

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perekonomian suatu negara sangat ditunjang oleh berkembangnya usaha kecil menengah (UKM) yang produktif dan mampu menggerakkan roda perekonomian. Munculnya usaha-usaha kecil menengah akan mampu menyerap tenaga kerja. Kemampuan inilah yang akan menyebabkan berkurangnya jumlah pengangguran di Indonesia.

Selain itu, UKM juga mempunyai potensi yang masih dapat dikembangkan, baik dalam produktivitas maupun daya saing. UKM juga dapat berfungsi untuk menciptakan perubahan dan kompetisi pada pasar. Keberadaan UKM tersebut dapat digunakan sebagai penggerak utama dalam mempercepat pemulihan perekonomian Indonesia. Selain itu, UKM juga sangat bermanfaat bagi para usahawan sendiri dimana ia dapat meningkatkan kemakmuran hidupnya.¹

Usaha merupakan setiap aktivitas yang dilakukan manusia untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Usaha seringkali diartikan sebagai sebuah bisnis. Dalam hal ini, usaha merupakan setiap upaya yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan. Setiap orang yang melakukan

¹ Kristiningsih dan Adrianto Trimarjono, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UKM Di Wilayah Surabaya)', *The 7th NCFB and Doctoral Colloquium*, 2014, hal. 141-142

aktivitas usaha ataupun bisnis biasanya disebut sebagai pembisnis atau pengusaha atau bisa juga disebut dengan wirausahawan.²

Pekerjaan dagang/muamalah merupakan bagian dari usaha yang diajarkan oleh Rasulullah SAW. Rasulullah pernah ditanya: “Mata pencaharian apakah yang paling baik, ya Rasulullah?” jawab Rasulullah “ialah seseorang yang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih: (HR. Ahmad, Ath Thobroni, dan Al Hakim).³⁴ Berdasarkan Hadist diatas, yang dimaksud dengan “setiap jual beli yang bersih” adalah setiap jual beli yang diberi pahala didalamnya. Secara syar’i jual beli tersebut adalah jual beli yang sah, tidak ada unsur penipuan, tidak ada khianat dan didalamnya terdapat kemanfaatan bagi orang banyak dengan menyediakan hal-hal yang mereka butuhkan.

Dalam Islam perdagangan adalah suatu yang sangat terhormat, karena itu cukup banyak juga ayat Al-Quran yang menjelaskan norma-norma dalam berdagang. Salah satunya adalah dalam surah An-Nisa ayat 29 yang menjelaskan mengenai perdagangan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

² Sonny Sumarsono, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hal. 5

³ Buchori Alma, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 257

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta semamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalani perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁵

Adapun juga ayat Al-Quran yang menjelaskan tentang kejujuran dalam mengembangkan usaha , yaitu surah Al-Ahzab ayat 70-71:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٧٠﴾ يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ

لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ﴿٧١﴾

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar, niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu, dan Barangsiapa mentaati Allah dan Rasul-Nya. Maka sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar.⁶

Berdasarkan Ayat-ayat tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa perdagangan atau usaha adalah pekerjaan yang mulia dalam Islam. Namun sebagai hamba Allah SWT, pelaku usaha harus melakukan segala sesuatu (ber-muamalah) sesuai dengan syariat yang telah ditentukan-Nya. Dimana dalam mengembangkan harta seorang wirausaha muslim harus menjunjung tinggi kejujuran, karena kejujuran merupakan akhlak utama yang merupakan sarana yang dapat memperbaiki kinerja bisnisnya, menghapus dosa, dan dapat mengantarkannya masuk ke dalam surga.

