

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

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

Pada era globalisasi seperti saat ini, perindustrian sedang digalakkan oleh pemerintahan Indonesia. 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

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

Desa Bungur adalah sebuah desa yang terletak di kecamatan Karangrejo, kabupaten Tulungagung, Tepatnya Karangrejo bagian timur yang berbatasan dengan kecamatan kedungwaru. Di desa ini sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian sebagai petani dan juga sebagai tenaga kerja konveksi. Industri konveksi di desa Bungur dianggap sebagai suatu mata pencaharian inti selain dari perolehan bertani.

Berikut ini adalah table kependudukan di desa Bungur, Kecamatan karangrejo Kabupaten Tulungagung.³

Tabel 1.1

**DATA JUMLAH PENDUDUK DESA BUNGUR, KECAMATAN
KARANGREJO, KABUPATEN TULUNGAGUNG**

TAHUN	JENIS KELAMIN	
	LAKI-LAKI	PEREMPUAN
2015	3057	3089
2016	3190	3201
2017	3234	3291

Sumber: Kantor Kelurahan Desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat pertumbuhan penduduk di desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung meningkat pada setiap tahunnya. Pertumbuhan penduduk yang meningkat pesat menyebabkan kebutuhan juga semakin meningkat sehingga pendapatan masyarakat di desa pun juga diharapkan dapat meningkat. Hal ini diharuskan guna memenuhi kebutuhan sehari-

³ data desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung 2015, 2016,2017

hari agar kehidupan masyarakat dapat dikatakan makmur dan sejahtera. Oleh karena itu, maka harus diimbangi dengan pendapatan yang juga meningkat.

Di desa Bungur sendiri masyarakatnya banyak yang mendirikan konveksi diberbagai jenis bidang konveksi yakni yang memproduksi baju, mukena, kopiyah, celana dalam, kerudung, dll. Seperti yang dijelaskan pada ilmu perekonomian islam, Orang yang kuat berusaha tidak sepatasnya menggantungkan dirinya kepada orang lain, kecuali jika benar-benar terpaksa atau benar-benar sangat membutuhkan, seperti: orang yang cacat total, sakit parah, tua renta, orang yang menanggung hutang orang lain, orang miskin yang tidak bisa mencukupi kebutuhan hariannya dan Lain-lain.

Berangkat dari masalah inilah maka perkembangan usaha di bidang konveksi di desa Bungur diharapkan dapat menjadi besar dan akhirnya dapat mensejahterakan masyarakat di sekitar usaha konveksi tersebut melalui perekrutan tenaga kerja maupun hal lain yang pada akhirnya tercipta kesejahteraan bersama. Berikut adalah tabel data jumlah pengusaha konveksi yang ada di desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung.⁴

⁴ data desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung tahun 2018

Tabel 1.2

**DATA JUMLAH INDUSTRI PENGOLAHAN, SUBSEKTOR INDUSTRI
PAKAIAN**

(DATA PER DUSUN, TAHUN 2018)

NAMA DUSUN	JUMLAH INDUSTRI
Bungur	16
Plandaan	5
Grogol	3
Mundu	1
Berak	0
Ngedok	0

Sumber: Kantor Kelurahan Desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten

Tulungagung

Dari data yang terdapat diatas jumlah industri konveksi yang terdapat disesa Bungur berjumlah 25 perusahaan yakni di dusun Bungur sejumlah 16 industri konveksi, di dusun Grogol sejumlah 3 industri konveksi, di dusun plandaan sejumlah 5 industri konveksi, di dusun Mundu terdapat 1 industri konveksi dan sedangkan di dusun Berak dan juga Ngedok tidak terdapat industri konveksi sama sekali. Maka dapat disimpulkan bahwa usaha konveksi yang ada di Desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung cukup banyak yang artinya hal ini dapat dijadikan lahan perekonomian yang baik bagi sebagian besar warga desa Bungur. Pada dusun Bungur terdapat 16 industri konveksi karena wilayahnya yang cukup luas dan menjadi pusat perekonomian di desa

