BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Manajemen Strategi

Secara bahasa strategi berasal dari kata *strategic* yang berarti menurut siasat atau rencana dan *strategy* yang berarti ilmu siasat.[19] Menurut istilah strategi adalah rencana yang cermat mengenal kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.[20] Strategi yaitu tindakan yang bersifat terus menerus, mengalami peningkatan dan dilakukan sesuai sudut pandang tentang apa yang diinginkan dan diharapkan oleh konsumen dimasa depan.

Sebagaimana yang dikutip oleh Husein Umar "*Strategic Managemen In Action*". Menurut Sukristono, strategi adalah sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan menurut Hamel dan Prahalad, strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.[21] Dengan demikian strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetens inti (*core competition).*[22]

---

[19] John M Echols, Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2007), hal. 701.

[20] Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, ed. 3 cet. 3,* (Jakarta: PT Balai Pustaka, 2005), hal 423.

[21] Husein Umar, *Strategi Management in Action*, (Jakarta: PT Gramedia Utama, 2001), hal. 31.

[22] Ibid,. hal. 33.

Strategi adalah bakal tindakan yang menuntun keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak merealisasikannya. Di samping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh Karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun faktor eksternal yang dihadapi perusahaan.[23]

Sehingga dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi itu adalah suatu proses yang direncanakan untuk mencapai sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Saat strategi telah diterapkan maka akan diketahui apakah gagal atau berhasil pada organisasi atau suatu perusahaan tersebut.

1. Perumusan Strategi

Perumusan strategi sangatlah diperlukan setelah mengetahui sesuatu ancaman yang dihadapi oleh perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yanga ada di perusahaan. Perumusan strategi meliputi menentukan misi perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dicapai, pengembangan strategi dan penetapan pedoman kebijakan.

1) Misi

Misi organisasi yaitu tujuan atau alasan dibentuknya suatau organisasi. Pernyataan misi organisasi yang disusun dengan baik, mengidentifikasikan tujuan mendasar dan membedakan antara suatu perusahaan dengan

[23] Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hal 14.

perusahaan yang lain, dan mengidentifikasi jangkauan operasi perusahaan dalam produk yang ditawarkan dan pasar yang dilayani.

2) Tujuan

Tujuan merupakan hasil akhir aktivitas perencanaan. Tujuan merumuskan hal-hal yang akan diselesaikan, dan sebaiknya diukur jika memungkinkan. Pencapaian tujuan perusahaan merupakan hasil dari penyelesaian misi.

3) Strategi

Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang cara perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi memaksimalkan keunggulan kompetetif dan meminimalkan keterbatasan kemampuan bersaing.

4) Kebijakan

Kebijakan menyediakan pedoman luas untuk pengambilan keputusan organisasi secara keseluruhan. Kebijakan juga merupakan pedoman luas yang menghubungkan perumusan strategi dan implementasi. Kebijakan-kebijakan tersebut diinterpretasi dan implementasi melalui strategi dan tujuan divisi masing-masing.[24]

Strategi dalam penerapannya memerlukan syarat yang perlu diperhatikan agar penyusunan strategi dapat berjalan dengan efektif. Maka terdapat tiga hal yang perlu diperhatikan, menurut Siagian merumuskan syarat tersebut antara lain:

[24] Ibid,.. hal 30-32.

a. Strategi yang dirumuskan harus konsisten dengan situasi yang dihadapi organisasi
b. Strategi harus memperlihatkan secara realistik kemampuan suatu organisasi dalam menyediakan berbagai daya sarana dan prasarana yang diperlukan untuk mengoperasikan strategi tersebut
c. Strategi yang telah ditentukan dioperasionalkan secara teliti

Strategi jika dilaksanakan dengan baik akan mempunyai kegunaan atau manfaat. Manfaat dalam strategi ini akan membuat organisasi dalam hal ini industri akan membuat organisasi dalam hal ini industri kecil akan merencanakan pola pengembangan dengan cermat.[25]

2. Aternatif Strategi

Manajemen strategi merupakan proses manajemen yang komprehensif dan berkelanjutan yang ditunjukan untuk memfromulasikan dan mengimplementasikan strategi yang efektif, hal ini merupakan sebuah cara untuk menggapai peluang dan tantangan bisnis. Strategi yang efektif adalah strategi yang mendorong terciptanya suatu keselarasan yang sempurna antara organisasi dengan lingkungannya dan antara organisasi dengan pencapaian dari tujuan strateginya.[26] Dengan mngiplementasikan strategi yang efektif maka alternatif strategi dapat dicapai sebuah lembaga tersebut dalam mencapai tujuannya.