Dalam kegiatan usaha, tentu tidak terlepas dari permintaan dan kebutuhan pasar yang tinggi. Sehingga, hal tersebut dijadikan oleh para

⁵Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemah...*, hal. 83

⁶*Ibid.*, hal. 427

pelaku usaha sebagai wahana untuk mengembangkan usaha atau bisnisnya. Pengembangan usaha sangat penting untuk dilakukan dan dipertahankan, sebab ketika pengembangan usaha itu berhasil dilakukan berarti para wirausahawan telah sukses dalam menciptakan sebuah produk. Namun, tak bisa dipungkiri ada banyak pula wirausahawan yang mengalami stagnasi (bisnis tak berkembang). Oleh karena hal itu mereka menutup usahanya atau berpindah kebisnis yang lain, kemudian berpindah lagi. Demikian seterusnya dan pada akhirnya bisnis itu pun akan tutup juga. Hal inilah yang akan membuat orang takut menjadi pengusaha dan berpikir keliru tentang kewirausahaan.

Banyak wirausahawan yang mempunyai pola pikir yang salah khususnya ketika membangun sebuah bisnis. Mayoritas wirausahawan menjalankan usahanya dahulu. Modal mereka hanyalah keberanian, kenekatan. Mereka menganggap bisnis itu perlu coba-coba. Kesuksesan dalam pembisnis itu adalah keberuntungan. Oleh sebab itu, mereka nekat, berani, ikut-ikutan atau meniru bisnis orang lain tanpa memahami hakikat dan sejarah bisnis itu terlebih dahulu. Tentu saja, bisnis yang bermodal ikut-ikutan atau coba-coba, hampir sebagian besar berujung pada kebangkrutan. Akibatnya adalah pilihan karir menjadi pengusaha dihindari oleh banyak orang.⁷

Semakin berkembangnya suatu usaha maka semakin meningkat pula persaingan antar pelaku usaha, baik dalam skala besar, menengah,

⁷Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami Dan Memasuki Dunia Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2011), hal. 9

maupun kecil. Berbicara mengenai persaingan usaha, meningkatnya persaingan diantara para pelaku usaha juga dapat menyebabkan banyaknya usahawan yang gagal dalam menjalankan usahanya. Maka dari itu, untuk mengatasi hal tersebut, para wirausaha dituntut untuk tidak hanya fokus pada faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha, namun juga harus mampu mengukur tingkat perkembangan usahanya. Perkembangan suatu usaha dapat dilihat dari beberapa aspek, diantaranya perolehan laba, image industri, peningkatan output industri, peningkatan profesionalitas pegawai, dan rasio finansial yang berkembang.⁸

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha, yaitu: 1) kepemimpinan⁹; 2) kualitas produk¹⁰; 3) kualitas sumber daya manusia; 4) keuangan dan administrasi;¹¹ 5) organisasi; 6) perencanaan.¹² Disamping itu, menurut Nitisemo ada beberapa sebab kegagalan dalam berwirausaha, yaitu: 1) kurang ulet dan cepat putus asa; 2) kurang inisiatif dan kreatif; 3) memulai usaha tanpa pengalaman dengan modal pinjaman; 4) kurang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen; dan 5) kurangnya pengawasan atau pengendalian.¹³ Namun diantara para pelaku usaha yang gagal, masih banyak para *entrepreneur* muda yang

⁸Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan...*, hal. 47

⁹Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2007), hal. 224

¹⁰Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Sebelas*, (Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2005), hal. 243

¹¹Suryana, *Kewirusahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal. 108

¹²Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan...*, hal. 48

¹³Alex S Nitisemito, *Manajemen Personalia, (Manajemen Sumber Daya Manusia)* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2010), hal. 20

sukses dalam mengembangkan usaha atau bisnis yang digelutinya, salah satunya adalah usaha konveksi yang dimiliki oleh Ibu Asyayidah Nafisah yaitu Konveksi Assyifa Hijab.

