

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG**

Sektor usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu unit usaha yang memiliki peran penting dalam perkembangan dan pertumbuhan perekonomian Indonesia. Dengan adanya sektor UMKM, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. Tumbuhnya usaha mikro menjadikannya sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan. Dengan banyak menyerap tenaga kerja berarti UMKM mempunyai peran strategis dalam upaya pemerintah dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran.

Salah satu bentuk UKM yang berkembang pesat saat ini adalah UKM yang bergerak disektor kuliner. Sektor industri makanan dan minuman berkontribusi sebesar 31,20% terhadap produk domestik bruto (PDB) industri pengolahan nonmigas. Menteri Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), menilai sektor kuliner memiliki potensi untuk menjadi salah satu penyumbang terbesar pendapatan nasional dari bidang ekonomi kreatif. Bisnis kuliner adalah jenis usaha yang akan selalu laris sepanjang masa karena makanan merupakan kebutuhan pokok yang tidak terlepas dari kehidupan manusia. Kategori bisnis kuliner mulai dari

makanan ringan, minuman, hingga makanan pokok. Semua kategori di bisnis kuliner ini memiliki potensi berkembang yang cukup besar.

Sektor usaha UMKM dari data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistika bahwa:

Tabel 1.1

Jumlah Sektor usaha UMKM

Jenis Industri	Jumlah	
	2019	2020
Makanan dan minuman	1185	2087
Tekstil	741	892

Sumber: bps

Dari data yang di peroleh dari badan Pusan Statistika bahwa industri maknan dan minuman dari taun 2009 ke tahun 2020 mengalami kenaikan.

Keberadaanya home industri sangat diperlukan di daerah pedesaan, karena industri pedesaan pada umumnya dapat dicirikan oleh industri berskala kecil, industri ini termasuk sector informal yang sifatnya mudah dimasuki oleh tenaga kerja pedesaan. Dalam proses industri, industri di pedesaan sangat diperlukan dalam upaya untuk meningkatkan nilai tambah yang pada gilirannya dapat meningkatkan perekonomian keluarga. Pertumbuhan home industri merupakan industri yang mempunyai peranan penting dalam menunjang laju pertumbuhan ekonomi daerah, dan perkembangan home industri terus bertambah sejalan dengan perkembangan pembangunan. Perkembangan sektor industri dalam pembangunan di Indonesia tidak terlepas dari peranan dan keberadaan

sector home industri dan kerajinan rakyat, yang secara historis kehadirannya jauh lebih dahulu dibandingkan industri-industri modern. Meskipun penghasilan industri kecil pada umumnya masih tergolong rendah, namun eksistensinya tidak dapat diabaikan dalam kelesuan ekonomi.

Di samping berkembangnya home industri tersebut, ada beberapa permasalahan umum yang dihadapi oleh pengusaha industri kecil roti kacang dalam mengembangkan usahanya. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha, sebagai berikut: a) Pemasaran, merupakan banyaknya saingan di dalam pasar itu sendiri baik dari produk sejenis maupun dari produk lain. Persaingan yang semakin tajam dan perubahan-perubahan yang terus terjadi harus dapat dijadikan pelajaran oleh manajemen pemasaran agar dapat secara proaktif mengantisipasi perubahan yang terjadi baik untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang. Sedangkan untuk dapat mendistribusikan kualitas dibidang jasa merupakan hal yang tidak mudah. Hal tersebut dapat disebabkan oleh faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal dapat berupa ekonomi, competitor, demographic, socio cultural, politic legal, lingkungan alam, lingkungan teknologi.m Sedangkan faktor internal dapat berupa top manajemen, supplier, marketing intermediaries, customer<sup>1</sup>. b) Keterbatasan Modal, merupakan hal yang menunjang keberhasilan suatu usaha industri. Karena dengan modal yang tidak memadai maka akan

---

<sup>1</sup>Ekawati Rahayu Ningsih, *Manajemen Pemasaran*, Kudus: STAIN Kudus, 2008, hlm. 47

mempengaruhi rendahnya produktivitas. Keterbatasan modal dan minimnya pengetahuan tentang usaha ini menjadi kendala dalam pengembangan usaha. Dengan tidak terjadinya penjualan dan penjualan yang masih tidak menentu maka tidak dapat menyeimbangkan potensi produksi. Sedangkan biaya produksi baik bahan baku tetap harus terbayar.

