

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perekonomian suatu negara memiliki peran penting bagi kesejahteraan warga suatu negara. Keberhasilan perekonomian negara tidak hanya ditopang oleh sektor-sektor industri besar, tetapi juga karena adanya kontribusi dari industri kecil. Di sebagian negara berkembang saat ini semakin berusaha untuk meningkatkan pengelolaan industri-industri kecil untuk memperkuat ekonomi nasional mereka, tidak terkecuali Indonesia.¹

Industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah , bahan baku, bahan setengah jadi, dan barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri. Industri merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk. Selain itu, industrialisasi juga tidak terlepas dari usaha untuk meningkatkan mutu sumberdaya manusia dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya alam secara optimal.²

Industri kecil memiliki potensi yang sangat besar untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Pentingnya peranan industri kecil dalam mengembangkan perekonomian nasional

¹ Aremu, Mukaila Ayanda & Adeyemi, Sidikat Laraba, “*Small and Medium Scale Enterprises as A Survival Strategy for Employment Generation in Nigeria*”. Journal of Sustainable Development Vol. 4 No. 1, February 2011.

² Sritomo Wignjosoebroto, *Pengantar Teknik & Manajemen Industri*, (Jakarta: Penerbit Guna Widya, 2003), hal.19

ditunjukkan dengan ditetapkannya UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Dalam undang-undang ini diatur bahwa pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan dan pengembangan yang seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran, dan potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan.³

Meskipun memiliki potensi yang besar bagi perekonomian, namun masih banyak permasalahan yang dihadapi oleh industri kecil dan menengah. Ada 7 (tujuh) kendala atau permasalahan mendasar sektor industri kecil dan menengah. Pertama, sering terhambat dengan keterbatasan modal, sebagian besar pelaku usaha merintis usahanya dengan menggunakan dana pribadi, sehingga kapasitas produksi yang mereka jalankan hanya sebatas besarnya modal yang dimiliki sehingga membuat industri kecil belum bisa berkembang dengan maksimal. Kedua, ketersediaan bahan baku, misalnya seperti harga beli bahan baku yang cukup mahal atau lokasi penyedia bahan baku yang terlalu jauh membuat para pelaku bisnis harus mengeluarkan ongkos lebih untuk mendapatkan bahan baku. Ketiga, kapasitas produksi, sebagian besar industri kecil tidak berani memproduksi barang atau jasa secara banyak, mereka cenderung melakukan produksi berdasarkan pesanan yang datang dari

³ Muh Ridwan., dkk, *Pembinaan Industri Kecil dan Menengah Pada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UMKM Kota Bontang*, Jurnal Administrative Reform Vol. 2 No. 2, Tahun 2014, hal. 188

konsumen. Keempat, promosi dan pemasaran yang hanya dilakukan dari mulut ke mulut dan masih takut untuk menggunakan media iklan maupun mengikuti berbagai event pameran yang diadakan pihak-pihak terkait. Kelima, keterbatasan teknologi, kebanyakan industri kecil masih menggunakan teknologi yang sangat terbatas, sehingga produksinya pun belum maksimal. Keenam, SDM yang masih kurang mampu, oleh karena itu perlu adanya pelatihan bagi SDM untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan karyawan agar kualitas produksi semakin baik. Ketujuh, belum ada jaringan kemitraan, sempitnya jaringan kemitraan yang dimiliki para pelaku industri membuat produk-produk industri kecil sulit bersaing di pasar global.⁴

Ketatnya kompetisi dalam dunia industri dewasa ini sebagai akibat dari perkembangan teknologi yang menuntut setiap perusahaan untuk lebih teliti dan terarah dalam menilai dan memfokuskan diri dalam persaingan produk maupun sistem industri. Penilaian sebuah perusahaan terhadap produknya dan sistemnya sendiri dan terhadap produk dan sistem dari para pesaingnya membuat perusahaan mengetahui apa yang harus dilakukannya untuk menghadapi para pesaingnya. Sedangkan fokus produk dan sistem sebuah perusahaan akan menentukan masa depan dari usaha tersebut.⁵ Agar dapat memenangkan persaingan tersebut, maka setiap perusahaan perlu menerapkan strategi yang tepat. Strategi dapat diartikan sebagai pencapaian secara efektif dan efisien atau sebuah proses untuk mencapai suatu tujuan dan berorientasi

⁴ Malikhatin, "Study Perbandingan Usaha Konveksi Elkhana Collection dan D&Y Collection Menggunakan Analisis SWOT Untuk Pengembangan Usaha" , Kearsipan Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, STAIN Kudus, 2016, hal. 2-4

