

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Tulungagung merupakan sebuah Kabupaten kecil di bagian selatan Jawa Timur. Berbatasan dengan Kota Blitar atau yang disebut juga Kota Patria disebelah timur lalu berbatasan dengan Kota Kediri disebelah utara serta berbatasan dengan Kabupaten Trenggalek disebelah barat. Di Tulungagung sebagian besar penduduknya bekerja untuk menyambung hidup menjadi seorang pengusaha, bertani maupun nelayan. Banyak potensi di Tulungagung yang dapat diolah menjadi peluang bisnis yang baik.

Setiap orang tentunya ingin dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya, minimal mereka dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Maka dari itu mereka bekerja untuk menyambung hidup supaya mendapatkan penghasilan dan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Namun pada kenyataanya mencari pekerjaan bukanlah hal yang mudah seperti kita membalikkan telapak tangan. Hal itu disebabkan banyaknya masyarakat yang mencari pekerjaan namun ternyata tidak seimbang dengan ketersediaan lapangan pekerjaan. Maka dari itu banyak masyarakat memutar otak untuk membangun bisnis mereka sendiri dari awal, meskipun masih tergolong kecil dengan usaha tersebut memungkinkan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Cantillion mendefinisikan wirausahawan adalah seorang pengambil resiko, dicontohkan pada petani, pedagang, pengrajin dan pemilik usaha lainnya yang berani membeli produk baku pada harga tertentu dan menjualnya pada harga yang belum ditentukan sebelumnya, oleh karena itu orang-orang ini bekerja pada situasi dan kondisi yang beresiko.<sup>1</sup>

Wirausaha atau disebut dalam Usaha Kecil Menengah (UKM) seperti kita ketahui bersama memiliki sumbangan dan peran strategis yang nyata terhadap pertumbuhan ekonomi. Pada tingkat makro, kewiraswastaan dipandang sebagai pendorong perubahan structural dan penciptaan lapangan pekerjaan. Pada tingkat mikro adalah mesin dibalik pondasi dan pertumbuhan selanjutnya dari perusahaan baru.

Di era sekarang sudah tidak asing lagi melihat fenomena usaha di sekitar kita. Saat ini banyak sekali orang membangun bisnis dan menjadikan rumah mereka untuk tempat kegiatan usahanya. Ini dilakukan untuk meminimalisir modal menyewa tempat dan lebih hemat serta efisien waktu dari rumah ke tempat usaha.

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

---

<sup>1</sup> Sonny Sumarsono, "*Kewirausahaan*"(Yogyakarta, Graha Ilmu: 2010) hlm. 01

kecil untuk memperkuat ekonomi nasional mereka, tidak terkecuali Indonesia.<sup>2</sup>

Industri kecil memiliki potensi yang sangat besar untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Pentingnya peranan industri kecil dalam mengembangkan perekonomian nasional ditunjukkan dengan ditetapkannya UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Dalam undang-undang ini diatur bahwa pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan dan pengembangan yang seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran, dan potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan.<sup>3</sup>

Pada tahun 2013 Usaha Mikro mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 104,642.466 orang atau 88,90% dari penyerapan industri kecil menengah, industri kecil sebanyak 5.570.231 (4,73%) orang dan industri menengah menyerap 3.949.385 (3,36%) orang. Sementara itu industri

---

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Muh Ridwan,, dkk, "Pembinaan Industri Kecil dan Menengah Pada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UMKM Kota Bontang", Jurnal Administrative Reform Vol. 2 No. 2, Tahun 2014, hal. 188

besar menyerap tenaga kerja sebesar 3.357.162 (3,01%) dari penyerapan total tenaga kerja industri nasional.<sup>4</sup> Terbukti bahwa industri kecil memiliki kontribusi dalam pengurangan angka pengangguran serta dapat meningkatkan pendapatan sebagai sektor penyangga perekonomian nasional.