c) Kurangnya Akses Informasi, Hal ini menjadi kendala dalam hal memasarkan produkproduknya, karena dengan terbatasnya akses informasi pasar yang mengakibatkan rendahnya orientasi pasar dan lemahnya daya saing di tingkat global. Kurangnya informasi tersebut menjadikan usaha ini tidak dapat mengarahkan pengembangan usahanya secara jelas dan focus, sehingga perkembangan mengalami stagnasi.<sup>2</sup>

Selain kendala-kendala di atas ternyata masih banyak kendala lainnya. Hal ini dapat dilihat dari susahny mencari tenaga kerja, teknik produksi, manajemen, bahan baku, teknologi, keterbatasan modal dan perhatian dari pemerintah. Padahal dengan adanya pinjaman modal serta perhatian pemerintah maka mereka dapat mengembangkan usahanya dengan baik yang secara tidak langsung dapat mengangkat perekonomian masyarakat setempat.

Pada saat ini jenis industri yang banyak dibentuk adalah home industri, dimana home industri memiliki peran yang sangat penting sebagai salah satu pilar ekonomi Indoneisa dengan sebagian pelaku usaha mikro adalah

---

<sup>2</sup>Effendi Ishak, *Peranan Informasi Bagi Kemajuan UKM*, Yogyakarta: Kedaulatan Rakyat, 2005, hlm. 34

perempuan dengan cara melakukan usaha dirumah dalam bentuk home industri. Home industri pada saat ini merupakan salah satu alternatif bagi banyak ibu rumah tangga yang ingin menambah penghasilannya tanpa harus meninggalkan perannya sebagai ibu rumah tangga. Meskipun banyak ibu rumah tangga yang menjadikan home industri salah satunya roti kacang sebagai alternatif untuk meningkatkan penghasilan keluarga.

Tabel 1.1

## Data Jumlah Perusahaan Industri Kecil Kerajinan Rumah Tangga

(IKKR) menurut Jenis Industri

Periode 2009-2017

Jumlah Perusahaan Industri Kecil Kerajinan Rumah Tangga (IKKR) menurut Jenis Industri, 2009-2017

No.	Jenis Industri	Unit IKKR								
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Makanan, Minuman dan Tembakau	185	203	239	239	242	270	270	304	311
2	Tekstil, barang kulit dan alas kaki	741	749	749	786	578	638	638	705	715
3	Barang kayu dan hasil hutan lainnya	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	Kertas dan barang cetakan	27	27	28	28	-	35	35	35	36
5	Pupuk, kimia dan barang dari karet	23	23	25	25	25	35	35	35	35
6	Semen dan barang galian non logam	1	1	1	1	1	1	1	1	1
7	Logam dasar, besi dan baja	752	753	757	757	757	757	757	783	783
8	Alat angkutan, mesin dan peralatannya	606	609	609	626	630	654	667	679	683
9	Barang lainnya	18	17	17	18	18	19	29	44	44
	Jumlah	22	22	22	24	29	28	28	28	28
		7	7	7	7	8	8	8	8	8
		374	404	457	514	291	469	492	674	708

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Tulungagung

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa jenis industri IKKR pada sektor Makanan, Minuman dan Tembakau pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan, sedangkan disektor lainnya seperti Tekstil, barang kulit dan alas kaki pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan, sedangkan disektor lainnya seperti barang kayu dan hasil hutan lainnya pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan, sedangkan disektor lainnya seperti barang kayu dan hasil hutan lainnya pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan, sedangkan disektor lainnya seperti barang cetakan pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan tetapi pada tahun 2013 kosong, sedangkan disektor lainnya seperti pupuk, kimia dan barang dari karet pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan, sedangkan disektor lainnya seperti Semen dan barang galian non logam pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan tetapi pada tahun 20011 sampai 2015 tetap rata, sedangkan disektor lainnya seperti Logam dasar, besi dan baja pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan, sedangkan disektor lainnya seperti Alat angkutan, mesin dan peralatannya pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan, sedangkan disektor lainnya seperti Barang lainnya pada tahun 2009 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan.<sup>3</sup>

Tulungagung sendiri termasuk home industri yang meningkat salah satunya home industri roti kacang. Home industri ini memiliki dan diusahakan oleh masing-masing keluarga dan hanya dikerjakan oleh Ibu rumah tangga. Kebanyakan kegiatan ini dilakukan secara individual mulai dari perolehan bahan

---

<sup>3</sup> Badan PusatStatistika (BPS). Jumlah perusahaan industri kecil kerajinan rumah tangga ikkr menurut jenis industri 2009-2017. Diakses dari <http://www.bps.go.id/>, diakses pada tanggal 17 Desember pada jam 22.07 WIB

baku, proses pembuatan sampai pada pemasaran hasil produksi roti kacang tersebut. Home industri roti kacang ini memiliki prospek yang cukup cerah, mengingat bahan baku yang berupa tepung terigu, kacang banyak diperoleh di pasar-pasar terdekat yang tidak jauh dari lokasi pembuatan roti kacang tersebut. Disamping itu pemasaran hasil home industri kecil roti kacang tidaklah sulit, karena selama ini produksi roti kacang selalu habis terjual dan masyarakat memiliki minat yang cukup tinggi untuk mengkonsumsi hasil produksi roti kacang ini apalagi disaat anak sekolah masuk jajanan roti kacang ini sangat diminati para siswa.