---

[25] Bayu Gumelar, Ratih Nur Pratiwi dan Riyanto, *Strategi Pengembangan Industri Kecil Keripik Tempe di Desa Karangtengah Ngawi (Studi pada Dinas Koperasi, Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perindustrian Kabupaten Ngawi),* Jurnal Administrasi Publik (JAP) Vol. 3. No. 1, (2011), dalam https://media.neliti.com/media//publications/80868-ID-strategi-pengembangan-industri-kecl.kri.pdf, diakses pada tanggal 11 Desember 2018 pukul 10.22 WIB, hlm. 57

[26] Ricky W. Griffin, *Manajemen Jilid I,* (Jakarta: Erlangga, 2004), hal. 226.

Sebagian besar bisnis dalam mengembangkan strategi terdapat dua tingkat yang berbeda. Kedua tingkat tersebut memberikan kombinasi yang kaya dari berbagai pilihan strategi bagi organisasi.

1) Strategi Tingkat Bisnis

   Strategi tingkat bisnis adalah serangkaian strategi alternated yang dipilih organisasi pada saat organisasi tersebut berbisnis dalam suatu industri atau pasar tertentu. Alternatif semacam ini membantu organisasi untuk memfokuskan usaha persaingannya dalam setiap industri atau pasar tertentu.

2) Strategi Tingkat Korporasi

   Strategi tingkat korporasi adalah serangkaian strategi alternatif yang dipilih organisasi pada saat organisasi mengelola operasinya secara simultan di beberapa industri atau beberapa pasar (mengembangkan suatu strategi yang sifatnya menyeluruh).[27]

3. Jenis-jenis Strategi Pengembangan Usaha

Sebagaimana dikutip oleh Jusein Umar "*Strategic In Action*". Menurut Fred R. David, strategi dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu:

1) Strategi Integrasi Vertikal

   Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan atau para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri.

2) Strategi Intensif

[27] Ibid,. hlm 227.

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perushaan melalui produk yang ada.

3) Strategi Diversifikasi

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini makin kurang popular, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda.

4) Strategi Bertahan

Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada ujung-ujungnya adalah kebangkrutan.[28]

Sebagaimana diketahui, pekerjaan Nabi Muhammad SAW sebelum menjadi Rasul adalah seorang pengusaha yang sukses. Adapaun petunjuk Rasulullah SAW dalam hal etika bisnis meliputi perilaku bisnis yang diperbolehkan dan perilaku bisnis yang di larang. Etika bisnis yang diajarkan Rasulullah SAW diantaranya yaitu[29]

a. Jujur

Dalam bisnis, kejujuran bisa ditampilkan dalam bentuk kesungguhan dan ketetapan, naik ketetapan waktu, janji, pelayanan, pelaporan, menjauhkan diri dari berbuat bohong dan menipu. Kejujuran dalam bisnis menjadi penting artinya, karena nilai kerja akan menjadi nihil manakala diikuti dengan ketidakjujuran. Dalam Al-Qur'an keharusan bersikap jujur dalam dunia bisnis seperti pedagang, berniaga, atau jual beli sudah diterangkan

[28] Husein Umar, *Strategic Management*,…hal 35.
[29] Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hal. 269.

dengan jelas dan tegas dalam firman Allah SWT dalam Q.S Asy Syu'ara' ayat 181-183 :

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ(١٨١) وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ(١٨٢)وَلا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلا تَعْثَوْا فِي الأَرْضِ مُفْسِدِينَ (١٨٣)

Terjemahan: "sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan, dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kamu merugikan manusia dalam hak-haknya dan janganlah kamu merajalela bumi ini dengan membuar kerusakan."[30]

B. Pengembangan

Menurut Gay penelitian pengembangan adalah usaha yang dilakukan untuk mengembangkan suatu produk atau sistem, agar menjadi efektif untuk dipakai dalam suatu lembaga, sekolah, dan bukan untuk menguji teori. Sedangkan menurut Sujadi pengembangan adalah proses atau langkah untuk mengembangkan suatu produk baru, untuk menyempurnakan produk yang sudah ada yang bisa dipertanggung jawabkan.[31]

Pada penelitian AY Lubis, menurut Hafsah pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Sedangkan menurut Mangkuprawira menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan.

[30] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah*. hal. 374.

[31] Risky Abadi, *8 Pengertian Penelitian dan Pengembangan Menurut Para Ahli*, dalam www.satujam.com/penelitian-dan-pengembangan/, di akses pada 28 November 2018 pukul 10.54 WIB.

Pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.[32]

Sehingga dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

1. Tahap Pengembangan Usaha

Dengan begitu dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

a. Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of bisiness* yang kuat dari seorang wirausaha.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifiks. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakakukan secara informal.