Banyak sekali prestasi yang ditorehkan industri kecil menengah dalam menopang gerak laju perekonomian masyarakat selama ini setelah dihantam oleh berbagai krisis ekonomi sehingga dampak buruk dari krisis tersebut berhasil dikurangi oleh daya penyangga dari sektor industri kecil menengah. Avillani (2013), menyatakan bahwa dari sisi jumlah, pelaku industri kecil menengah merupakan salah satu yang terbesar secara nasional. Mereka ikut mendorong pertumbuhan ekonomi dan terbukti terbukti teruji bertahan saat terjadi krisis moneter pada tahun 1998.<sup>5</sup>

Meskipun memiliki potensi yang besar bagi perekonomian, namun masih banyak permasalahan yang dihadapi oleh industri kecil dan menengah. Ada 7 (tujuh) kendala atau permasalahan mendasar sektor industri kecil dan menengah. Pertama, sering terhambat dengan keterbatasan modal, sebagian besar pelaku usaha merintis usahanya dengan menggunakan dana pribadi, sehingga kapasitas produksi yang mereka jalankan hanya sebatas besarnya modal yang dimiliki sehingga membuat industri kecil belum bisa berkembang dengan maksimal. Kedua,

---

<sup>4</sup> Arif Hoetoro, "*Ekonomika Industri Kecil*", (Malang, UB Press: 2017), hal. 112

<sup>5</sup> *Ibid*, Arif Hoetoro hal. 15

ketersediaan bahan baku, misalnya seperti harga beli bahan baku yang cukup mahal atau lokasi penyedia bahan baku yang terlalu jauh membuat para pelaku bisnis harus mengeluarkan ongkos lebih untuk mendapatkan bahan baku. Ketiga, kapasitas produksi, sebagian besar industri kecil tidak berani memproduksi barang atau jasa secara banyak, mereka cenderung melakukan produksi berdasarkan pesanan yang datang dari konsumen. Keempat, promosi dan pemasaran yang hanya dilakukan dari mulut ke mulut dan masih takut untuk menggunakan media iklan maupun mengikuti berbagai event pameran yang diadakan pihak-pihak terkait. Kelima, keterbatasan teknologi, kebanyakan industri kecil masih menggunakan teknologi yang sangat terbatas, sehingga produksinya pun belum maksimal. Keenam, SDM yang masih kurang mampu, oleh karena itu perlu adanya pelatihan bagi SDM untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan karyawan agar kualitas produksi semakin baik. Ketujuh, belum ada jaringan kemitraan, sempitnya jaringan kemitraan yang dimiliki para pelaku industri membuat produk-produk industri kecil sulit bersaing di pasar global.<sup>6</sup>

Berikut ini adalah perkembangan jumlah industri kecil di Kabupaten Tulungagung, dari tahun 2015-2017.

**Table 1.1**

**Jumlah Industri Kecil di Kabupaten Tulungagung**

---

<sup>6</sup> Malikhatin, “*Study Perbandingan Usaha Konveksi Elkhana Collection dan D&Y Collection Menggunakan Analisis SWOT Untuk Pengembangan Usaha*” , (Kearsipan Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, STAIN Kudus, 2016), hal. 2-4

No.	Jenis Industri	Industri Kecil		
		2015	2016	2017
1	Makanan, Minuman, Tembakau	1270	1304	1311
2	Tekstil, Barang Kulit dan Alas Kaki	1638	1705	1715
3	Barang Kayu dan Hasil Hutan	3033	3061	3073
4	Kertas dan Barang Cetak	35	35	36
5	Pupuk, Kimia dan Barang dari Karet	35	35	35
6	Semen dan Barang Galian non Logam	1757	1783	1783
7	Logam Dasar, Besi dan Baja	667	679	683
8	Alat Angkutan, Mesin dan Peralatannya	29	44	44
9	Barang Lainnya	28	28	28
<b>Jumlah</b>		<b>8492</b>	<b>8674</b>	<b>8708</b>

*Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Tulungagung*

Dari data diatas menunjukkan bahwa terdapat kenaikan setiap tahunnya di beberapa jenis industri. Dapat diketahui bahwa industri kecil jenis barang kayu, semen dan barang galian non logam, tekstil dan makanan lebih besar dan dominan dibandingkan beberapa industri kecil lainnya. Industri kecil memiliki peran penting dalam mengembangkan pemberdayaan dan kesejahteraan masyarakat di Tulungagung.