Usaha konveksi merupakan usaha yang memproduksi kain (barang setengah jadi) menjadi barang siap pakai seperti jilbab, gamis, seragam, dan sebagainya sesuai yang dipesan berdasarkan ukuran standar yang telah ditentukan. Pakaian merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia yang permintaannya akan selalu ada. Begitupun juga dengan jilbab, di era sekarang ini hampir semua umat muslim menggunakan jilbab di setiap harinya ataupun pada saat sedang diluar rumah.

Konveksi Assyifa Hijab adalah salah satu unit usaha yang tengah berkembang saat ini ditengah maraknya bisnis konveksi masyarakat. Unit usaha ini berdiri sejak tahun 2015, tepatnya pada tanggal 25 November 2015 dengan fokus pembuatan jilbab dengan pendapatan awal 2-3 juta atau sekitar 30-40 juta pertahun dan hanya dibantu 2 karyawan saja dengan jumlah mesin produksi 2 unit. Berikut jumlah rincian karyawan Konveksi Assyifa Hijab dari awal tahun pendirian hingga saat ini:

Tabel 1.1

Jumlah Karyawan Konveksi Assyifa Hijab Tahun 2015-2021

Tahun	Jumlah Karyawan
2015	2
2016	1
2019	3
2020	2
2021	2

Sumber: Wawancara, 2021

Pada tabel 1.1 diatas terlihat bahwa dari tahun ke tahun jumlah karyawan di Konveksi Assyifa Hijab kian bertambah. Dimana di awal pendirian atau pada tahun 2015 hanya dibantu oleh 2 karyawan saja dan di tahun selanjutnya pada 2016 tambah 1 karyawan. Kemudian bertambah lagi di tahun 2019 dengan menambah 3 karyawan, dan di tahun 2020 tambah 2 karyawan, dan hingga saat ini menambah 2 karyawan lagi. Jadi total keseluruhan karyawan yang ada di Konveksi Assyifa Hijab saat ini adalah 10 karyawan.

Pada awal pendirian hingga saat ini konveksi ini memang hanya memproduksi jilbab saja, hanya menambah produksi berupa masker kain yang dimulai pada awal tahun 2020 lalu, karena sedang maraknya kebutuhan masker kain untuk masyarakat menjadikan konveksi ini memproduksi masker kain dengan menambah inovasi jilbab yang berpasangan langsung dengan masker. Itulah yang membuat citra jilbab semakin banyak peminatnya, karena adanya inovasi-inovasi baru yang ditimbulkan di konveksi tersebut. Selain itu, konveksi tersebut juga menerima pesanan jilbab dengan model sesuai yang diminta oleh konsumen, dengan begitu menjadikan konveksi tersebut semakin banyak pesanan. Berikut rincian jumlah produk hijab beserta harga per pcs nya yang ada di Konveksi Assyifa Hijab:

Tabel 1.2

Jumlah Produk Jilbab dan Harga di Konveksi Assyifa Hijab

Nama Produk	Harga
Jilbab Brainly Dewasa	25.000-100.000
Jilbab Brainly Anak	17.000-30.000
Jilbab Brainly + Masker Dewasa	30.000-100.000
Jilbab Brainly + Masker Anak	20.000-35.000

Sumber: Wawancara, 2021

Pada tabel 1.2 diatas terlihat jumlah produk jilbab beserta harga yang ada di Konveksi Assyifa Hijab. Untuk jilbab brainly ukuran dewasa di bandrol dengan harga 25.000-100.000, kemudian jilbab brainly anak dengan harga 17.000-30.000, dan inovasi baru yaitu jilbab brainly yang berpasangan dengan masker di bandrol dengan harga 30.000-100.000 untuk ukuran dewasa dan harga 20.000-35.000 untuk ukuran anak-anak. Konveksi Assyifa Hijab ini memang fokus pada pembuatan jilbab jenis brainly atau blusukan, jadi setiap konsumen yang ingin membeli diberikan kebebasan dalam memilih kain ataupun model pada jilbab yang diinginkan. Dan untuk patokan harganya juga sesuai dengan apa yang dipesan oleh konsumen.