Industri kecil perlu mempunyai strategi dalam mengembangkan usahanya. Hal tersebut harus dilakukan supaya usaha yang dilakukan oleh industri kecil mempunyai daya saing dengan industri yang lebih besar. Sehingga industri kecil mempunyai perkembangan dalam usahanya. Sehingga pengembangan usaha yang dilakukan oleh industri dapat meningkatkan profitabilitas untuk industri

Pengembangan usaha industri adalah rencana yang dilakukan oleh pemilik industri dalam meningkatkan pengetahuan, kemampuan suatu perusahann dalam membesarkan nama perusahaan atau industrinya.<sup>4</sup> Dengan melakukan pengembangan usaha, perusahaan perlu memikirkan rencana yang akan dibuat dalam menghadapi kerasnya pesaingan pasar. Dengan rencana yang terstruktur, perusahaan akan mampu menghadapi persaingan pasar

---

<sup>4</sup> Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumberdaya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia. 2002), hal. 168

dengan perusahaan atau industri lain dengan cara yang sehat. Maksudnya adalah perusahaan tidak menggunakan cara licik dalam memenangkan persaingan produk yang ada di pasar<sup>5</sup>

Dalam mengembangkan usaha tidak terlepas dari beberapa unsur yang harus dilakukan oleh pemilik industri. Unsur tersebut berasal dari dalam (internal) dan luar (eksternal) industri. Unsur pengembangan dari dalam (internal) salah satunya adalah dengan adanya niatan dari pemilik industri untuk mengembangkan usaha atau bisnisnya menjadi lebih maju dan lebih baik, dan selalu memberikan motivasi kepada karyawannya agar semangat kerja karyawannya semakin tinggi sehingga menghasilkan sebuah produk yang berkualitas yang dapat bersaing di pasar. Sedangkan unsur dari luar (eksternal) adalah dengan menggunakan sebuah strategi seperti strategi pemasaran yang baik dan tepat yang bertujuan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan<sup>6</sup>

Pada industri kecil terdapat kesulitan dalam memasarkan produk yang dibuatnya. Oleh sebab itu perkembangan usaha dari industri kecil kalah saing di pasar dengan industri yang lebih besar. Dengan kalah daya saingnya produk dari industri kecil di pasar menjadikan pendapatan yang diperoleh industri

---

<sup>5</sup> Helen Malinda, Skripsi: “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam*” (Lampung: UIN Raden Intan, 2017), hal. 7

<sup>6</sup> Rida Pratiwi, Skripsi: “*Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha RengginangPulut CV. Uul Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)*” (Medan: UIN SUMUT, 2018), hal. 30



kecil kecil dan sulit meningkat.<sup>7</sup> Dengan begitu pemilik industri kecil perlu mengetahui unsur yang terdapat dalam hal pemasaran agar omset pendapatan meningkat dan produknya tidak kalah daya saing

Pemasaran produk yang baik dan tepat salah satunya adalah dengan menerapkan bauran pemasaran atau *marketing mix*. Pemasaran adalah sebuah upaya yang dilakukan sebuah perusahaan dalam meningkatkan penjualan produknya di pasar dengan menggunakan unsur pemasaran.<sup>8</sup> Dengan menggunakan unsur pemasaran yang baik, pendapatan yang diperoleh yang diperoleh perusahaan akan meningkat dan dapat mengembangkan usahanya. Adapun unsur pemasaran tersebut meliputi produk, harga, pendistribusian, dan promosi. Unsur pemasaran tersebut seyogyanya diterapkan dengan baik oleh industri dalam memasarkan produknya agar tujuan pemasaran dari perusahaan,

Pemasaran produk yang baik dan tepat salah satunya adalah dengan menerapkan bauran pemasaran atau *marketing mix*. Pemasaran adalah sebuah upaya yang dilakukan sebuah perusahaan dalam meningkatkan penjualan produknya di pasar dengan menggunakan unsur pemasaran.<sup>9</sup> Dengan menggunakan unsur pemasaran yang baik, pendapatan yang diperoleh yang diperoleh perusahaan akan meningkat dan dapat mengembangkan usahanya.