Industri kecil pada dasarnya perlu memiliki strategi bisnis untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha mengingat industri kecil merupakan sektor bisnis yang paling lemah dalam melakukan terobosan usaha yang disebabkan oleh ketidakmampuan mereka dalam melakukan berbagai strategi yang diperlukan, pada umumnya strategi bisnis yang diterapkan oleh pemilik industri kecil didasarkan pada pengalaman yang dimiliki maupun berjalan secara pragmatis.

Pengembangan usaha diharapkan mampu meningkatkan kemampuan dalam mengendalikan sistem didalam suatu industri agar terus berjalan dalam jangka panjang untuk membesarkan suatu usaha. Pengembangan usaha dilakukan dengan strategi-strategi terstruktur agar dapat menghadapi persaingan pasar yang semakin luas. Pemilik usaha dapat mencari inovasi terbaru dalam mengembangkan usaha yang sedang dijalani.

Pada industri kecil terdapat kesulitan yang dihadapi dalam memasarkan produk yang dibuatnya. Oleh sebab itu perkembangan usaha dari industri kecil kalah saing di pasar dengan industri besar. dengan kalah daya saingnya produk dari industri kecil dan sulit meningkat.<sup>7</sup> Maka dari itu diperlukan tinjauan mengenai hal pemasaran agar omset pendapatan terus meningkat dan kualitas produk tidak kalah daya saing.

Pemilik usaha juga dapat melakukan bauran pemasaran dengan tepat karena kemampuannya dalam memahami perilaku konsumen. Promosi produk melalui berbagai laman media online efektif membangun kesadaran merek dan daya minat beli segmen.<sup>8</sup> Dengan cara ini industri kecil mampu menetapkan harga yang tepat untuk menarik minat konsumen. Adapun hal-hal yang dapat dilakukan industri kecil yaitu cara

---

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

<sup>8</sup> Tatik Suryani, “*Perilaku Konsumen Di Era Internet*”, (Yogyakarta, Graha Ilmu: 2013) hal. 9

distribusi, pelayanan yang baik, kualitas yang bagus serta proses pemasaran yang tepat dan cepat.

Salah satu industri kecil dan menengah adalah industri konveksi. Konveksi merupakan proses mengubah kain, yang merupakan bahan setengah jadi menjadi pakaian siap pakai (barang jadi). Proses mengubah material setengah jadi menjadi pakaian terdiri dari tiga bagian besar, yaitu proses memotong (cutting) bahan baku kain sesuai pola pakaian, proses menjahit (making) sehingga menghasilkan sebuah produk pakaian dan proses merapikan (trimming) seperti merapikan pakaian jadi dari sisa-sisa jahitan yang kurang rapi atau benang yang masih tertinggal di dalam pakaian tersebut. Sandang atau secara lebih umum disebut pakaian oleh kita, termasuk ke dalam salah satu bagian dari kebutuhan primer manusia. Kebutuhan primer yang dimaksudkan adalah kebutuhan pokok atau utama yang harus dipenuhi dalam kehidupan sehari-hari.<sup>9</sup>

Dilihat dari semakin bertumbuhnya industri ini, maka pasar yang dimiliki oleh industri ini tentunya sangat besar. Permintaan akan produk-produk yang dihasilkan pelaku usaha di industri ini juga semakin tinggi. Para pengusaha industri konveksi harus peka terhadap permintaan pasar agar tidak kalah bersaing. Permintaan pasar terhadap suatu produk tentunya akan mengalami fluktuasi. Perusahaan akan menghadapi dua kemungkinan, yaitu peningkatan dan penurunan jumlah permintaan.

---

<sup>9</sup> Rian Triswanto, “*Determinan Pertumbuhan Produksi Industri Pakaian Jadi di Indonesia*”, (Kearsipan Fakultas Ekonomi. UNS, 2015), hal. 1



Apabila perusahaan menanggapi kedua hal tersebut sebagai suatu tantangan dan peluang yang dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin, maka akan berdampak terhadap kegiatan produksi perusahaan yang efektif dan efisien, kepuasan konsumen, dan membuat perusahaan dapat bertahan dalam industrinya.

Untuk memenuhi permintaan semaksimal mungkin, perusahaan harus melakukan perencanaan yang tepat, maka kegiatan produksi dapat dilakukan dengan lancar sehingga akan meraih hasil yang efektif dan efisien. Proses perencanaan dapat mengatasi masalah-masalah jangka pendek, menengah, maupun panjang yang dihadapi perusahaan. Selain itu, proses perencanaan pun dapat membantu perusahaan untuk mengatasi isu-isu kapasitas dan strategis.