Bungur sendiri karena pasar tradisional Bungur dan juga pasar kambing Bungur berada di dusun Bungur, sedangkan wilayah dusun Berak cukup sempit dimana hanya terdapat 25 KK. Selain itu, warga di dusun Berak desa Bungur ini banyak yang menjadi pekerja di konveksi dusun Bungur. Walaupun jumlah industri di setiap dusunnya tidak sama atau dapat dikatakan bahwa terdapatnya lapangan pekerjaan tidak merata, namun perekrutan tenaga kerja pada industri konveksi sangatlah banyak. Buruh atau pekerja yang dibutuhkan antara lain; tenaga potong kain, tenaga obras, tenaga penjahit, tenaga operator mesin bordir, tukang pax, pengirim barang, dan lain-lain. Dan pada setiap posisi buruh memerlukan tenaga yang tidak sedikit. Misalnya saja tenaga penjahit dan tukang obras memerlukan minimal 3 tukang obras dan 10 tukang jahit untuk satu perusahaan konveksi.

Tabel 1.3

**DATA USAHA KONVEKSI DESA BUNGUR, KECAMATAN
KARANGREJO, KABUPATEN TULUNGAGUNG**

No	Dusun	Nama Usaha	Nama Pemilik	Jumlah Karyawan
1.	Bungur	UD. Al Mubarrok	Pak M. Arifin	15 orang
2.	Bungur	Alladin Moslem Wear	Pak Imam Yusuf	20 orang
3.	Bungur	UD Diah Moslem	Pak Rusmadi	13 orang
4.	Bungur	Koko Moslem	Pak Sukardi	11 orang
5.	Bungur	UD. Berkah	Pak Suharto	44 orang
6.	Bungur	Al-Wasiilah	Pak M. Muhson	100 orang
7.	Bungur	Kendi Collection	Pak Nanang	31 orang
8.	Bungur	An Darik Collection	Bu Mudrikah	48 orang
9.	Bungur	AL – Hadi	Pak Samsul Hadi	36 orang
10.	Bungur	UD. Candra	Pak Candra	17 orang
11-	Bungur	UD. Aidil	Bu Sholekah	18 orang
12.	Bungur	UD. Salsabila	Pak Sumiran	26 orang
13.	Bungur	Andika Moslem	Bu Artiyah	7 orang
14.	Bungur	UD Wedaring Indah	Bu Wedar	22 orang
15.	Bungur	Mofied Moslem	Pak Supriyono	30 orang
16.	Bungur	UD. Yoga	Bu Nurkayah	17 orang
17.	Plandaan	Abdillah Moslem	Bu Hj. Siti	20 orang
18.	Plandaan	Barokah Moslem	Pak H. Kabib	31 orang
19.	Plandaan	An Nafs Moslem	Bu Nafsiyah	13 orang
20	Plandaan	UD. Bintang	Pak Eko S	18 orang
21.	Plandaan	Nanda Collectin	Bu Poryanti	33 orang
22.	Grogol	UD. Fanaya	Pak Sayuti	27 orang
23.	Grogol	UD. Makmur	Bu Sutri	21 orang
24.	Grogol	UD. Rizky	Bu Hindun	13 orang
25.	Mundu	Red Collection	Bu Yasmin	13 orang

Dalam tabel diatas telah terdapat 25 usaha konveksi yang ada di Desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung. Maka dapat dipastikan persaingan yang terjadi dalam pengembangan usaha konveksi yang ada di Desa Bungur ini pasti sangatlah ketat. Oleh karena itu usaha memerlukan suatu strategi dalam menghadapi persaingan tersebut.

