakat yang belum mendapatkan BLT tersebut. Hal ini dikarenakan adanya operasi tangkap tangan yang dilakukan KPK pada kasus korupsi yang dilakukan oleh Menteri sosial sehingga banyak masyarakat yang masih belum mendapatkan bantuan dari pemerintah.

### **1.3 Penelitian Terdahulu**

Penelitian ini terinspirasi oleh beberapa penelitian terdahulu, penelitian Purnama yang berjudul Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah di Kelurahan Menteng Kecamatan Medan Demai (Parlin Sotarlalo Siagian, 2018), menemukan bahwa peran pemerintah kota medan dalam memberdayakan UMKM, baik dari segi perkembangan modal usaha, perkembangan produksi usaha industri, serta dalam pengembangan pemasaran dagangan yang produksi dapat dikatakan masih kurang maksimal. Penelitian Nurul menemukan masih adanya kekurangan dinas koperasi UKM dan perdagangan Kota Banda Aceh dari segi pemberdayaan yang belum sepenuhnya optimal baik dari segi pelatihan maupun fasilitas yang di berikan masih belum mencukupi (Nurul, 2019). Penelitian Ferdynzah yang berjudul Strategi dinas perdagangan, perindustrian dan koperasi dalam meningkatkan daya saing produk local di Sektor Usaha Kecil Menengah di Kabupaten Soppeng menemukan Hasil penelitian dari segi Strategi kepemimpinan biaya membutuhkan konstruksi agresif fasilitas yang efisien dan upaya yang kuat untuk mencapai pengurangan biaya berdasarkan pengalaman dalam pengendalian biaya (Ferdynzah, 2019). Penelitian Diana yang berjudul “ Strategi Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi bagi usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Tangerang menghadapi persaingan Global menemukan bahwa strategi dinas perindustrian, perdagangan dan koperasi bagi usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) kota Tangerang menghadapi persaingan Global dirasa cukup baik, akan tetapi diperlukan perbaikan lagi di beberapa aspek (Diana, 2020). Penelitian Novia dan Rahma menemukan strategi yang disarankan merupakan strategi agresif (Growth Oriented Strategy) yang dapat di jadikan acuan menjadi penentuan Langkah atau Tindakan yang akan dilakukan. Dinas perdagangan diharapkan dapat lebih memaksimalkan dalam menggunakan sebaik-baiknya kekuatan yang ada

agar industri kecil menengah di kota Banjarmasin memiliki peluang untuk bisa berkembang (Novia dan Rahma, 2020)

#### **1.4 Pernyataan Kebaruan Ilmiah**

Penulis melakukan penelitian yang berbeda yang dilakukan oleh peneliti terdahulu, dimana konteks penelitian yang dilakukan yakni Strategi Dinas Perdagangan Daerah Dalam Peningkatkan Pendapatan Pedagang Noken Di Kabupaten Nabire, Papua. Metode yang digunakan yaitu Teori SWOT Rangkuti (2005) dengan dimensi Formulasi/ Sasaran, Tindakan dan Sumber Daya

#### **1.5 Tujuan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana Strategi Dinas Perdagangan Daerah Dalam Peningkatkan Pendapatan Pedagang Noken Di Kabupaten Nabire Provinsi Papua.

## **II. METODE**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Selanjutnya peneliti mengumpulkan, mengklasifikasikan serta menganalisis data yang berkaitan terhadap masalah yang dihadapi lapangan serta membandingkan pengetahuan teknis terhadap keadaan yang sesungguhnya, guna dapat menarik suatu kesimpulan. Penulis mengumpulkan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisisnya menggunakan teori SWOT oleh Rangkuti (Rangkuti, 2001) yang menyatakan bahwa analisis SWOT merupakan suatu identifikasi faktor strategis secara sistematis untuk merumuskan strategi.