Salah satu pelaku usaha industri konveksi di Tulungagung adalah Konveksi Nayla. Konveksi Nayla merupakan usaha yang bergerak dalam bidang konveksi. Usaha milik ibu Wiji ini dibentuk pada tahun 1998 bersama suami yang berlokasi di Desa Bendiljati Wetan Kecamatan Sumbergempol Tulungagung. Letak ini cukup strategis, Selain itu alat transportasi juga bisa masuk ke lokasi ini dengan mudah. Sehingga dapat memudahkan konsumen yang berasal dari berbagai daerah untuk menjangkaunya.

Adapun produk yang dihasilkan oleh Konveksi Nayla adalah seragam sekolah, topi, kaos, jaket, baju olahraga, trining dll. Produk dan

desain selalu mengikuti permintaan konsumen. Dengan banyaknya produk yang dihasilkan oleh Konveksi Nayla membuat Usaha ini dikenal luas oleh masyarakat. Peran konsumen dalam promosi produk menjadi peluang bagi Konveksi Nayla untuk terus mengembangkan usahanya ke arah yang lebih baik sehingga daerah pemasaran yang dijangkau bisa semakin luas.

Produk yang dihasilkan Konveksi Nayla memiliki mutu dan kualitas yang terjamin. Ini merupakan hal penting yang harus dijaga dan dipertahankan oleh suatu perusahaan. Dan Konveksi Nayla telah mempertahankan kualitas tersebut selama bertahun-tahun untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen. Apalagi ditambah dengan surat izin usaha yang lengkap membuat perusahaan ini semakin dipercaya oleh konsumen mereka, karena Konveksi Nayla karena telah ada pemerintah yang menaunginya. Selain untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, Konveksi Nayla juga taat membayar pajak seperti yang telah diatur dalam kebijakan pemerintah, meskipun pajak itu sendiri dapat menjadi ancaman bagi kelangsungan usahanya

Dari kekuatan atau kelebihan yang telah diuraikan diatas dapat diketahui bahwa Konveksi Nayla dapat mempertahankan eksistensinya hingga saat ini dengan cara melakukan pengembangan usaha, mulai dari pengembangan teknologi, memiliki mutu dan kualitas yang terjamin, dapat memproduksi barang dalam jumlah besar sehingga waktu lebih efisien, tingginya kepercayaan konsumen serta di dukung oleh kelengkapan surat izin usaha.

Namun ada kelemahan yang dimiliki oleh Konveksi Nayla yaitu dalam menjalankan produksinya perusahaan ini menggunakan sistem pesanan (*job order*). Adapun kelemahan dari *job order* adalah jika tidak ada pesanan maka secara otomatis produksi dihentikan. Menurut pemilik dengan menggunakan sistem *job order* maka dapat mengurangi persaingan bisnis dan harga, dapat mengendalikan jumlah produksi dan juga dapat memprediksi berapa banyak bahan baku yang dibutuhkan untuk keperluan produksi. Dengan menggunakan sistem *job order*, biasanya permintaan pesanan akan meningkat ketika memasuki ajaran baru. Banyak sekolah-sekolah yang memesan baju olahraga ataupun seragam dengan model yang disesuaikan dengan keinginan pemesan di Konveksi Nayla ini.

Hingga pada saat ini Konveksi Nayla telah berkembang dan telah memiliki 4 karyawan tetap, 3 karyawan dibawa pulang dan 11 anak psg dari beberapa sekolah menengah kejuruan. Tenaga kerja tersebut antara lain berada di bagian produksi pemotongan, jahit dan obras, sablon, dan bagian pengepakan. Untuk tenaga kerja, Konveksi Nayla tidak memiliki kualifikasi khusus, pemilik usaha merekrut ibu-ibu dari lingkungan sekitar serta memberikan pelatihan bagi anak psg di tempat beliau selama 3 bulan. Untuk keperluan bahan baku, tentu saja Konveksi Nayla memilih bahan baku yang memiliki kualitas bagus, murah, dan memberikan dampak yang signifikan bagi perusahaan. Konveksi Nayla memperoleh bahan baku dari supplier di daerah Tulungagung untuk memenuhi kebutuhan bahan baku. Selain bahan baku ada juga alat-alat kerja yang standarnya telah sesuai

dengan mutu mesin perusahaan besar telah perusahaan ini miliki, sehingga kualitas produksi dapat dipertanggung jawabkan secara penuh.