Tabel 1.4

**WILAYAH PENDISTRIBUSIAN BARANG PRODUKSI USAHA
KONVEKSI DI DESA BUNGUR, KECAMATAN KARANGREJO,
KABUPATEN TULUNGAGUNG**

No	Nama Usaha	Nama Pemilik	Wilayah Pendistribusian
1.	UD. Al Mubarrok	Pak M. Arifin	Sebagian wilayah di Jawa Timur
2.	Alladin Moslem Wear	Pak Imam Yusuf	Sebagian wilayah di Jawa Timur
3.	UD Diah Moslem	Pak Rusmadi	Sebagian wilayah di Jawa Timur
4.	Koko Moslem	Pak Sukardi	Sebagian wilayah di Jawa Timur
5.	UD. Berkah	Pak Suharto	Sebagian wilayah di Jawa Timur
6.	Al-Wasiilah	Pak M. Muhson	Sebagian wilayah di Jawa Timur, Kalimantan dan Bali
7.	Kendi Collection	Pak Nanang	Sebagian wilayah di Jawa Timur

8.	An Darik Collection	Bu Mudrikah	Sebagian wilayah di Pulau Jawa
9.	AL – Hadi	Pak Samsul Hadi	Sebagian wilayah di Jawa Timur
10.	UD. Candra	Pak Candra	Sebagian wilayah di Jawa Timur
11-	UD. Aidil	Bu Sholekah	Sebagian wilayah di Jawa Timur
12.	UD. Salsabila	Pak Sumiran	Sebagian wilayah di Jawa Timur
13.	Andika Moslem	Bu Artiyah	Sebagian wilayah di Jawa Timur
14.	UD Wedaring Indah	Bu Wedar	Sebagian wilayah di Jawa Timur
15.	Mofied Moslem	Pak Supriyono	Sebagian wilayah di Jawa Timur
16.	UD. Yoga	Bu Nurkayah	Sebagian wilayah di Jawa Timur
17.	Abdillah Moslem	Bu Hj. Siti	Sebagian wilayah di Jawa Timur
18.	Barokah Moslem	Pak H. Kabib	Sebagian wilayah di Jawa Timur
19.	An Nafs Moslem	Bu Nafsiyah	Sebagian wilayah di Jawa Timur
20	UD. Bintang	Pak Eko S	Sebagian wilayah di Jawa Timur
21.	Nanda Collectin	Bu Poryanti	Sebagian wilayah di Jawa Timur
22.	UD. Fanaya	Pak Sayuti	Sebagian wilayah di Jawa Timur
23.	UD. Makmur	Bu Sutri	Sebagian wilayah di Jawa Timur

24.	UD. Rizky	Bu Hindun	Sebagian wilayah di Jawa Timur
25.	Red Collection	Bu Yasmin	Sebagian wilayah di Jawa Timur

Dari Data diatas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar usaha konveksi yang ada di desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung memasarkan barang produksinya di sebagian besar wilayah Jawa Timur. Kecuali pada UD. Al-Wasiilah dan juga UD. An-Darik. UD. Al-Wasiilah memasarkan barang produksinya sudah sampai pada sebagian kota di Kalimantan dan Bali, sedangkan UD. An-Darik selain pada wilayah Jawa Timur juga telah merambah ke wilayah Jawa Tengah dan juga Jawa Barat. Berangkat dari masalah yang dialami oleh pengusaha konveksi yang telah peneliti bahas sebelumnya maka peneliti mengambil tiga sampel dari 25 perusahaan konveksi yang ada di Desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung ini. Yaitu UD, Al-Wasiilah yang pendistribusiannya sudah mencapai luar pulau Jawa, UD. An-Darik yang wilayah pendistribusiannya sudah mencapai lingkup kota besar di Pulau Jawa dan UD. Alladi Moslem Wear yang wilayah pendistribusiannya masih pada lingkup sebagian kota di Jawa Timur.