⁵ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008), hal. 3

pada masa depan guna mencapai sasaran dengan berinteraksi pada suatu persaingan. Strategi-strategi tersebut yakni, memperluas daerah pemasaran, meningkatkan kepuasan pelanggan melalui produk berkualitas, ketepatan waktu dan tempat pengiriman, dan efisiensi biaya.⁶

Salah satu industri kecil dan menengah adalah industri konveksi. Konveksi merupakan proses mengubah kain, yang merupakan bahan setengah jadi menjadi pakaian siap pakai (barang jadi). Proses mengubah material setengah jadi menjadi pakaian terdiri dari tiga bagian besar, yaitu proses memotong (*cutting*) bahan baku kain sesuai pola pakaian, proses menjahit (*making*) sehingga menghasilkan sebuah produk pakaian dan proses merapikan (*trimming*) seperti merapikan pakaian jadi dari sisa-sisa jahitan yang kurang rapi atau benang yang masih tertinggal di dalam pakaian tersebut. Sandang atau secara lebih umum disebut pakaian oleh kita, termasuk ke dalam salah satu bagian dari kebutuhan primer manusia. Kebutuhan primer yang dimaksudkan adalah kebutuhan pokok atau utama yang harus dipenuhi dalam kehidupan sehari-hari.⁷

Dilihat dari semakin bertumbuhnya industri ini, maka pasar yang dimiliki oleh industri ini tentunya sangat besar. Permintaan akan produk-produk yang dihasilkan pelaku usaha di industri ini juga semakin tinggi. Para pengusaha industri konveksi harus peka terhadap permintaan pasar agar tidak kalah bersaing. Permintaan pasar terhadap suatu produk tentunya akan

⁶Setiawan Hari Purnomo, *Manajemen Strategi: Sebuah Konsep Pengantar*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1996), hal. 8

⁷ Riyan Triswanto, *Determinan Pertumbuhan Produksi Industri Pakaian Jadi di Indonesia*, Kearsipan Fakultas Ekonomi. UNS, 2015, hal. 1

mengalami fluktuasi. Perusahaan akan menghadapi dua kemungkinan, yaitu peningkatan dan penurunan jumlah permintaan. Apabila perusahaan menanggapi kedua hal tersebut sebagai suatu tantangan dan peluang yang dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin, maka akan berdampak terhadap kegiatan produksi perusahaan yang efektif dan efisien, kepuasan konsumen, dan membuat perusahaan dapat bertahan dalam industrinya.

Untuk memenuhi permintaan semaksimal mungkin, perusahaan harus melakukan perencanaan yang tepat, maka kegiatan produksi dapat dilakukan dengan lancar sehingga akan meraih hasil yang efektif dan efisien. Proses perencanaan dapat mengatasi masalah-masalah jangka pendek, menengah, maupun panjang yang dihadapi perusahaan. Selain itu, proses perencanaan pun dapat membantu perusahaan untuk mengatasi isu-isu kapasitas dan strategis.

Terjadinya peningkatan dan penurunan yang dialami oleh industri konveksi disebabkan oleh banyaknya persaingan di dalam pasar itu sendiri baik dari produk sejenis maupun dari produk lain, dan perubahan *trend mode* di pasar yang semakin cepat. Berubahnya pesanan pakaian jadi diakibatkan oleh percepatan perkembangan fashion dunia dengan mengikuti *trend mode*. Hal tersebut menuntut industri-industri konveksi khususnya juga harus mengalami perkembangan mengikuti *trend* atau gaya yang ada sesuai zamannya. Apabila suatu industri tersebut tidak mengikuti perkembangan zaman, maka akan mengalami ketertinggalan yang nantinya akan mempengaruhi pendapatan. Adanya pembaruan di setiap masanya meningkatkan daya saing antar industri

baik di kota kecil maupun besar, sehingga tiap-tiap industri juga harus dapat mengembangkan usaha mereka dan terus berinovasi agar tidak kalah bersaing.⁸

Salah satu pelaku usaha industri konveksi di Tulungagung adalah UD. ABA Collection. UD. ABA Collection merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang konveksi. UD. ABA Collection masih tergolong industri kecil karena modal yang dikeluarkan masih menyentuh angka kurang lebih Rp. 100.000.000 juta per bulannya. Perusahaan ini dibentuk pada tahun 1991 yang berlokasi di jalan KHR. Abdul Fattah 22 Mangunsari, Tulungagung. Letak ini cukup strategis, karena berada di pinggir jalan raya yang mudah di jangkau oleh konsumen. Selain itu, alat transportasi juga bisa masuk ke lokasi ini dengan mudah. Sehingga dapat memudahkan konsumen yang berasal dari berbagai daerah untuk menjangkaunya.