Dengan kondisi pesaing yang semakin banyak dan juga perkembangan zaman yang semakin pesat, demi menjaga kelangsungan usahanya agar tetap eksis, Konveksi Nayla menerapkan strategi-strategi untuk mengembangkan usahanya. Strategi di sini meliputi strategi dalam hal produk, harga, distribusi, maupun promosi. Dengan harapan kedepannya tidak kalah saing dengan industri konveksi yang baru. Meskipun begitu, Konveksi Nayla tetap memiliki citra dan keunggulan dibandingkan dengan pesaingnya.

Setelah usaha yang dirintis berjalan dengan baik, maka lebih baik mulai melakukan perencanaan tentang bagaimana cara mengembangkannya. Pengembangan suatu usaha tidak akan berjalan dengan sendirinya, melainkan dengan melakukan beberapa upaya dan strategi yang telah direncanakan dengan matang. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Pengembangan sebagai proses perubahan ke arah yang lebih baik melalui upaya yang dilakukan secara terencana oleh sebuah perusahaan. Strategi pengembangan usaha merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh perusahaan guna mengembangkan bisnis yang dijalankannya. Dalam hal ini, terdapat beberapa alasan yang mendukung pengembangan suatu usaha, diantaranya yaitu memperbesar peluang usaha, meningkatkan kemampuan manajerial, membantu wirausahawan

berorientasi ke depan, meningkatkan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar, dan meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen.

Atas dasar latar belakang inilah, maka peneliti ingin mengetahui lebih dalam tentang strategi pengembangan usaha konveksi pada Konveksi Nayla, sehingga peneliti ingin melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Konveksi Nayla Di Desa Bendiljati Wetan Tulungagung”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Konveksi Nayla?
2. Apa Saja Kendala dan Solusi dalam Strategi Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Konveksi Nayla?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, adapun tujuan yang hendak dicapai yaitu:

1. Untuk menganalisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Konveksi Nayla.
2. Untuk menganalisis Kendala dan Solusi dalam Strategi

Pengembangan Usaha untuk Meningkatkan Pendapatan pada Konveksi Nayla.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan di atas, diharapkan penelitian ini dapat memberikan suatu manfaat yang nantinya memberikan suatu manfaat yang nantinya menjadi bahan informasi atau sebagai referensi pihak lain, yaitu sebagai berikut:

##### 1. Secara Teoritis

###### a. Bagi Peneliti

Manfaat penelitian ini bagi penulis untuk memenuhi persyaratan guna menyusun skripsi dan dapat diterapkan dalam dunia kerja tentang Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan pada Konveksi Nayla di Desa Bendiljati Wetan.

###### b. Bagi Lingkungan Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi mahasiswa yang mungkin membutuhkan referensi.

##### 2. Secara Praktis

###### a. Bagi Peneliti

Memberikan alternatif penelitian lain dan menambah pengetahuan dan keterampilan yang khususnya berkaitan dengan Strategi Pengembangan Usaha Konveksi Nayla di Desa Bendiljati Wetan Tulungagung.

###### b. Bagi Lembaga

Penelitian ini diharapkan berguna dan bermanfaat bagi pemilik usaha agar menjadi pertimbangan dalam upaya mengatasi permasalahan yang berkaitan dengan penelitian ini.

c. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi mahasiswa yang melakukan penelitian dan menjadikan referensi bacaan yang menambah wawasan serta informasi.

## **E. Ruang Lingkup Dan Batasan Penelitian**

### **1. Ruang Lingkup**

Sebuah penelitian lebih baik jika dilakukan dimana penulis tidak mengetahui batasan masalah yang akan dibahas dalam suatu penelitian. Hal tersebut sangat berguna agar tidak terjadi penyimpangan dari pokok masalah yang sudah ditentukan sebelumnya. Bukan hanya itu saja, apabila penulis sudah menentukan apa saja batasan masalah yang akan dibahas maka dari itu akan mempermudah penulis menentukan faktor apa saja yang ada didalam ruang lingkup penelitian.

