

ABSTRAK

Penelitian dengan judul “Peningkatan Pendapatan Usaha Rintisan Waskita Bakso Ponorogo melalui Analisis SWOT dalam Perspektif Ekonomi Syariah” ini ditulis oleh Bekti Fakhri Muhammad, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah, NIM 12402183454, Pembimbing Dr. Hj. Nur Fadhillah, S.H.I., M.H.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh peningkatan pendapatan usaha rintisan Waskita Bakso Ponorogo di tengah persaingan yang ketat dan kenaikan bahan baku. Realita ini menjadi isu yang menarik untuk dikaji melalui analisis SWOT dan perspektif ekonomi syariah

Fokus penelitian ini adalah: 1) Bagaimana peningkatan pendapatan usaha rintisan Waskita Bakso Ponorogo? 2) Bagaimana peningkatan pendapatan usaha rintisan Waskita Bakso Ponorogo melalui analisis SWOT? 3) Bagaimana peningkatan pendapatan usaha rintisan Waskita Bakso Ponorogo melalui analisis SWOT dalam perspektif ekonomi syariah?

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis data kualitatif. Triangulasi digunakan untuk pengecekan keabsahan data.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa: 1) Peningkatan pendapatan usaha rintisan Waskita Bakso Ponorogo dilakukan melalui penentuan harga dan manajemen pendapatan. Penentuan harga didasarkan pada 3 hal, yaitu: biaya produksi-transportasi, upah kerja, dan keuntungan. Manajemen pendapatan dipelajari oleh pelaku usaha dari orang lain. Selain itu, dalam hal manajemen pendapatan, pelaku usaha melakukan ekspansi usaha dengan menambah karyawan dan jenis barang dagangan. Namun, pelaku usaha tidak melakukan penyegaran terhadap aset seperti sepeda motor, gerobak, dan alat masak. 2) Dari hasil analisis SWOT, peningkatan pendapatan usaha rintisan Waskita Bakso dilakukan melalui strategi ST yaitu menambah barang dagangan, strategi penetapan harga (*pricing*) dan manajemen pendapatan, serta melakukan diversifikasi produk. 3) Dalam perspektif ekonomi syariah, peningkatan pendapatan usaha rintisan Waskita Bakso melalui analisis SWOT dilakukan dengan berpedoman pada tuntunan Allah dan Rasul-Nya. Dari sisi materi, dalam menambah barang dagangan, strategi penetapan harga (*pricing*) dan manajemen pendapatan, serta diversifikasi produk, Waskita Bakso berjualan dengan cara yang diperbolehkan oleh syariat seperti jujur dalam berjualan, tabligh (komunikatif), dan professional. Sedangkan dari sisi non materinya adalah menjalin persaudaraan, silaturahmi, membuka lapangan pekerjaan, dan puncaknya adalah mendapatkan keridhaan Allah SWT.

Kata Kunci: analisis SWOT, ekonomi syariah, peningkatan pendapatan, usaha rintisan

ABSTRACT

A research entitled “the Increase in Revenue of Start-up of Waskita Bakso Ponorogo through SWOT Analysis Based on Sharia Economics Perspective” is written by Beki Fakhrizal Muhammad, department of sharia economics, faculty of economics and Islamic business, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, NIM 12402183454, Supervisor Dr. Hj. Nur Fadhilah, S.H.I., M.H.

The research was motivated by the increase in revenue of start-up of Waskita Bakso Ponorogo in the intense competition and the increase in raw material cost. The reality is an interesting issue to be studied through SWOT analysis and sharia economic perspective.

The research focused on; (1) How the increase in revenue of start-up of Waskita Bakso Ponorogo has been? (2) How the increase in revenue of start-up of Waskita Bakso Ponorogo through SWOT Analysis has been? How the increase in revenue of start-up of Waskita Bakso Ponorogo through SWOT analysis based on sharia economics perspective has been?

The research was qualitative towards field study approach. Data was collected by observation, interviews, and documentation. The data analysis technique used qualitative data analysis. Triangulation is used to check the validity of the data.

The results show that: 1) the increase in revenue of start-up of Waskita Bakso Ponorogo is caused of pricing and revenue management. Pricing is based on 3 things, they are: production-transportation costs, wages, and profits. Revenue management is learned by entrepreneurs from others. In terms of revenue management, the owner, furthermore, expands their business by adding employees and product for sale. The owner, however, does not reevaluate assets such as motorcycle, waggon, and cooking utensils. 2) by SWOT analytical result, the increase in revenue of start up of Waskita Bakso is based on ST strategy, which they are adding product for sale, pricing and revenue management, and product diversification. 3) In the perspective of sharia economics, the increase in revenue of Waskita Bakso through SWOT analysis is based on the guidance of Allah and His Messenger. In material side pricing strategy and revenue management, and product diversification, Waskita Bakso sells in a way that is permitted by sharia, such as being honest in selling, communicative (tabligh), and professional. In non-material side are establishing brotherhood, friendship, opening up job opportunities, and finally the ultimate goal of the effort is to get the pleasure of Allah SWT.

Keyword: SWOT analysis, sharia economics, the increase in revenue, start-up