Adapun data produksi UD. ABA Collection adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Data Produksi ABA Collection Tahun 2005-2019

No	Tahun	Jumlah Produksi
1	2005	9.167
2	2006	9.023
3	2007	10.855
4	2008	10.201
5	2009	14.732
6	2010	15.077
7	2011	17.648
8	2012	19.429

⁸ Wayan Krissyang Laksmi, dkk, *Determinan Pertumbuhan Produksi Industri Pakaian Jadi, di Kota Denpasar* E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana Vol. 7 No. 1 Januari 2018, hal. 96

9	2013	22.857
10	2014	26.543
11	2015	27.066
12	2016	28.490
13	2017	26.383
14	2018	33.408
15	2019	18.104

Sumber: Arsip UD. ABA Collection

Dari data produksi diatas dapat dilihat bahwa dari tahun ke tahun UD. ABA Collection mengalami perkembangan yang cukup baik. Permintaan produksi cenderung mengalami kenaikan, meskipun pada saat-saat tertentu juga mengalami penurunan produksi. Dari tahun 2005-2011 jumlah produksi UD. ABA Collection cukup stabil, namun berbeda dari tahun 2012-2019 jumlah produksi mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Hal tersebut menunjukkan bahwa UD. ABA Collection dapat mengembangkan usahanya dengan baik. Pengembangan usaha melalui teknologi merupakan sesuatu yang cukup penting bagi sebuah perusahaan. Karena memiliki mesin yang lengkap dapat meningkatkan hasil produksi dan meningkatkan kualitas produk. Sehingga produksi dapat dilakukan dengan kapasitas yang besar sekalipun dan hal tersebut tentu saja membuat waktu pengerjaan produksi menjadi lebih efisien dan tepat waktu.

Adapun produk yang dihasilkan oleh UD. ABA Collection adalah kaos, jaket, baju olahraga, trining, jasket, dll. Produk dan desain selalu mengikuti permintaan konsumen. Dengan banyaknya produk yang dihasilkan oleh UD. ABA Collection membuat perusahaan ini dikenal luas oleh masyarakat. Peran

konsumen dalam promosi produk menjadi peluang bagi UD. ABA Collection untuk terus mengembangkan usahanya ke arah yang lebih baik sehingga daerah pemasaran yang dijangkau bisa semakin luas.

Produk yang dihasilkan UD. ABA Collection memiliki mutu dan kualitas yang terjamin. Ini merupakan hal penting yang harus dijaga dan dipertahankan oleh suatu perusahaan. Dan UD. ABA Collection telah mempertahankan kualitas tersebut selama bertahun-tahun untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen. Apalagi ditambah dengan surat izin usaha yang lengkap membuat perusahaan ini semakin dipercaya oleh konsumen mereka, karena UD. ABA Collection karena telah ada pemerintah yang menaunginya. Selain untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, UD. ABA Collection juga taat membayar pajak seperti yang telah diatur dalam kebijakan pemerintah, meskipun pajak itu sendiri dapat menjadi ancaman bagi kelangsungan usahanya.

Dari kekuatan atau kelebihan yang telah diuraikan diatas dapat diketahui bahwa UD. ABA Collection dapat mempertahankan eksistensinya hingga saat ini dengan cara melakukan pengembangan usaha, mulai dari pengembangan teknologi, memiliki mutu dan kualitas yang terjamin, dapat memproduksi barang dalam jumlah besar sehingga waktu lebih efisien, tingginya kepercayaan konsumen serta di dukung oleh kelengkapan surat izin usaha.

Namun ada kelemahan yang dimiliki oleh UD. ABA Collection yaitu dalam menjalankan produksinya perusahaan ini menggunakan sistem pesanan