Konveksi ini memang hanya memproduksi jilbab saja tapi itu tidak membuat usaha konveksi ini gagal atau bangkrut. Oleh karena itu, dari tahun ke tahun justru permintaan jilbab semakin meningkat, ditambah konveksi Assyifa Hijab ini juga sudah bekerja sama dengan sekolah-

sekolah yang dimana membutuhkan jilbab untuk kebutuhan seragam sekolah di setiap tahunnya. Hingga pada saat ini di tahun 2021, Konveksi Assyifa Hijab memiliki omset 100 juta pertahun, dan mempunyai 10 karyawan dengan 7 mesin produksi. Dapat dilihat pada tabel 1.3 jumlah produksi jilbab di konveksi Assyifa Hijab pada 3 tahun terakhir di bawah ini:

Tabel 1.3

Jumlah Produksi Jilbab di Konveksi Assyifa Hijab pada tahun 2018-2020

Tahun	Jumlah produksi
2018	2450 pcs
2019	2560 pcs
2020	3600 pcs

Sumber: Wawancara, 2021

Pada tabel 1.3 diatas terlihat bahwa jumlah produksi jilbab di Konveksi Assyifa Hijab dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Dimana pada tahun 2018 terdapat 2450 pcs jilbab yang diproduksi, kemudian di tahun 2019 sebesar 2560 pcs dan pada tahun 2020 sebesar 3600 pcs sesuai dengan pesanan konsumen dari tahun ke tahun.

Dalam pemasarannya Konveksi Assyifa Hijab ini juga sudah ke beberapa kota seperti Jakarta, Bali, Trenggalek, Jombang. Dan terdapat toko-toko kecil pakaian atau jilbab yang juga mengambil stok di Konveksi Assyifa Hijab tersebut untuk dijual kembali. Kemudian untuk rincian jumlah produk di daerah pemasaran adalah sebagai berikut:

Tabel 1.4

**Jumlah Produk Jilbab di Daerah Pemasaran pada Konveksi
Assyifa Hijab**

Daerah Pemasaran	Jumlah Produk
Jakarta	120-150 pcs
Bali	50-80 pcs
Trenggalek	130-180 pcs
Jombang	600 pcs

Sumber: Wawancara, 2021

Pada tabel 1.4 diatas terlihat jumlah produk di daerah pemasaran. Dimana pada daerah Jakarta produk yang dikirim sekitar 120-150 pcs, kemudian daerah Bali 50-80 pcs, daerah Trenggalek sekitar 130-180 pcs, dan yang terakhir pada daerah Jombang yaitu sekitar 600 pcs.

Perkembangan usaha Konveksi Assyifa Hijab ini dapat menjadi pembelajaran bagi para wirausaha muda yang akan datang atau sedang mengembangkan usahanya, dan secara khusus dalam bidang konveksi. Maka berdasarkan hal tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Konveksi Assyifa Hijab” dengan tujuan untuk menggali informasi mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha Konveksi Assyifa Hijab.

B. Rumusan Masalah

1. Faktor-Faktor apa sajakah yang mempengaruhi pengembangan usaha Konveksi Assyifa Hijab?
2. Apa saja kendala yang dihadapi dalam pengembangan usaha Konveksi Assyifa Hijab?
3. Bagaimana solusi dalam menghadapi kendala dalam pengembangan usaha Konveksi Assyifa Hijab?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha konveksi Assyifa Hijab.
2. Untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi dalam pengembangan konveksi Assyifa Hijab.
3. Untuk mengetahui solusi apa saja untuk menghadapi kendala dalam pengembangan usaha Konveksi Assyifa Hijab.

D. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, bahwa dalam kegiatan usaha semakin berkembangnya suatu usaha tersebut maka semakin meningkat pula persaingan antar pelaku usaha, baik dalam skala besar, menengah, maupun kecil. Maka dari itu, pengembangan dalam kegiatan usaha juga harus dilakukan. Seperti pada usaha Konveksi Assyifa Hijab yang ada di Kecamatan Kunjang, adanya pengembangan yang dilakukan menjadikan usaha tersebut dari tahun ke tahun semakin maju.

Dengan alasan tersebut, maka peneliti membatasi masalah dalam penelitian ini pada Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha Konveksi Assyifa Hijab, serta peneliti membatasi obyek penelitian pada lokasi Konveksi Assyifa Hijab yang ada di Desa Kapi, Kecamatan Kunjang, Kabupaten Kediri.

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara teoritis
 - a. Hasil dari penelitian ini diharapkan akan menambah pengetahuan tentang faktor apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha konveksi Assyifa hijab.
 - b. Penelitian ini merupakan wacana pengembangan intelektual bagi penulis sendiri untuk memperoleh pengalaman di dalam melakukan penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha konveksi Assyifa hijab.
2. Secara praktis
 - a. Hasil dari penelitian ini diharapkan akan memberikan gambaran secara praktis mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha konveksi Assyifa hijab dan diharapkan dapat digunakan sebagai acuan oleh pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya kearah yang lebih baik.
 - b. Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan masukan yang positif bagi penulis untuk mengembangkan wawasan keilmuan dan

menambah pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha konveksi Assyifa hijab.

- c. Untuk pelaku usaha diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menjalankan manajemen usaha, menambah pengetahuan, dan sumber informasi.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan agar hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

F. Penegasan Istilah

Penegasan istilah ini bisa diartikan sebagai penegasan judul. Adanya pengasan judul ini dimaksudkan agar tidak terjadi salah penafsiran istilah yang terdapat dalam judul proposal. Untuk itu, peneliti ingin memberikan penegasan terhadap istilah-istilah yang ada di judul penelitian.

1. Penegasan Konseptual

a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

1) Faktor Kepemimpinan

Kepemimpinan merupakan kemampuan mempengaruhi aktivitas orang lain melalui komunikasi, baik individual maupun kelompok kearah pencapaian tujuan.¹⁴

2) Faktor Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan salah satu faktor yang paling diandalkan oleh seorang pemasar dalam memasarkan suatu produk.¹⁵

¹⁴Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan...*, hal. 224

3) Faktor Kualitas Sumber Daya Manusia

Kualitas sumber daya manusia adalah potensi, kekuatan, atau kemampuan yang ada dalam diri manusia yang menentukan sikap dan kualitas manusia untuk dapat berprestasi dan menjadikan organisasinya tetap hidup dan berjalan.¹⁶

4) Faktor Keuangan dan Administrasi

Laporan keuangan dan administrasi yang baik merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha. Melalui laporan keuangan, dan pencatatan administrasi wirausaha dapat menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan secara akurat dan sistematis.¹⁷

5) Faktor Organisasi

Organisasi merupakan kelompok kerja sama antara beberapa orang untuk mencapai tujuan bersama.¹⁸

6) Faktor Perencanaan

Perencanaan dapat didefinisikan sebagai sebuah patokan untuk mempermudah dalam mencapai tujuan. Dengan kata lain, perencanaan adalah suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai dimasa yang akan datang.¹⁹

¹⁵Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Sebelas...*, hal. 243

¹⁶ Mega Mirasaputri Cahyanti, et al, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan Di Kota Malang', *JIBEKA*, 11 (2017).