### **2. Keterbatasan Penelitian**

Dalam melakukan sebuah penelitian memperjelas beberapa batasan dari yang dibahas oleh peneliti. Tujuannya agar peneliti melakukan penelitiannya dengan lancar yaitu strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan, penulis melakukan penelitian di Konveksi Nayla Desa Bendiljati Wetan Tulungagung.

## F. Penegasan Istilah

Sebelum penulis mengadakan pembahasan lebih lanjut tentang penulisan skripsi ini, untuk menghindari adanya salah penafsiran mengenai judul skripsi dan memudahkan pembaca memahami isinya, maka diperlukan beberapa pengertian kunci dan pembatasannya yang perlu di jelaskan.

### 1. 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>10</sup>

### 2. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.<sup>11</sup>

### 3. Pendapatan

Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lainnya dalam bentuk upah, gaji, sewa,

---

<sup>10</sup> Eddy Yunus, Manajemen Strategi. (Yogyakarta: CV. Andi Offset. 2016), hlm. 11

<sup>11</sup> Widyarningsih, dan Ariyanti, Aspek Hukum Kewirausahaan. (Malang: POLINEMA Press. 2018), hlm. 90



bunga, komisi, ongkos dan laba dari kegiatan yang dilakukan tersebut.<sup>12</sup>

## **G. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan skripsi sangat diperlukan dalam memaparkan hasil penelitian agar penulisan dapat dipahami oleh seluruh pihak. Adapun susunan penulisan skripsi yaitu sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN:**

Pada bab I penulis menjelaskan gambaran seara umum mengenai isi penelitian. Dengan demikian, bagian ini memaparkan: a) latar belakang, b) identifikasi masalah, c) rumusan masalah, d) tujuan penelitian, e) kegunaan penelitian, f) ruang lingkup dan batasan masalah, g) penegasan istilah, dan h) sistematika penulisan skripsi.

### **BAB II KAJIAN PUSTAKA:**

Pada bab II ini penulis memuat uraian mengenai kajian atau tinjauan pustaka dari buku yang berisi teori-teori yang berhubungan dengan fokus penelitian. Selain itu, dalam bagian ini penulis juga memaparkan hasil penelitian dan teori dari penelitian-penelitian sebelumnya. Adapun bahasan dalam bagian ini yaitu: a) tinjauan strategi b) tinjauan pengembangan usaha c) tinjauan pendapatan (d) penelitian terdahulu (e) kerangka berfikir.

---

<sup>12</sup> Muhamad Sarifudin, S.E.I., M.E, “*Pembiayaan Musyarakah dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BPRS*”, (Yogyakarta, Bintang Pustaka Madani: 2021) hlm. 49

### **BAB III METODE PENELITIAN :**

Pada bab III diuraikan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian yang meliputi: (a) pendekatan dan jenis penelitian (b) lokasi penelitian (c) kehadiran penelitian (d) data dan sumber data (e) teknik pengumpulan data (f) teknik analisis data (g) pengecekan keabsahan data (h) tahap-tahap penelitian.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN:**

Pada bab IV ini penulis memaparkan data yang diperoleh serta disajikan topik yang ditanyakan dalam rumusan masalah. Penulis menguraikan atau memaparkan hasil penelitian pada Konveksi Nayla. Paparan data yang dideskripsikan pada bagian ini diperoleh melalui pengamatan langsung di lapangan atau lokasi penelitian dengan metode pengumpulan data sesuai prosedur yang ditentukan (a) paparan data dan (b) temuan penelitian.

### **BAB V PEMBAHASAN:**

Pada bab V ini peneliti membahas hasil penelitian dan dikaitkan dengan teori yang sudah ditemukan sebelumnya. Penulis membahas hasil penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya. Penulis membahas hasil penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya sesuai dengan rumusan masalah. Bahasan dari bab ini meliputi: (a) strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan (b) kendala yang dihadapi dan solusi dalam strategi pengembangan usaha.

**BAB VI PENUTUP:**

Pada bab VI ini penulis menyajikan kesimpulan atas hasil penelitian yang sudah dipaparkan atau dijelaskan dan penulis memberikan saran sehingga dalam bagian ini terdiri dari: (a) kesimpulan (b) saran.