[32] AY Lubis, *Pengembangan Usaha*, repository.usu.ac.id>bitstream, pdf h 9 di akses pada 28 November 2018 pukul 11.46 WIB.

c. Pengembangan Rencana Usaha

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha, para wirausahawan memiliki perbedaan dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.[33]

2. Teknik Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan sejumlah tugas atau proses yang bertujuan untuk menumnuhkan usaha yang dilakukan. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya:

1. Perluasan Skala Usaha

[33] Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis,* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), hal. 153.

a) Menambah kapasitas mesin dan tenaga kerja serta tambahan jumlah modal untuk investasi. Ketika memperluas produksi, seorang wirausaha harus memperhitungkan mengenai prospek pemasarannya.

b) Menambah jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Pengembangan jenis baik dilakukan untuk menurunkan biaya jangka panjang sekaligus menaikkan skala ekonomi.

c) Menambah lokasi usaha di tempat lain. Perluasan skala usaha juga harus memperhatikan beberapa aspek, yaitu: produktivitas modal dan tenaga kerja, biaya tetap dan biaya variabel, biaya rata-rata, dan skala produksi yang paling menguntungkan.

Ketika skala usaha sudah berkembang di titik tertinggi, pengembangan skala usaha harus dihentikan. Sebagai gantinya usaha dapat dikembangkan dengan menambah cakupan usaha.

2. Perluasan Cakupan Usaha

Perluasan cakupan usaha atau diversifikasi usaha dilakukan dengan mengembangkan jenis usaha baru diwilayah usaha yang baru, serta dengan jenis produk yang baru dan bervariansi.

3. Perluasan dengan Kerja Sama, Penggabungan dan Ekspansi Baru

Ada beberapa jenis perusahaan dengan cara ini, yaitu:

a) *Joint Venture*

Joint venture adalah bentuk kerja sama beberapa perusahaan dari negara yang berbeda menjadi satu perusahaan untuk mewujudkan konsentrasi kekuatan-kekuatan yang lebih padat karya.

b) *Merger*

Merger adalah proses penggabungan dua perseroan menjadi satu perusahaan. Salah satu perusahaan tersebut akan tetap berdiri dengan nama yang sama, sementara perusahaan yang lain akan hilang, dan kekayaan menjadi milik perusahaan yang baru.

c) *Holding Company*/ Akuisisi

Holding Company adalah penggabungan beberapa perusahaan dengan salah satu perusahaan yang bertujuan untuk memiliki saham dari perusahaan yang lain dan bisa mengatur perusahaan tersebut.

d) Sindikat

Sindikat adalah kerja sama antara beberapa orang bermodal untuk mendirikan perusahaan

e) Kartel

Kartel merupakan kesepakatan tertulis antara beberapa perusahaan yang sejenis untuk mengatur dan mengendalikan berbagai hal dengan tujuan menekan persaingan dan meraih keuntungan.[34]

Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis, yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan). Dalam pengembangan bisnis juga dilarang yang mengandung haram. Haram merupakan sesuatu yang dilarang oleh Allah dan Rasul-Nya. Sesuatu yang haram untuk dilakukan. Secara garis besar sesuatu yang diharamkan dikategorikan menjadi dua yakni haram secara zatnya dan haram karena cara memperolehnya. Barang yang haram dilarang

[34] Sudaryono, *Pengantar Bisnis Teori dan Contoh*, (Yogyakarta: Andi, 2015), hal. 75-78.

diperjualbelikan seperti babi, bangkai, berhala dan khamar. Hal tersebut terlihat jelas dalam firman Allah dalam Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 173.

إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالدَّمَ وَلَحْمَ الْخِنْزِيرِ وَمَا أُهِلَّ بِهِ لِغَيْرِ اللَّهِ فَمَنِ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ

وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Terjemahan: "Sesungguhnya Allah hanya mengharamkan bagimu bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang (ketika disembelih) disebut (nama) selain Allah. Tetapi barang siapa dalam keadaan terpaksa (memakannya) sedang dia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, naka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyanyang.[35]

C. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

1.Pengertian

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 tentang UMKM.[36] Pasal 1 dari UU tersebut dinyatakan Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.[37] Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung

[35] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah*, hal.. 26.
[36] Tulus, T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor: Galia Indonesia, 2009), hal, 16.
[37] Ibid,.. hlm 17.

maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.[38]

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang 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 sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.[39]

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinsikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai asset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.90 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
b. Usaha kecil dengan nilai asset lebih dari Rp.50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termassuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp 250.000.000,. dan

[38] Ibid,.. hlm 18.