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

Menurut penuturan dari bapak kepala desa yakni Bapak Sutoyo⁶, dari seluruh jumlah konveksi yang tercatat tersebut adalah jenis konveksi besar atau konveksi yang sudah mengirimkan produksinya ke luar kota maupun ke luar pulau dan yang telah menerima pesanan dari berbagai lembaga. Yang kedua adalah konveksi menengah yakni konveksi yang sudah beroperasi sendiri namun orientasi pasarnya masih pada lingkup Pulau Jawa belum sampai mengirim ke luar Pulau Jawa. Yang terakhir adalah jenis konveksi kecil, jenis konveksi ini adalah bisa dibilang sebagai konveksi pengecer yang mengambil olahan produksinya dari industri besar yang nantinya jika sudah menjadi barang jadi akan disetorkan kembali pada industri besar dan oleh industri besar akan di distribusikan langsung ke luar kota. Dari penuturan Bapak Sutoyo tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa pada jenis usaha konveksi apapun pasti akan memerlukan strategi pengembangan usaha guna mempertahankan

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

⁶ Wawancara dengan Bapak Sutoyo selaku kepala Desa Bungur, Pada Tanggal 3 Maret 2019

kelangsungan usahanya maupun untuk lebih mengembangkan usahanya kearah yang lebih baik.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di Desa Bungur Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung yakni tentang “Strategi Pengembangan Usaha Konveksi Di Desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung Dengan Pendekatan Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats”. Disini peneliti akan mengambil tiga perusahaan konveksi yang akan peneliti jadikan sampel yaitu UD. Al-Wasiilah kategori industri menengah keatas. UD. An-Darik kategori industri menengah, dan UD. Alladin Moslem Wear kategori industry menengah kebawah.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian yang tertulis diatas maka yang akan menjadi focus penelitian oleh penulis antara lain;

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman yang ada pada usaha konveksi UD. Al-Wasiilah, UD. An-Darik dan juga UD. Alladin Moslem Wear ?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha konveksi yang dilakukan oleh UD. Al-Wasiilah, UD. An-Darik dan juga UD. Alladin Moslem Wear dengan pendekatan analisis *strengths, weakness, opportunities, threats* ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman yang ada pada usaha konveksi UD. Al-Wasiilah, UD. An-Darik dan juga UD. Alladin Moslem Wear ?
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha konveksi yang dilakukan oleh UD. Al-Wasiilah, UD. An-Darik dan juga UD. Alladin Moslem Wear dengan pendekatan analisis *strengths, weakness, opportunities, threats* ?

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Sebagai media untuk mentransformasikan ilmu yang diperoleh dibangku kuliah dengan praktek di lapangan guna menambah wawasan dan pengetahuan yang dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan untuk menyelesaikan permasalahan yang berkaitan dengan bidang yang penulis teliti.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, diharapkan penelitian ini menjadi suatu sarana pembelajaran mengenai strategi pengembangan usaha konveksi.
- b. Bagi kalangan akademisi, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dengan tema yang sama.
- c. Bagi para pengusaha konveksi khususnya dan pada masyarakat desa Bungur pada umumnya agar dapat meningkatkan semangat bekerja, berkarya dan terus berkreasi guna mengembangkan usaha konveksi pada khususnya dan menunjang perekonomian daerah pada umumnya.

E. Penegasan Istilah

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam memahami atau mengartikan istilah-istilah yang digunakan dalam jurnal penelitian ini, maka diperlukan adanya penegasan istilah. Adapun penegasan istilah skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Konveksi Di Desa Bungur, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung Dengan Pendekatan Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats”, maka penulis menegaskan istilah-istilah diantaranya sebagai berikut:

1. Penegasan Konseptual

Definisi konseptual merupakan suatu batasn terhadap masalahmasalah variabel yang dijadikan pedoman dalam penelitian sehingga akan memudahkan dalam mengoperasionalkannya di lapangan. Untuk memahami dan memudahkan dalam menafsirkan banyak teori yang ada dalam penelitian ini, maka akan ditentukan beberapa definisi konseptual yang berhubungan dengan yang akan diteliti:

- a. Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan tersebut (perusahaan). Dalam hal ini strategi merupakan tindakan atau suatu cara seorang pelaku usaha dalam menawarkan barang atau produknya.
- b. Pengembangan (*Development*) adalah tahap kegiatan perusahaan yang memusatkan diri pada peningkatan dan pematapan usaha

dimana dari sudut pendapatan usaha tersebut belum memadai bila dibandingkan dengan operasional perusahaan normal.⁷

Kata analisis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antarbagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.⁸

Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman atau SWOT menurut Freddy Rangkuti adalah identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*), dan ancaman (*Threats*).

- a. Kekuatan (*Strenght*) adalah unsur- unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut, berupa apa saja yang dimiliki oleh perusahaan yang dapat diandalkan, atau kekuatan untuk bersaing dengan pesaing yang ada.
- b. Kelemahan (*Weaknesses*) adalah kekurangan atau keterbatasan dalam hal sumberdaya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi.
- c. Peluang (*Opportunities*) adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta kecenderungan yang merupakan salah satu sumber peluang.

⁷ Sudarsono, *Kamus Ekonomi Uang dan Bank*, (Jakarta: PT. RINEKA CIPTA, 2001), hlm, 88.

⁸ KBBI Daring diakses dari <https://kbbi.kemdikbud.go.id>

d. Ancaman (*Threats*) adalah faktor- faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan, jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang atau masa yang akan datang.⁹

2. Penegasan Operasional

Dalam penegasan operasional dari pengembangan usaha konveksi dimaksudkan untuk menghindari kesalahan pemahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan istilah- istilah dalam judul skripsi. Definisi operasional sendiri merupakan pengertian menurut peneliti. Dalam penelitian ini secara operasional dapat dikatakan bahwa menerapkan model penelitian analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman atau SWOT untuk strategi pengembangan usaha dengan pendekatan Analisis SWOT pada usaha konveksi yang ada di Desa Bungur. Analisis SWOT adalah menganalisis faktor- faktor dari lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan. Dengan begitu perusahaan akan dapat menentukan keputusan dan kebijakan perusahaan dengan tepat.

F. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

Karena keterbatasan data dan juga agar penelitian dapat dilakukan lebih fokus dan mendalam maka penulis membatasi masalah yang diteliti hanya berkaitan dengan strategi pengembangan usaha dengan pendekatan analisis *strengths, weaknesses, opportunities, threats*.

⁹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, , hal. 18.

G. Sistematika Pembahasan

Secara garis besar pembahasan dalam skripsi dibagi menjadi tiga bagian yaitu, bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir yang keseluruhannya disusun menjadi enam bab, masing-masing bab terdiri dari beberapa sub atau bagian dan sebelum terlebih dahulu penulis sajikan beberapa bagian awal yang meliputi: halaman sampul, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi, dan abstrak. Uraianannya adalah sebagai berikut:

1. Bagian awal skripsi terdiri dari halaman sampul, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi, dan abstrak.
2. Pada bab inti terdiri dari : bab I, bab II, bab III, dan bab IV.

- a. Bab I : Pendahuluan

Pada bab ini berisi tentang latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah, identifikasi dan pembatasan masalah, sistematika pembahasan.

- b. Bab II : Kajian Pustaka

Pada bab ini berisi tentang kajian teoritis, hasil penelitian terdahulu, kerangka berfikir.

- c. Bab III : Metode Penelitian

Pada bab ini berisi tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, tahap-tahap penelitian.

d. Bab IV : Hasil Penelitian

Pada bab ini berisi tentang deskripsi data, temuan penelitian, pembahasan temuan penelitian.

e. Bab V : Pembahasan

f. Bab VI : Penutup

Bab ini berisi kesimpulan dan saran.

3. Bagian akhir skripsi berisi daftar pustaka serta lampiran-lampiran yang digunakan sebagai acuan dalam menyusun skripsi.