(*job order*). Adapun kelemahan dari *job order* adalah jika tidak ada pesanan maka secara otomatis produksi dihentikan. Menurut pemilik dengan menggunakan sistem *job order* maka dapat mengurangi persaingan bisnis dan harga, dapat mengendalikan jumlah produksi dan juga dapat memprediksi berapa banyak bahan baku yang dibutuhkan untuk keperluan produksi. Dengan menggunakan sistem *job order*, biasanya permintaan pesanan akan meningkat ketika memasuki ajaran baru. Banyak sekolah-sekolah yang memesan baju olahraga dengan model yang disesuaikan dengan keinginan pemesan di UD. ABA Collection ini. Pesanan ini datang dari berbagai daerah meliputi wilayah Jawa Timur, sebagian Kalimantan, Sumatera dan sampai luar negeri yaitu Timor Leste. Di waktu selain musim ajaran sekolah sebagian pesanan berasal dari pabrik pabrik yang tersebar di wilayah Jawa Timur, Jakarta, dan Solo. Akan tetapi pada musim-musim atau hari-hari tertentu, jumlah pemesanan yang masuk tidak banyak seperti saat musim sekolah atau bahkan dapat dikatakan sepi. Misalnya pada saat hari raya Idul Fitri, masyarakat lebih cenderung membeli busana muslim. Hal tersebut dikarenakan masyarakat lebih membutuhkan pakaian untuk merayakan hari raya idul fitri.

Hingga pada saat ini UD. ABA Collection telah berkembang dan dapat menyerap kurang lebih 90-100 tenaga kerja atau karyawan. Tenaga kerja tersebut antara lain berada di bagian logistik, administrasi, keuangan, produksi pemotongan, jahit dan obras, sablon, dan bagian pengepakan. Untuk tenaga kerja, UD. ABA Collection tidak memiliki kualifikasi khusus, akan tetapi perusahaan ini justru merekrut pemuda pemudi dari lingkungan sekitar, atau

mereka yang putus sekolah dengan usia 15-20 tahun untuk dilatih selama 3-4 bulan. Untuk keperluan bahan baku, tentu saja UD. ABA Collection memilih bahan baku yang memiliki kualitas bagus, murah, dan memberikan dampak yang signifikan bagi perusahaan. UD. ABA Collection memperoleh bahan baku dari *supplier* di daerah Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Bandung untuk memenuhi kebutuhan bahan baku. Selain bahan baku ada juga alat-alat kerja yang standarnya telah sesuai dengan mutu mesin perusahaan besar telah perusahaan ini miliki, sehingga kualitas produksi dapat dipertanggung jawabkan secara penuh.⁹

Sebagai perusahaan yang masih tergolong industri kecil, UD. ABA Collection memiliki potensi yang sangat besar. Dengan seiring berjalannya waktu perusahaan ini telah berkembang dengan sangat baik. Perusahaan ini dapat menyerap puluhan tenaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran dan dapat membantu perekonomian masyarakat. Berlangsungnya produksi yang terus menerus membuktikan bahwa UD. ABA Collection dapat mempertahankan eksistensinya dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan kualitas produk yang dimiliki UD. ABA Collection dan kepercayaan konsumen menjadi acuan perusahaan ini untuk lebih meningkatkan kualitas produk. Selain itu, dengan bekerja di UD. ABA Collection menjadikan karyawan dapat mengasah keterampilan mereka dan memiliki bekal, sehingga dapat menciptakan wirausaha-wirausaha baru.

⁹ Wawancara dengan Ibu Nurin, tanggal 19 November 2018.

Dengan kondisi pesaing yang semakin banyak dan juga perkembangan zaman yang semakin pesat, demi menjaga kelangsungan usahanya agar tetap eksis, UD. ABA Collection menerapkan strategi-strategi untuk mengembangkan usahanya. Strategi di sini meliputi strategi dalam hal produk, harga, distribusi, maupun promosi. Dengan harapan kedepannya tidak kalah saing dengan industri konveksi yang baru. Meskipun begitu, UD. ABA Collection tetap memiliki citra dan keunggulan dibandingkan dengan pesaingnya.

Setelah usaha yang dirintis berjalan dengan baik, maka lebih baik mulai melakukan perencanaan tentang bagaimana cara mengembangkannya. Pengembangan suatu usaha tidak akan berjalan dengan sendirinya, melainkan dengan melakukan beberapa upaya dan strategi yang telah direncanakan dengan matang. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Pengembangan sebagai proses perubahan ke arah yang lebih baik melalui upaya yang dilakukan secara terencana oleh sebuah perusahaan. Strategi pengembangan usaha merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh perusahaan guna mengembangkan bisnis yang dijalankannya. Dalam hal ini, terdapat beberapa alasan yang mendukung pengembangan suatu usaha, diantaranya yaitu memperbesar peluang usaha, meningkatkan kemampuan manajerial, membantu wirausahawan berorientasi ke depan, meningkatkan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar, dan meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen.