[39] *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008, Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, dalam https://www.bi.go.id/id/tentang.../uu.../UU20Tahun2008UMKM, diakses pada 29 November 2018 pukul 22.43

c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hing paling banyak 1 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.[40]

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintah seperti DEparetemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, kecil, menengah, dan usaha besar. Menurut BPS, usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.

Pemberdayaan UMKM sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekono ian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya UMKM yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

[40] Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, bab IV pasal 6.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya pembedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.[41]

Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut:

a. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
c. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapan terhadap tenaga kerja.
d. Fleksibelitas dan kemampuan mmenyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perubahan besar yang pada umumnya birokrasi.
e. Terdapatnya dinamisme manajemen dan peran kewirausahaan.[42]

2. Peranan UMKM

Diakui bahwa UMKM memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara

[41] Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-isu penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), hal 11.
[42] Tiktik Sartika Partomo & Abd. Rachman Soejoedono, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), hal 13.

sedang berkembang, tetapi juga di negara-negara maju. Di negara maju UMKM tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.[43]

3. Karakteristik Usaha Mikro

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan varibael pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal sering perkembangan usaha kecil rumahan seperti: perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut:[44]

1. Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.

[43] Tulus Tambunan, *Usaha Mikro*, hal 1.

[44] Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*, (Yogyakarta: PT Dwi Candra Wacana, 2010) hal. 32.

Kadangkala pembukuan tidak ti *up to date* sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.

2. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
3. Modal terbatas.
4. Pengalaman menejerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
6. Kemampuan pemasaran dan negoisasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
7. Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standard an harus transparan.

Dari karakteristik tersebut menyiratkan bahwa adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensional terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.[45]

4. Kekuatan dan Kelemahan UMKM

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

[45] Ibid,.. hal. 33.

a) Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia
b) Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
c) Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar
d) Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industry kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industryibesar atau industry yang lainnya
e) Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasakahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor:

1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:

a) Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia
b) Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha industri kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya. Khususnya dalam

informasi pasar dua jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.

c) Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk industri kecil.

d) Kendala permodalan usaha sebgaian besar industri kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan Pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

Dari kedua faktor tersebut muncul kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu di sisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi oleh UMKM. Di sisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM memperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun.

5. Dampak Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), dampak secara umum adalah suatu pengaruh yang menimbulkan akibat yaitu positif ataupun negatif.[46] Sehingga dapat disimpulkan bahwa dampak dalam

[46]Kamus Besar Bahasa Indonesia pengertian dampak dalam https://kbbi.web.id/dampak diakses pada tanggal 29 November 2018 pukul 13.33 WIB.

konteks strategi pengembangan UMKM ini merupakan suatu akibat yang muncul baik dalam bentuk positif maupun negatif. Menurut Alfian dampak industri kreatif atau industrialisasi yang terjadi dalam masyarakat dapat ditinjau dari:

1) dari sudut ekonomi, keberhasilan industri akan menyebabkan perubahan dalam struktur perekonomian.
2) Dari sudut sosial, industri menghasilkan perubahan struktur sosial di mana sebagian besar masyarakat bergantung pada sektor industri.
3) Dari segi budaya, industri menghasilkan perubahan nilai dan pola hidup masyarakat.

Dari penjelasan tersebut dapat dilihat dampak positif yang terjadi yaitu:

a) Penyerapan tenaga kerja
b) Peningkatan pendapatan

Dan dari penjelasan di atas juga adanya ampak negatif yang muncul yaitu:

a) Adanya perubahan pola hidup masyarakat
b) Dampak lingkungan

D. Pendapatan

1. Pengertian

Pendapatan merupakan suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari bersuaha atau bekerja. Jenis masyarakat bermacam

ragam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh, serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta[47]

Pendapatan menurut ilmu ekonomi diartikan sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode seperti keadaan semula. Definisi tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain pendapatan merupakan jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi. Secara garis besar pendapatan didefinisikan sebagai jumlah harta kekayaan awal periode ditambah peruabahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.