## **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam menganalisis Strategi Dinas Perdagangan Daerah Dalam Peningkatkan Pendapatan Pedagang Noken Di Kabupaten Nabire Provinsi Papua penulis menggunakan teori analisis SWOT menurut Rangkuti adapun variabel-variabel dari model strategi ini adalah kekuatan (*strength*), Kelemahan (*weakness*), Peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*threats*).

### **3.1 Strengths (kekuatan)**

Strengths merupakan kondisi kekuatan yang dimiliki oleh organisasi, proyek maupun bisnis yang ada. Dalam hal ini kekuatan yang harus dimiliki suatu organisasi adalah dengan berjalanya suatu koordinasi untuk menentukan Kerjasama yang baik. Kerjasama yang baik antar bidang merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki Dinas Perdagangan Kabupaten Nabire dalam mencapai sebuah tujuan. kekuatan (*strengths*) yang dimiliki oleh Dinas Perdagangan Kabupaten Nabire dalam membantu para pelaku usaha khususnya penjual noken sudah baik, kerjasama yang dilakukan juga sudah terkoordinir dengan baik dan sesuai dengan peraturan Bupati no 53 tahun 2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja

Dinas Perdagangan. Serta koordinasi antar instansi terjalin dengan baik juga antar koordinasi antar bidang-bidang. Kemudian sarana dan prasarana pendukung kegiatan pengembangan yang memadai sehingga dapat melaksanakan kegiatan pelatihan serta pemberian sarana bagi para pelaku usaha pedagang noken.

### 3.2 Weakness (Kelemahan)

Kelemahan merupakan suatu kekurangan atau keterbatasan di dalam sebuah organisasi, banyak faktor yang dapat menjadi kelemahan dalam suatu organisasi baik dari keterampilan dan kemampuan yang menjadi sebuah penghalang dalam mencapai sebuah kinerja yang baik dan memuaskan. Kelemahan merupakan suatu kekurangan atau keterbatasan di dalam sebuah organisasi, banyak faktor yang dapat menjadi kelemahan dalam suatu organisasi baik dari keterampilan dan kemampuan yang menjadi sebuah penghalang dalam mencapai sebuah kinerja yang baik dan memuaskan.

### 3.3 Opportunities (Peluang)

Opportunities merupakan sebuah kesempatan untuk digunakan ataupun tidak digunakan. Kondisi yang terjadi merupakan peluang dari luar organisasi. peluang/kesempatan (*opportunities*) yang dimiliki oleh para pelaku usaha yang diberikan juga direncanakan oleh Dinas Perdagangan yaitu, Dinas Perdagangan mempromosikan noken sebagai alat menyimpan barang yang bisa di jadikan trend atau ciri khas orang papua yang tidak kalah baik dan bagus di Nabire bahkan sampai keluar Kabupaten Nabire. Kemudian dengan adanya program pembangunan pasar mama-mama papua juga.

### 3.4 Threats (Ancaman)

Threats adalah suatu situasi di mana adanya ancaman yang mengancam suatu organisasi dari luar. Biasanya ancaman yang terjadi berupa persaingan, kebijakan pemerintah, atau kondisi lingkungan sekitar. Ancaman yang harus dihadapi dalam peningkatan pendapatan pedagang noken adalah. Pertama, persaingan dengan tas-tas yang lebih modern yang mana di zaman sekarang ini harus mengikuti trend yang terbaru. Kedua, lingkungan yang juga semakin modern sehingga mengharuskan memiliki kreativitas lebih. Ketiga kebijakan pemerintah yang tidak selalu sesuai dengan yang kita harapkan.