¹⁷ Mudjiarto dan Aliaras Wahid, *Membangun Karakter Dan Kepribadian Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), hal. 148

¹⁸*Ibid.*, hal. 119

¹⁹ Muhammad Musrofi, *Kunci Sukses Berwirausaha*, (Jakarta: PT Alex Medi Komputindo, 2004), hal. 23

b. Pengembangan Usaha

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Kecil, Mikro dan Menengah, pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil dan menengah melalui pemberian fasilitas bimbingan pendampingan dan bantuan perekonomian untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha kecil, mikro, dan menengah.²⁰

Sedangkan usaha merupakan kegiatan dengan menggerakkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud, pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu.²¹

2. Penegasan Operasional

Berdasarkan penegasan konseptual yang telah diuraikan diatas, maka dapat diambil pengertian yang dimaksud Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Konveksi Assyifa Hijab (Studi Kasus pada Usaha Konveksi Assyifa Hijab di Kecamatan Kunjang Kabupaten Kediri), maka definisi secara operasionalnya adalah sebagai berikut: 1) faktor kepemimpinan yaitu sikap atau kemampuan yang dimiliki seseorang untuk menggerakkan suatu kelompok agar

²⁰Pasal 1 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

²¹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1993), hal. 112

mencapai tujuan yang diinginkan. 2) faktor kualitas produk yaitu sebuah produk berkualitas yang dimiliki seorang pebisnis untuk dipasarkan guna mendapatkan keuntungan. 3) faktor kualitas sumber daya manusia yaitu suatu kelompok yang mempunyai kemampuan untuk melakukan produksi yang dimiliki seorang wirausaha. 4) faktor keuangan dan administrasi yaitu suatu pencatatan yang dilakukan oleh wirausahawan untuk mengetahui antara pemasukan dan pengeluaran pada bisnis yang dijalankan. 5) faktor organisasi yaitu pembagian kerja antar anggota kelompok yang ada pada sebuah bisnis yang dijalankan. 6) faktor perencanaan yaitu rencana-rencana yang dimiliki oleh wirausahawan terhadap bisnis yang akan dijalankan. 7) pengembangan usaha yaitu suatu upaya yang dilakukan oleh wirausahawan untuk terus mengasah kemampuan dalam menjalankan bisnis dan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk dapat menyampaikan gambaran yang jelas, maka disusunlah suatu sistematika penulisan skripsi yang berisi informasi-informasi dan hal-hal yang dibahas dalam setiap bab. Adapun masing-masing bab memiliki sub bab yang akan memberikan penjelasan secara terperinci dan sistematis serta berkesinambungan sehingga dapat dipahami.

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 utama terdiri dari:
 - a. BAB I Pendahuluan: Pada bab ini merupakan pengantar dan gambaran umum penelitian yang berisi: (a) latar belakang masalah, (b) rumusan masalah, (c) tujuan penelitian, (d) batasan masalah, (e) manfaat penelitian, (f) penegasan istilah, dan (g) sistematika penulisan.
 - b. BAB II Kajian Pustaka: Pada bab ini merupakan pengantar dan gambaran umum penelitian yang berisi: (a) landasan teori (b) hasil penelitian terdahulu, (c) kerangka berpikir teoritis atau paradigmatis.
 - c. BAB III Metode Penelitian: Pada bab ini merupakan pengantar dan gambaran umum penelitian yang berisi: (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) lokasi penelitian, (c) kehadiran peneliti, (d) data dan sumber data, (e) teknik pengumpulan data, (f) teknik analisis data, (g) pengecekan keabsahan temuan, dan (h) tahap-tahap penelitian.
 - d. BAB IV Hasil Penelitian: Pada bab ini merupakan gambaran hasil penelitian yang berisi: (a) paparan data, dan (b) temuan penelitian.
 - e. BAB V Pembahasan: Pada bab ini merupakan gambaran hasil penelitian yang berisi tentang analisis dengan cara melakukan konfirmasi dan sintesis antara temuan penelitian dengan teori dan penelitian yang ada.

- f. BAB VI Penutup: terdiri dari (a) kesimpulan dan (b) saran atau rekomendasi.
3. Bagian akhir, terdiri dari (a) daftar rujukan, (b) lampiran-lampiran, (c) surat pernyataan keaslian skripsi, (d) daftar riwayat hidup.