Dapat disimpulkan dari penegrtian pendapatan di atas adalah suatu hasil yang diterima seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja yang berupa uang maupun barang yang diterima atau dihsilkan dalam jangka waktu tertentu.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Pada hakikatnya pendapatan yang diterima oleh seseorang maupun badan usaha tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti tingkat pendidikan dan pengalaman seseorang, semakin tinggi tingkat pendidikan dan pengalaman, maka makin tingii pula tingkat pendapatannya, kemudian juga tingkat pendapatan sangat dipengaruhi oleh modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang

[47] Nazir, *Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh Utara*, Tesis, (Medan: Universitas Sumatera Utara, 2010), hlm 17. dalam https://eprints.uny.ac.id/21513/1/SKRIPSI_PITMA PERTIWI_11404241038.pd di akses pada 30 November pukul 11.18 WIB.

dagangan (produk) dan faktor laiinya. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan tinggi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, akan tetapi dibatasi oleh beberapa faktor tersebut.[48]

Menurut Arfida BR berbagai tingkat upah atau pendapatan terkait dalam struktur tertentu yaitu:

a. Sektoral

Struktur upah sektoral mendasarkan diri pada kenyataan bahwa kemampuan serta sektor berbeda dengan yang lain. Perbedaan karena alasan kemampuan usaha perusahaan. Kemampuan finasial perusahaan ditopang oleh nilai produk pasar.

b. Jenis Jabatan

Dalam batat-batas tertentu jenis-jenis jabatan sudah mencerminkan organisatoris atau ketrampilan. Perbedaan upah karena jenis jabatan merupakan perbedaan formal.

c. Geografis

Perbedaaan upah lain mungkin disebabkan karena letak geografis pekerjaaan. Kota besar cenderung memberikan upah yang lebih tinggi dari pada kota kecil atau pedesaan.

d. Ketrampilan

Perbedaan upah yang disebabkan ketrampulan adalah jenis perbedaan yang paling mudah dipahami. Biasanya jenjang ketrampilan sejalan dengan jenjang berat-ringannya pekerjaan.

---

[48] Nazir, *Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh Utara*, Tesis, (Medan: Universitas Sumatera Utara, 2010), dalam https://eprints.uny.ac.id/21513/1/SKRIPSI_PITMA PERTIWI_11404241038.pd di akses pada 30 November pukul 11.30 WIB

e. Seks

Perbedaan diakibatkan jenis kelamin, di mana seringkali upah golongan wanita lebih rendah dari pada apa yang diterima laki-laki.

f. Ras

Meskipun menurut hokum formal perbedaan upah karena ras tidak boleh terjadi, namun kenyataanya perbedaan itu ada. Hal ini mungkin karena produk kebudayaan masa lalu, sehinga terjadi *steveo type* tenaga menurut rasa tau daerah asal.

g. Faktor lain

Daftar penyebab perbedaan ini mungkin dapat diperpanjang dengan memasukkan faktor-faktor lain, seperti masa hubungan kerja, ikatan kerja dan lainnya.[49]

Sedangkan menurut Sadono Sukirno, faktor-faktor yang menimbulkan upah antara lain:

1) Permintaan dan Penawaran Tenaga Kerja

Permintaan dan penawaran tenaga kerja dalam sesuatu jenis pekerjaan sangat besar peranannya dalam menentukan upah disuatu jenis pekerjaan. Di dalam sesuatu pekerjaan di mana terdapat penawaran tenaga kerja yang cukup besar tetapi tidak banyak permintaannya, upah cenderung rendah. Sebaliknya di dalam sesuatu pekerjaan di mana terdapat penawaran tenaga kerja yang terbatas tetapi permintaannya sangat besar, upah cenderung tinggi.

2) Perbedaan Corak Pekerjaan

[49] Arfida BR, *Ekonomi Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), hal. 157-159.

Kegiatan ekonomi meliputi berbagai jenis pekerjaan. Ada diantara pekerjaan tersebut merupakan pekerjaan ringan dan sangat mudah dikerjakan dengan mengeluarkan tenaga fisik yang besar, dan ada pula pekerjaan yang harus dilakukan dalam lingkungan yang kurang menyenangkan.

3) Perbedaan Kemampuan, Keahlian dan Pendidikan

Kemampuan, keahlian, ketrampilan para pekerja di dalam sesuatu jenis pekerjaan adalah berbeda. Jika hal tersebut lebih tinggi maka produktivitas akan lebih tinggi upah yang didapat pun akan lebih tinggi. Tenaga kerja yang lebih berpendidikan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi karena pendidikan mempertinggi kemampuan kerja dan kemampuan pekerja menaikan produktivitas.

4) Pertimbangan Bukan Uang

Daya tarik sesuatu pekerjaan bukan saja tergantung kepada besarnya upah yang ditawarkan. Ada tidaknya perumahan yang tersedia, jauh dekatnya rumah pekerja, apakah berada di kota besar atau di tempat yang terpencil, dan pertimbangan lainnya. Faktor-faktor bukan keuangan seperti ini mempunyai peranan yang cukup penting pada waktu seseorang memilih pekerjaan. Seseorang sering kali menerima upah yang rendah apabila pertimbangan bukan keuangan sesuai dengan keinginannya.