Atas dasar latar belakang inilah, maka peneliti ingin mengetahui lebih dalam tentang strategi pengembangan usaha konveksi pada UD. ABA Collection, sehingga peneliti ingin melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Konveksi UD. ABA Collection Tulungagung Dengan Pendekatan Analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, bahwa permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha konveksi yang dilakukan UD. ABA Collection dengan pendekatan analisis *strengths, weakness, opportunities, threats* ?
2. Bagaimana strategi yang tepat untuk mengembangkan industri konveksi UD. ABA Collection ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari adanya penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha konveksi yang dilakukan oleh UD. ABA Collection dengan pendekatan analisis *strengths, weakness, opportunities, threats*
2. Untuk mengetahui strategi yang tepat untuk mengembangkan industri konveksi UD. ABA Collection

D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumber pengetahuan, rujukan, serta acuan bagi semua pihak yang ingin mendalami ilmu ekonomi syariah, khususnya yang berkaitan dengan ilmu pengembangan bisnis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk pengembangan pengetahuan pada berbagai usaha khususnya untuk perusahaan konveksi dan menjadi rujukan penelitian berikutnya tentang pengembangan usaha konveksi dengan analisis *strength, weakness, opportunities, threats*

b. Bagi Akademis

Sebagai sumbangsih pemikiran pada kajian ilmu ekonomi syariah di perpustakaan IAIN Tulungagung.

c. Bagi Peneliti Lanjutan

Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat membantu kontribusi atau pikiran yang dijadikan dasar pijakan penelitian sejenis.

E. Penegasan Istilah

1. Konseptual

a. Manajemen Strategi

Manajemen strategi merupakan serangkaian keputusan, kegiatan, dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang yang melibatkan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan untuk memaksimalkan manfaat sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk mengoptimalkan pencapaian tujuan.¹⁰

b. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan tugas dan proses persiapan analitis mengenai peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, namun tidak termasuk strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.¹¹

c. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu instrument analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil.

¹⁰Masudah, “*Konsep Dasar Manajemen Strategi dan Mutu Madrasah Ibtidaiyah*”, Jurnal Didakta Islamika Vol. 7 No. 1 Pebruari 2016, hal. 137.

¹¹Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis :Pengelolaan dalam Era Globalisasi* (Jakarta : Rineka Cipta, 2011), hal. 463

2. Operasional

Strategi pengembangan usaha konveksi UD. ABA Collection dengan pendekatan analisis *strengths, weakness, opportunities, threats* bertujuan untuk menganalisa pengembangan usaha melalui matriks SWOT agar mudah dalam menjalankan visi misi perusahaan. Pengembangan usaha penting dilakukan agar sebuah perusahaan mampu bersaing dengan usaha-usaha lain. Strategi dan perencanaan usaha yang tepat dapat menjadi acuan sebuah perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan baik. Analisa faktor internal dan eksternal perusahaan sangat penting dalam mengembangkan usaha.

F. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

Untuk menghindari pembahasan yang terlalu meluas, maka perlu adanya pembatasan dalam penelitian ini. Batasan dari penelitian ini adalah meneliti tentang strategi pengembangan usaha dengan pendekatan analisis *strengths, weakness, opportunities, threats*.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Adapun sistematika penulisan skripsi dalam enam bab yang terdiri dari:

BAB I Pendahuluan, terdiri dari: (a) latar belakang masalah, (b) fokus penelitian, (c) tujuan penelitian, (d) batasan masalah, (f) definisi istilah, (g) sistematika penulisan skripsi.

BAB II Kajian Pustaka, terdiri dari: (a) kajian fokus pertama, (b) kajian fokus kedua dan seterusnya, (c) hasil penelitian terdahulu, (d) kerangka berpikir teoritis.

BAB III Metode Penelitian, terdiri dari: (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) teknik pengumpulan data, (f) teknik analisis data, (g) pengecekan keabsahan temuan, dan (h) tahap-tahap penelitian.

BAB IV Hasil Penelitian, terdiri dari: (a) paparan data, (b) temuan penelitian, (c) pembahasan temuan penelitian. Yang berisi tentang seluk beluk perusahaan, diantaranya sejarah perusahaan, eksistensi perusahaan, dan strategi pengembangan usaha UD. ABA Collection.

BAB V Pembahasan. Dalam pembahasan ini berisi tentang jawaban-jawaban dari rumusan masalah.

BAB VI Penutup, terdiri dari: (a) kesimpulan, (b) saran/rekomendasi.

Bagian akhir terdiri dari: (a) daftar rujukan, (b) lampiran-lampiran, (c) surat pernyataan keaslian tulisan, (d) daftar riwayat hidup.