---

<sup>7</sup> Putri Nur Asalya, Skripsi: “*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Laundry Sepatu D’Estilo Makassar Dalam Peningkatan Pendapatan (Tinjauan Ekonomi Islam)*” (Makassar: UIN Alaudin. 2019), hal. 18

<sup>8</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran: Prinsip dan Pemasaran*. (Yogyakarta: Andi Offset. 2019), hal. 17

<sup>9</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran: Prinsip dan Pemasaran*. (Yogyakarta: Andi Offset. 2019), hal. 17

Adapun unsur pemasaran tersebut meliputi produk, harga, pendistribusian, dan promosi. Unsur pemasaran tersebut seyogyanya diterapkan dengan baik oleh industri dalam memasarkan produknya agar tujuan pemasaran dari perusahaan, yakni memenangkan persaingan dengan perusahaan lain dan meningkatkan pendapat dapat tercapai.<sup>10</sup> Dengan melakukan pemasaran yang baik, pengembangan usaha yang dilakukan oleh suatu industri atau perusahaan juga akan berhasil.

Salah satu home industri yang bergerak dalam bidang makanan yang melakukan pengembangan usaha di Kabupaten Tulungagung salah satunya adalah home industri roti kacang “cayla Cookies”. roti kacang “cayla Cookies”. beralamatkan di desa Tapan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung. Home industri ini memproduksi berbagai macam roti kacang. Home industri roti kacang ini sayangnya belum memiliki cabang di Tulungagung dengan pemasaran produk sampai luar kota kabupaten Tulungagung hingga luar pulau Jawa. bersaing dengan produk makanan lain. Sehingga dapat membawa kenaikan pada pendapatan home industri roti kacang “cayla Cookies”.

Dengan pemasaran yang mencapai luar kota hingga luar pulau, pendapatan yang didapatkan hasil pemasaran roti kacang “cayla Cookies” terbilang lumayan besar. Hal ini berdasarkan data penghasilan penjualan produk roti kacang “Cayla Cookies” dua tahun terakhir sebagai berikut:

---

<sup>10</sup> Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. (Yogyakarta: CAPS. 2012), hal. 58

Tabel 1.2

Data penghasilan pendapatan home industri roti kacang 2019-  
2020<sup>11</sup>

No	tahun	Caturwulan I	Caturwulan II	Caturwulan III	Jumlah
1	2019	Rp 45.000.000	Rp 55.000.000	Rp. 50.000.000	Rp 150.000.000
2	2020	Rp. 50.000.000	Rp. 60.000.000	Rp. 55.000.000	Rp. 156.000.000

Sumber: wawancara dengan ibu wati

Berdasarkan data tersebut, pada tahun 2019 pendapatan yang dihasilkan oleh home industri roti kacang cayla Cookies dalam catur wulan satu ke caturwulan dua mengalami peningkatan karena pada caturwulan dua karena bertepatan dengan hari raya Idul Fitri. Namun pada tahun 2020 dari caturwulan satu ke caturwulan dua mengalami peningkatan bertepatan dengan hari raya Idul Fitri dan kembali ke catur wulan ketiga mengalami penurunan karena marabahnya pandemi Covid-19.

Dengan adanya pandemi, home industri dapat melaluinya dengan strategi pengembangan usahanya. Hal ini yang menjadi alasan peneliti melakukan lokasi penelitian di home industri roti

---

<sup>11</sup> Sumber dari wawancara pemilik usaha home industro roti kacang cayla cookies

kacang Cayla Cokies beralamatkan di Desa Tapan, Kecamatan Kedungwaru, dikarenakan home industri roti kacang Merupakan salah satu dari sekian banyak home industri roti kacang yang berada di Kabupaten Tulungagung yang melakukan pengembangan usaha untuk mendapatkan pendapatan sebanyak-banyaknya dengan melakukan pemasaran produk hingga luar provinsi. Pastinya dibutuhkan strategi pengembangan yang bagus agar produk dari roti kacang “cayla Cookies” dapat diterima hingga luar provinsi. Salah satu tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan yang dilakukan oleh home industri roti kacang Cayla Cookies, supaya produk yang dihasilkan dari home industri tersebut tidak kalah dalam persaingan pasar dengan produk lain. Dan juga untuk mengetahui faktor penghambat dan pendukung strategi pengembangan usaha home industri roti kacang Cayla cookies. Oleh karena itu, peneliti tertarik membuat penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Usaha Roti kacang Cayla Cookies di Desa Tapan”