5) Mobilitas Pekerja

Upah dari sesuatu pekerjaan di berbagai wilayah dan bahkan di dalam sesuatu wilayah tidak selalu sama. Salah satu faktor yang menimbulkan perbedaan tersebut adalah ketidaksempurnaan dalam mobilitas tenaga

kerja. Ketidaksempurnaan mobilitas pekerja disebabkan oleh faktor geografis dan institusional.[50]

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dan profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29 tersirat tentang pendapatan.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahan: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu".[51]

Pendapatan atau upah dapat didefinisikan dengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai perjanjian. Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Prinsip ini terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 279.

[50] Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 364-365.

[51] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah*. hal. 83.

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لا تَظْلِمُونَ وَلا تُظْلَمُونَ

Terjemahan: "maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba) maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan menerangimu dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, dan kalian tidak dianiaya.[52]

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini mengacu pada penelitian-penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya. Hasil penelitian tersebut digunakan sebagai landasan dan pembanding dalam penelitian. Adapun penelitian yang sama serta pernah diteliti sebelumnya yang menjadi bahan acuan, berikut hasil penelitian terdahulu, kesimpulannya, persamaan dan juga perbedaan.

Tulusan.[53] Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa program pembangunan dan pemberdayaan masyarakat yang dilakukan baik melalui kebijakan nasional maupun daerah berupaya untuk menjadikan masyarakat diberdayakan sehingga meningkatkan pendapatan masyarakat.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Tulusan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam penelitian yang dilakukan oleh Tulusan adalah pemberdayaannya pada masyarakatnya sedangkan yang akan diteliti adalah startegi pengembangan usaha.

---

[52] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah*. hal 47.

[53] Femy M.G Tulusan & Very Y. Londa, *Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Program Pemberdayaan di Desa Lolah Kecamatan Tombariri Kabupaten Minahasa, Jurnal LPPM Bidang EKoSosBudKum Volume 1 Nomor 1 Tahun 2014* dalam https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lppmekososbudkum/article/view/7215 diakes pada 2 Desember 2018 pukul 08.16 WIB

Siregar.[54] Dalam penelitian jurnal ini dapat dambil kesimpulan bahwa Iptek Bagi Masyarakat bertujuan mengatasi permasalahan masyarakat. Serangkaian kegiatan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat melalui kegiatan pengabdian iptek bagi masyarakat adalah masyarakt memelihara belut dan cacing yangb berguna untuk makanan belut dan umpan memancing. Sehingga dengan begitu menambah dari pengahsilan masyarakat.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh Siregar dengan penelitian yang akan dilakukan adalah dalam penelitian Siregar sama-sama meneliti suatu usaha guna meningkatkan pendapatan masyarakat. Sedangkan perbedaannya yaitu obyek dan tempat yang diteliti berbeda.

Mahjudin.[55] Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa UKM yang mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan adalah sektor industry pengolahan karena memiliki bilai indeks terbesar. Strategi pengembangan UKM adalah strategi ST, yaitu strategi menggunakan kekuatan (*strength*) untuk mengatasi ancaman. Dengan strategi ini sebaikya UKM melakukan diversifikasi produk pesisi dengan menggunakan teknologi CNC, CAD, dan CAM meningkatkan kualitas produk.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh Mahjudin dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama mencari strategi guna untuk mengembangkan usaha dalam industry pengolahan. Sedangkan perbedaannya yaitu obyek dan tempat penelitian yang diteliti.

---

[54] Riski Elpari Siregar dkk, *Peningkatan Pendapatan Masyarakat Miskin Melalui IBM Belut Organik*, dalam https://jurnal.unimed.ac.id/2012/index.php/jpkm/article/view/3456/3101 diakses pada 2 Desember 2018 pukul 08.39 WIB.

[55] Mahjudin, *Desain Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah sektor Indsutri Pengolahan*, dalam http://univ45sby.ac.id/jurnal/index.php/prosiding/article/view/46 diakses pada 2 Desember 2018 pukul 11.22 WIB

Pangestika.[56] Dalam penelitian jurnal ini dapat disimpulkan bahwa strategi pengembagan yang dapat diterapkan UMKM di Kabupaten XYZ yaitu melakukan inovasi produk yang diolah, menjaga dan mempertahankan sarana dan prasarana pengembangan UMKM.

Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan usaha, sementara perbedaannya yaitu objek yang diteliti dan juga tempatnya berbeda.

Hamid.[57] Dalam penelitian jurnal ini kesimpulan yang dapat diambil adalah berbagai pelatihan dalam pengembangan produk yang lebih variatif fan berorientasi serta pengembangan produk yang berdaya saing tinggidengan muatan ciri khas lokal. Faktor yang menghambat pengembangan usaha mikro kecil dan menengah yaitu rencana pengembangan usaha dan kesiapan menghadapi tantangan lingkungan eksternal belum memadai.