**Tabel 2.**  
**Matriks Analisis SWOT**

Faktor internal	Kekuatan (S) 1. Kerjasama yang baik 2. Sarana dan prasarana	Kelemahan(W) 1. Kurangnya SDM 2. Kurangnya kompetensi dari para pegawai 3. Terbatasnya anggaran
Faktor eksternal		

<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya promosi dari Dinas Perdagangan Kabupaten Nabire</li> <li>2. Rencana pembangunan pasar mama-mama papua</li> </ol>	<p>Strategi SO</p> <p>Mendorong peningkatan kualitas serta model-model noken demi menekan ketertarikan dari konsumen atas barang yang dikenalkan dan di perdagangkan</p>	<p>Strategi WO</p> <p>Memanfaatkan promosi yang dilaksanakan secara terus menerus demi memperkenalkan budaya yang ada dengan meningkatkan kualitas serta fungsi dari noken itu sendiri</p>
<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ancaman dari persaingan</li> <li>2. Ancaman dari lingkungan</li> <li>3. Ancaman dari kebijakan pemerintah</li> </ol>	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membangun koordinasi dengan Dinas Kominfo untuk memanfaatkan web dari dinas Kominfo untuk mempromosikan noken melalui sarana yang ada di pemerintah daerah</li> <li>2. memulai berniaga dengan aplikasi berniaga ataupun memanfaatkan semua sosial media yang sedang trend saat ini untuk menjual hasil keterampilan OAP dalam aplikasi tersebut.</li> </ol>	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan dana secara efisien untuk meningkatkan kompetensi pegawai agar dapat menghasilkan pegawai yang memiliki kompetensi dan keahlian yang dapat digunakan guna mengembangkan usaha yang ada di Kabupaten Nabire.</li> <li>2. Melaksanakan pemantauan secara berkala terhadap pedagang noken guna peningkatan pendapatan para pedagang noken.</li> </ol>

Sumber: Hasil pengelolaan data riset 2021

### 3.5 Disikusi dan Temuan Utama Penelitian

Pelaksanaan strategi dinas perdagangan daerah dalam peningkatan pendapatan pedagang noken di Kabupaten Nabire pada dasarnya Pemerintah Kabupaten Nabire memiliki strategi dalam meningkatkan perekonomian masyarakatnya. Pemerintah Kabupaten Nabire juga berencana akan memberikan pembinaan bagi para pelaku usaha untuk dapat mengembangkan usahanya lagi. Untuk mengimplementasikan strategi serta pembinaan yang dimaksud, Pemerintah Kabupaten Nabire menggunakan dana Otsus untuk membantu para pelaku usaha tadi.

#### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan pada penelitian yang dilaksanakan penulis di Kabupaten Nabire mengenai Strategi Dinas Perdagangan dalam peningkatan pendapatan pedagang noken di Kabupaten Nabire dengan menggunakan analisis SWOT untuk memperhitungkan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan organisasi guna mencapai tujuan. Disimpulkan bahwa Pemerintah Kabupaten Nabire memiliki strategi dalam meningkatkan perekonomian masyarakatnya. Strategi dari Pemerintah Kabupaten Nabire dalam hal ini melalui Dinas Perdagangan pernah memberikan bantuan berupa benang rajut yang biasa digunakan sebagai bahan baku pembuatan noken. Kemudian Pemerintah Kabupaten Nabire juga pernah memberikan payung atau tenda-tenda untuk para pedagang noken agar tidak kepanasan dan kehujanan sehingga tetap dapat berjualan di cuaca yang tidak menentu. Selanjutnya ada rencana pembangunan pasar mama papua yang diperuntukkan Orang Asli Papua (OAP) untuk dapat menjual belikan barang baik hasil kebun ataupun hasil dari kreativitas asli daerah papua.

Pemerintah Kabupaten Nabire juga berencana akan memberikan pembinaan bagi para pelaku usaha untuk dapat mengembangkan usahanya lagi. Pembinaan yang dimaksud adalah tentang manajemen keuangan serta cara mendagangkan barang jualannya agar lebih menarik minat dari para pembeli. Cara mendagangkan yang dimaksud adalah meningkatkan kualitas serta model dari dagangan yang diperjual belikan. Untuk mengimplementasikan strategi serta pembinaan yang dimaksud, Pemerintah Kabupaten Nabire menggunakan dana Otsus untuk membantu para pelaku usaha tadi. Dana Otsus yang diperuntukkan bagi Orang Asli Papua untuk membangun Papua agar bisa lebih baik kedepannya, upaya yang dilakukan Pemerintah Kabupaten Nabire ini sangat mendukung program pemerintah pusat.