## **B. Fokus Penelitian**

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha home industri roti kacang Cayla Cookies dalam meningkatkan pendapatan pelaku usaha home industri?
2. Apa faktor penghambat dan pendukung strategi pengembangan usaha home industri roti kacang Cayla Cookies dalam meningkatkan pendapatan pelaku usaha home industri?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis strategi pengembangan usaha home industri roti kacang Cayla Cookies dalam meningkatkan pendapatan pelaku usaha home industri
2. Untuk menganalisis faktor penghambat dan pendukung strategi pengembangan usaha home industri roti kacang Cayla Cookies dalam meningkatkan pendapatan pelaku usaha home industri

## **D. Batasan Masalah**

Berdasarkan pada permasalahan yang telah disebutkan, dapat dipaparkan pembatasan masalah agar penelitian ini dapat lebih terarah dan fokus dengan tujuan yang dicapai. Adapun pembatasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan usaha home industri roti kacang Cayla

Cookies dalam meningkatkan pendapatan pelaku usaha home industri

2. Faktor penghambat dan pendukung strategi pengembangan usaha home industri roti kacang Cayla Cookies dalam meningkatkan pendapatan pelaku usaha home industri.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pembaca maupun masyarakat umum. Adapun manfaat penelitian ini bersifat teoritis dan praktis yang sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Berdasarkan teori, penelitian dapat memberikan wawasan maupun pengetahuan kepada khalayak umum tentang strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh home industri roti kacang Cayla Cookies dalam meningkatkan pendapatan perusahaannya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Akademik

Penelitian diharapkan menjadi bahan rujukan, referensi, dan kajian atau bahan masukan untuk kedepannya. Penelitian ini juga diharapkan memberikan sumbangsih terhadap kepustakaan IAIN Tulungagung dan menyumbangkan hasil penelitian yang bermanfaat

b. Bagi Pihak home industri roti kacang Cayla Cookies

Penelitian ini diharapkan mampu member masukan kepada pemilik home industri roti kacang Cayla Cookies, serta memberikan inovasi untuk pemilik roti kacang Cayla Cookies dalam mengembangkan usahanya, yang sesuai dengan kemampuan dan potensi yang dimiliki.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan refrensi bagi peneliti selanjutnya terkait strategi pengembangan usaha home roti kacang Cayla Cookies, industri dalam meningkatkan pendapatan perusahaan.

## **F. Penegasan Istilah**

1. Penegasan konseptual

a. Strategi

Strategi adalah suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenangkan perang. Strategi dapat dikatakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan yang terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.<sup>12</sup>

b. Pengembangan usaha

Pengembangan usaha adalah perdagangan yang

---

<sup>12</sup> Eddy Yunus, *Manajemen Strategi*. (Yogyakarta: CV. Andi Offset. 2016), hlm. 11

dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.<sup>13</sup>

### c. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan produksi yang memakai faktor-faktor produksi berupa tanah, *skill* (kemampuan), dan modal.<sup>14</sup>

## G. Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi menggunakan sistematika yang sedemikian rupa supaya memudahkan pemahaman dan pembacaan, oleh karena itu penulisan skripsi ditulis dengan menggunakan sistematika sebagai berikut:

1. Bagian awal terdiri dari: halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi, dan abstrak.
2. Bagian isi yang terdiri dari:

BAB I :Pendahuluan, menguraikan mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian,

---

<sup>13</sup> Widyarningsih, dan Ariyanti, *Aspek Hukum Kewirausahaan*. (Malang: POLINEMA Press. 2018), hlm. 90

<sup>14</sup> Abdur Rahman Suleman, dkk, *Ekonomi Makro*. (Jakarta: Yayasan Kita Menulis. 2020), hlm, 72



batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II :Kajian Pustaka, berisikan tentang teori-teori mengenai variabel yang dibahas dalam penelitian, kajian penelitian terdahulu dan kerangka konseptual befikir.

BAB III :Metode Penelitian, berisi tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data , dan teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV :Hasil Penelitian, meliputi paparan data dan temuan penelitian.

BAB V :Pembahasan, berisikan tentang analisis hasil temuan melalui teori, penelitian terdahulu dan teori yang ada.

BAB VI :Penutup, bab ini berisi kesimpulan dan saran yang dibuat atas dasar hasil temuan dari penelitian yang dilakukan. Kesimpulan memu ringkasan hasil penelitian sedangkan saran berisikan argumen peneliti kepada pihak yang bersangkutan dalam penelitian sebagai upaya perbaikan kedepan.

3. Bagian Akhir. Pada bagian akhir dari tulisan ini memuat daftar pustaka dan lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan dan daftar riwayat hidup.