Persamaan penelitian yang dilkukan oleh Hamid dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti srategi pengembangan dalam usaha mikro kecil dan menengah. Sementara perbedaannya yaitu objek yang diteliti.

Mardatillah.[58] Dalam penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa peran dan partisipasi masyarakat sangatlah dibutuhkan demi kelancaran

---

[56] Putri Pangestika, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Dukungan Kucuran Kredit Studi Kasus UMKM Kabupaten XYZ, jurnal Volume 5 Nomor 2:84-95* dalam http://industria.ub.ac.id/index.php/industri/article/view/272/252 dikases pada 3 Desember 2018 19.44 WIB

[57] Edy Suandi Hamid & Y. Sri Susilo, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Jurnal Volume 12 Nomor 1 Juni 2011*, dalam http://journals.ums.ac.id/index.php/JEP/article/view/204/191 diakses pada 3 Desember 2018 pukul 20.16 WIB.

[58] Annisa Mardatillah, *Peranan Wanita Dalam Pengembangan Usaha Kecil Rumah Tangga Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga, JIS Jurnal Volume 5.No.2 Oktober 2012* dalam

pembangunan, tidak terkecuali peran wanita. Wanita merupakan sumber daya manusia yang mampu mendukung pencapaian tujuan pembangunan melalui keahlian yang dimilikinya. Saat ini wanita tidak hanya berperan sebagai wanita yang hanya mengerjakan pekerjaan rutin rumahtangga saja namun juga berperan sebagai pendukung ekonomi rumah tangga melalui kegiatan usaha kecil.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh Mardatillah yaitu, sama-sama meneliti tentang pengembangan sebuah usaha. Sementara itu perbedaannya adalah dalam penelitian ini lebih menekankan pada peran seorang wanita dalam mengembangkan usaha, sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan ini menekan kan pada peningkatan pendapatan masyarakat.

Wijaya.[59] Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah dalam memanfaatkan kecenderungan media iklan oleh perusahaan-perusahaan di Semarang sebagai pangsa pasar potensial dengan tetap menjaga dan meningkatkan kualitas produk periklanan. Serta melakukan inovasi produk untuk dapat menjaring pangsa pasar potensial melalui pemanfaatan teknologi yang semakin maju.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh Wijaya dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti tentang pengmebangan usaha dengan memanfaatkan alat teknologi yang semakin maju. Sementara

---

https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj-0c3DnoXfAhXXXysKHVJABgkQFjAHegQIBBAC&url=http%3A%2F%2Fjurnal.uir.ac.id%2Findex.php%2FJIS%2Farticle%2Fdownload%2F276%2F221&usg=AOvVaw0hfPjApLcVV0PLGwwKAe4J diakses pada 3 Desember 2018 pukul 20.09 WIB.

[59] Wayan Wijaya dkk, *Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Adversiting Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan*, jurnal diakses pada 3 Desember 2018 pukul 20.43 WIB

perbedaannya adalah dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu penelitian yang mendasarkan asumsi serta pembahasan kondisi yang diteliti atas dasar telaah teoritis.

Aulia.[60] Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwasanya metode *balanced scorecard* pada awalnya diciptakan untuk mengatasi problem tentang kelemahan sistem pengukuran kinerja yang berfokus pada aspek keuangan, selanjutya balanced scorecard mengelami perkembangan implementasinya bukan hanya sebagai alat pengukur kinerja namun meluas sebagai pendekatan dalam penyusunan rencana stratejik.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh Aulia dengan penelitian yang akan dilakukan adalah metode penelitian yang digunakan, sedangkan perbedaannya yaitu strategi yang digunakan oleh masing-masing peneliti berbeda.

Daulay.[61] Dalam penelitian ini dapat disimpulkan untuk memberikan peluang berwirausaha untuk meningkatkan pendapatan masyarakat melalui pembentukan jaringan usaha yang melibatkan ibu-ibu yang bergabung di majlis taklim.

Persamaan dalam penelitian yang dilakukan oleh Daulay dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-smaa menggunakan metode kualitatif, sedangkan perbedaannya yaitu terletak pada obyek dan tempat penelitiannya.

---

[60] Dewi Aulia & Andri Ikhwana, *Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Sutra Dengan Pendekatan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus di Pabrik Sutra Tiga Putra)*, dalam http://sttgarut.ac.id/jurnal/index.php/kalibrasi/article/viewFile/46/41 diakses pada 3 Desember 2018 pukul 13.09 WIB.

