

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) Perusahaan Krupuk Keluarga Jaya Dalam Membantu Menambah Pendapatan Ibu Rumah Tangga di Desa Plosokandang Dalam Perspektif Ekonomi Islam” ini ditulis oleh Ratih Puspita Sari, NIM. 12402183061, pembimbing Syamsul Umam, S.H.I., M.H.

Penelitian ini dilatarbelakangi dengan adanya suatu usaha yang didirikan oleh sebuah keluarga yang dikenal dengan Perusahaan Krupuk Keluarga Jaya Cap Dua Bawang. Perusahaan tersebut didirikan karena inisiatif dari pemilik perusahaan yang ingin mendirikan usahanya sendiri dan tidak bergantung dengan orang lain, dan agar dapat membantu masyarakat. Fokus penelitian ini yaitu mengenai (1) Analisis potensi Perusahaan Krupuk Keluarga Jaya untuk membantu menambah pendapatan ibu rumah tangga, (2) Strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk bertahan pada sektor bisnisnya dalam perspektif Ekonomi Islam, (3) Strategi perusahaan dalam mempertahankan loyalitas konsumen.

Tujuan dari penelitian yang sudah difokuskan agar dapat membantu peneliti, yaitu (1) Untuk menganalisis potensi Perusahaan Krupuk Keluarga Jaya dalam membantu menambah pendapatan ibu rumah tangga. (2) Untuk mengetahui strategi apa yang digunakan perusahaan untuk bertahan pada sektor bisnisnya dalam perspektif ekonomi Islam. (3) Untuk mengetahui strategi yang digunakan perusahaan dalam mempertahankan loyalitas konsumen.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian yang bersifat deskriptif. Menggunakan teknik pengumpulan data dan informasi melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang digunakan adalah data primer yang berasal dari wawancara dengan kurang lebih sebanyak 9 informan dan observasi langsung dilapangan, sedangkan data sekunder yang diperoleh dari arsip data Perusahaan Krupuk Keluarga Jaya dan buku-buku yang mendukung yang ada kaitannya dengan penelitian yang dilakukan.

Hasil penelitian menunjukkan (1) Secara dominan potensi dari Perusahaan Krupuk Keluarga Jaya yaitu pada pemberdayaan ekonomi masyarakat, dengan memberikan peluang kesempatan kerja untuk masyarakat yang ada di sekitar perusahaan khususnya ibu rumah tangga. Sehingga ibu-ibu rumah tangga akan memiliki keterampilan dalam bekerja dan juga memiliki sebuah penghasilan. (2) Untuk mempertahankan sebuah usaha, perusahaan menerapkan Strategi Bauran pemasaran 4P melalui memperhatikan dan memberikan produk dengan kualitas yang baik, harga yang terjangkau dan tidak menyengsarkan konsumen, tempat yang strategis dan mudah aksesnya bagi konsumen, melakukan promosi yang sesuai dengan aslinya, melakukan persaingan yang sehat, serta menjalin sebuah kerjasama dengan perusahaan. (3) Strategi yang digunakan oleh perusahaan dalam menjaga loyalitas konsumen yaitu pada manajemen perusahaan dengan memberikan pelayanan yang baik, memberikan kualitas produk yang baik, memberikan bonus pada setiap pembelian, dan menjaga hubungan baik antara perusahaan dengan konsumen.

Kata Kunci: Potensi, Usaha Kecil Menengah (UKM), Pendapatan

ABSTRACT

The Thesis is entitled “Analisis Potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) Perusahaan Krupuk Keluarga Jaya Dalam Membantu Menambah Pendapatan Ibu Rumah Tangga Di Desa Plosokandang Dalam Perspektif Ekonomi Islam” was written by Ratih Puspita Sari, NIM. 12402183061, advisor Syamsul Umam,S.H.I.,M.H.

This research was motivated by the existence of a business founded by a family known as the Krupuk Keluarga Jaya Cap Dua Bawang Company. The company was founded because of the initiative of the company owner who wanted to set up his own business and not depend on others, and in order to help the community. The focus of this research is on (1) Analysis of the potential of the Krupuk Keluarga Jaya Company to help increase the income of housewives, (2) The strategy used by the company to survive in its business sector in the perspective of Islamic Economics, (3) The company's strategy in maintaining consumer loyalty.

The purpose of the research that has been focused is to help researchers, namely (1) To analyze the potential of the Krupuk Keluarga Jaya Company in helping increase the income of housewives. (2) To find out what strategies the company uses to survive in its business sector in the perspective of Islamic economics. (3) To find out the strategy used by the company in maintaining consumer loyalty.

This study uses a qualitative approach with a descriptive type of research. Using data and information collection techniques through interviews, observation and documentation. The data used are primary data derived from interviews with approximately 9 informants and direct field observations, while secondary data obtained from the archives of Krupuk Keluarga Jaya Company data and supporting books related to the research conducted.

The results of the study show (1) The dominant potential of the Krupuk Keluarga Jaya Company is in empowering the community's economy, by providing job opportunities for the people around the company, especially housewives. So that housewives will have skills in work and also have an income. (2) To maintain a business, the company implements the 4P marketing mix strategy through paying attention to and providing products with good quality, affordable prices and not annoying consumers, strategic places and easy access for consumers, conducting promotions that are in accordance with the original, conducting competition healthy, and establish a partnership with the company. (3) the strategy used by the company in maintaining consumer loyalty is the management of the company by providing good service, providing good product quality, giving bonuses on every purchase, and maintaining good relations between the company and consumers.

Keywords: *Potential, Small and Medium Enterprises (SMEs), Income*