**Ketebatasan Penelitian.** Penelitian ini hanya terbatas pada periode waktu dan terbatas hanya di Kota Sorong di Provinsi Papua Barat. Penelitian hanya terbatas pada indikator pembangunan drainase.

**Arah Masa Depan Penelitian (*future work*).** Untuk penelitian selanjutnya agar dapat menggunakan periode waktu yang lebih panjang,, dan dapat menambahkan beberapa kabupaten/kota untuk dijadikan sampel sehingga penelitian akan lebih valid.

#### V. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih terutama diajukan kepada Kepala Dinas Perdagangan Kabupaten Nabire beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan penulis untuk melaksanakan penelitian, serta seluruh pihak yang telah membantu dan mensukseskan pelaksanaan penelitian.

## VI. DAFTAR PUSTAKA

- Atik dan Ratminto. 2012. *Manajemen Pelayanan*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Astuti A.M. Indri, dan Shinta Ratnawati.(2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan strategi Pemasaran (studi kasus di kantor Pos kota Magelang 56100). *Jurnal ilmu manajemen*. vol 17 no 2
- Aldi Putra Piguna, tesis: " Strategi Dinas Perdagangan Dan Perindustrian Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Kampung Logam Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Di Desa Ngingas Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo"(Surabaya : universitas Airlangga)
- Budiarto, Rachmawan dkk. 2016. *Pengembangan UMKM antara konseptual dan Pengalaman Praktis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press
- David, Hunger J. dan wheelen Thomas L. 2003. *Manajemen Strategis*, Yogyakarta : Andi
- Handayani, Novia, dan Rahma Yuliani. (2019). Strategi dinas perdagangan dan perindustrian kota banjarmasin dalam pengembangan industri kecil menengah. *At-Taradhi*. 10(2). 1-1
- Harry Hikmat, Strategi Pemberdayaan Masyarakat, Edisi Revisi, Bandung, Humaniora Utama Press, Cet, ke 5 2010.
- Instruksi Presiden Republic Indonesia No 10 Tahun 1999 Tentang Pemberdayaan Usaha Menengah
- Instruksi Presiden Republic Indonesia No 6 Tahun 2007 tentang pengembangan sektor rill dan pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah
- Jauch, Lawrence R. dan Glueck, William F. 1988. *Manajemen Strategis dan kebijakan Perusahaan*, jakarta : Erlangga
- Karamea alfi, Ismail Rachman, dan Ismail Sumampouw. (2019) Strategi dinas Perdagangan dan Perindustrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Bolaang Mogondow Utara dalam pengembangan Pasar Rakyat. *Jurnal Eksekutif*. vol 3 no 3
- Noor,S.(2014). Penerapan Analisis SWOT dalam Menentukan strategi pemasaran Daihatsu Luxio di Malang (studi kasus pada PT. astra International Tbk.- Daihatsu Malang). *Jurnal INTEKNA*, 102-209
- Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013 Tentang Organisasi Kemasyarakatan
- Putra, Ferdynzah, Muhammadiyah, dan Haerana.(2020). Strategi Dinas Perdagangan , Perindustrian dan Koperasi Dalam Meningkatkan Daya Saing Produk Lokal di Sektor Usaha Kecil Menengan di kabupaten Soppeng. *Unismu*, 1(3), 1-14
- Taufiqurrokman. (2016). *manajemen strategik*. jakarta pusat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama
- Rangkuti, Freddy. 1998 *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama

Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta

Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan  
Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