[61] Raihan Daulay, *Strategi Jaringan Usaha Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat*, dalam http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/ekawan/article/view/94/pdf diakses pada 3 Desember 2018 pukul 14.02 WIB.

Kasman.[62] Dalam penelitian yang dilakukan oleh Kasman dapat diambil kesimpulan bahwa dalam hal ini adanya berbagai kebijakan yang kurang mendukung pembangunan perkebunan, seperti diberlakukannya berbagai pungutan yang memberatkan iklim investasi. Kendala tersebut tentunya perlu diupayakan secara terpadu melali berbagai kegiatan yang terkait.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama mengembangkan usaha guna meningkatkan pendapatan. Sementara perbedaannya adalah objek dan tempat yang diteliti berbeda.

Gumelar.[63] Dalam penelitian yang dilakukan oleh Gumelar dapat diambil kesimpulan bahwa dalam mengembangkan usaha harus konsisten dengan situasi yang dihadapi oleh suatu organisasi. Strategi harus memperhatikan secara realistik kemampuan suatu organisasi dalam menyediakan berbagai daya sarana dan prasarana yang diperlukan untuk mengoperasikan strategi tersebut. Dan juga strategi yang telah ditentukan dioperasionalkan secara optimal.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama mengembangkan usaha guna meningkatkan pendapatan. Sementara perbedaannya adalah objek dan tempat yang diteliti berbeda.

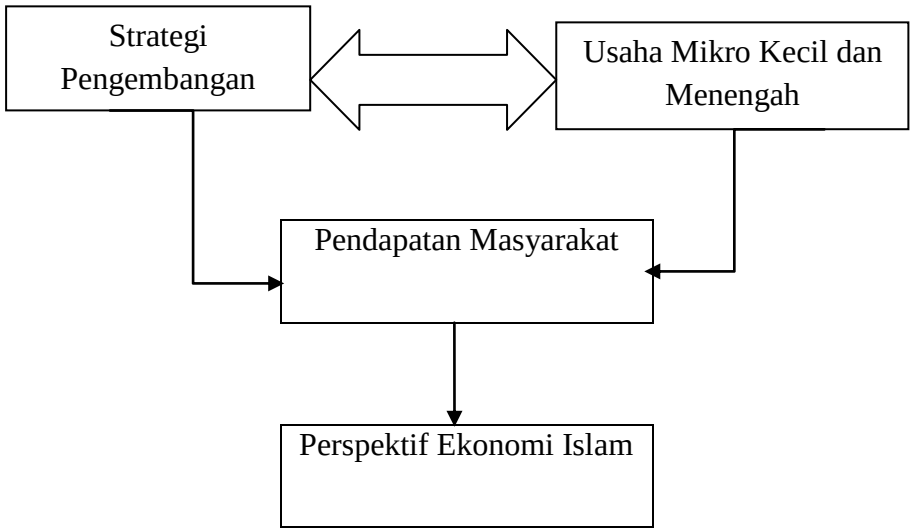
---

[62] Kasman, *Pengembangan Perkebunan Karet Dalam Usaha Peningkatan Ekonomi Daerah dan Pendapatan Petani Provinsi Aceh, Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol. 10, No.2,* Desember 2009, hlm. 250-266. dalam journals.ums.ac.id/index.php/JEP/article/download/803/529 Diakses pada 3 Desember 2018 puluk 21.08 WIB

[63] Bayu Gumelar, Ratih Nur Pratiwi dan Riyanto, *Strategi Pengembangan Industri Kecil Keripik Tempe di Desa Karangtengah Ngawi (Studi pada Dinas Koperasi, Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perindustrian Kabupaten Ngawi*), Jurnal Administrasi Publik (JAP) Vol. 3. No. 1, (2011), dalam https://media.neliti.com/media//publications/80868-ID-strategi-pengembangan-industri-kecl.kri.pdf, diakses pada tanggal 11 Desember 2018 pukul 10.22 WIB, hlm. 57

F. Kerangka Berfikir

Pendapatan masyarakat merupakan jumlah penghasilan yang diterima oleh masyarakat atas apa yang dikerjakannya selama satu periode tertentu, baik itu harian, mingguan, bulanan maupun tahunan.

Dalam strategi pengembangan sebuah usaha sangat membantu dalam sebuah perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Dengan begitu usaha yang telah dirintis menjadi lebih besar dan berkembang tentunya akan menyerap lebih banyak tenaga kerja, sehingga dari penyerapan tenaga kerja tersebut akan timbul peningkatan pendapatan masyarakat. Maka dari pengembangan sebuah usaha mikro kecil dan menengah ini adalah salah satu cara dari meningkatkan pendapatan masyarakat.

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir