

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Meningkatnya persaingan di dunia usaha sepanjang waktu menuntut sebuah perusahaan untuk fokus berkembang, dimaksudkan agar usaha yang dikelola agar lebih maju dan besar serta bisa menjadi pengusaha yang sukses. Memulai usaha tidak harus langsung dengan mengelola usaha besar, apalagi bagi masyarakat golongan menengah kebawah dapat mengelola usaha kecil terlebih dahulu demi meminimumkan tingkat kerugian untuk pemula. Pemahaman tentang pengelolaan usaha sangat penting tidak hanya tentang menjual dan mendapatkan keuntungan, tapi pemahaman mendasar seperti tentang menyiapkan berapa modal untuk menyesuaikan dengan usaha yang akan dikelola, pemilihan produk, penentuan harga, penempatan lokasi usaha dan menyusun anggaran dan lain-lain.<sup>2</sup> Dalam memulai usaha juga perlu memahami tentang kondisi pasar dan jenis usaha apa saja yang bisa dikelola. Apalagi seringkali terjadi krisis yang melanda dunia sehingga berdampak pada perekonomian suatu negara. Sejauh ini dampak yang ditimbulkan akibat krisis yang mengacaukan perekonomian suatu negara tidak mempengaruhi pengelola usaha yang mengelola UMKM (Usaha mikro, kecil, dan menengah).

---

<sup>2</sup> Agni Hikmah Permadi, dkk, *Bisnis UMKM ditengah Pandemi*, (Surabaya: 2020, Unitomo Press), hal. 325.

Yang dimaksud Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bentuk sektor perekonomian potensial dan pastinya banyak manfaat maupun keuntungannya, serta mudah dikelola oleh masyarakat golongan menengah kebawah yang mampu mengelolanya dengan baik. Pengelolaan usaha dalam lingkup umkm sudah sangat umum bagi masyarakat karena menjadi salah satu bentuk sektor perekonomian potensial dan banyak manfaatnya bagi masyarakat golongan menengah kebawah. UMKM adalah salah satu sarana bagi masyarakat kecil untuk menopang perekonomian dengan skala lokal dimana UMKM sebagai sektor ekonomi yang dapat dikelola oleh masyarakat dengan cukup mudah. Pengelolaannya cukup terbilang sederhana dan pastinya dapat dikelola oleh semua masyarakat yang memiliki produk serta lapak untuk pengelolaan usaha. Disisi lain juga diketahui memiliki ketahanan yang cukup terjamin baik pada masa krisis sebab sistem organisasi dan tata ketenagakerjaannya mudah menyesuaikan pada kondisi pasar.

Pengembangan usaha berarti suatu tujuan yang ingin diwujudkan untuk mengembangkan atau mengimplementasikan pertumbuhan suatu usaha yang berproses dari usaha yang kecil menjadi usaha yang sukses bahkan menjadi bisnis yang berkembang besar. Meskipun pada kenyataannya banyak hambatan-hambatan yang harus dihadapi untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dirintis dari nol atau yang sudah mengalami banyak kesulitan dari awal memulai usaha. Tetapi hambatan-hambatan yang ada seperti kekurangan modal atau penempatan lokasi yang tidak strategis dan lain sebagainya, dapat diatasi dengan cara menerapkan

strategi pengembangan usaha yang baik serta perencanaan memulai usaha yang sudah matang. Mengembangkan usaha tentunya bukan hanya memfokuskan pada modal yang cukup, akan tetapi perlu ada tenaga kerja atau pengelola usaha yang terampil atau setidaknya faham dibidangnya. Pemanfaatan tenaga kerja juga sangat berpengaruh terhadap suatu aktifitas ekonomi. Mengingat semakin meningkatnya jumlah penduduk, menyebabkan terus meningkatnya angka ketergantungan sehingga berpengaruh pada pendapatan serta produktifitas masyarakat yang cenderung lebih tinggi tingkat konsumen daripada produsennya.<sup>3</sup>

Adanya kegiatan ekonomi bisa dijadikan sebagai salah satu sarana untuk memenuhi kebutuhan serta meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat. Peranan UMKM sangat berpengaruh dalam pembangunan serta pertumbuhan ekonomi. Dengan bertambahnya sektor perekonomian potensial (UMKM) akan sangat berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja dan bahkan UMKM telah terbukti tidak terpengaruh dengan adanya krisis. Oleh karna itu, UMKM sangat berperan penting dalam memperbaiki taraf hidup masyarakat terutama golongan menengah kebawah. Hakikat dari suatu keberagaman taraf hidup masyarakat yang tercipta menjadi faktor pendorong bagi masyarakat agar lebih peka dalam memahami potensi yang dapat mereka berdayakan dalam sector perekonomian. Melalui pengelolaan potensi dengan baik sangat berpengaruh terhadap pengembangan suatu usaha atau bisnis. Dengan mulai menciptakan atau mengelola usaha dengan tingkat

---

<sup>3</sup>Adnan Husada Putra, Peran UMKM Dalam Pembangunan Dan Kesejahteraan, *Jurnal analisa sosiologi*, Vol. 5, No. 2, Oktober 2016.

resiko yang rendah memungkinkan bagi setiap masyarakat dapat memperbaiki taraf hidupnya. Seperti halnya Pengelolaan usaha melalui UMKM yang dapat meningkatkan kesejahteraan rakyat. Dalam hal ini sangat diperlukan dalam memperbaiki produktifitas pekerjanya atau memperbaiki produktifitas disetiap tahunnya. Dibeberapa wilayah di negara berkembang tentu masih terdapat tingkat produktifitas pekerjanya yang sangat rendah berbeda dengan tingkat produktifitas pekerja di negara maju. Dan penyebab tingkat produktifitas pekerja yang relatif rendah dikarenakan wilayah yang didominasi oleh penduduk yang belum bisa sepenuhnya memahami peluang yang ada.<sup>4</sup>

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

- 1) Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

- 2) Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke

---

<sup>4</sup>Herman Malano, *Selamatkan Pasar Tradisional: Potret Rakyat Kecil*, (Jakarta : 2011, PT Gramedia Pustaka Utama), hal. 167-168.

dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

### 3) Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

### 4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), Hal. 153.

Potensi yang dimiliki oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting bagi perekonomian suatu negara, baik di negara berkembang maupun negara maju. Suatu negara yang mengembangkan UMKM akan mengetahui bahwa UMKM mampu bertindak sebagai penggerak serta menumbuhkan perekonomian di negara yang bersangkutan. Pandangan yang telah disampaikan sebelumnya didukung oleh Sulistyastuti(2004) yang mengungkapkan bahwa di negara-negara maju maupun di negara-negara berkembang, UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional negaranegara tersebut. Oleh sebab itu, keberadaan UMKM sangat dibutuhkan di suatu Negara. UMKM seringkali dikaitkan dengan upaya pemerintah untuk mengatasi berbagai masalah ekonomi maupun sosial seperti: pengangguran, kemiskinan, dan masih belum optimalnya pemerataan pendapatan. Menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, suatu usaha digolongkan sebagai usaha mikro, usaha kecil, dan usaha besar dapat dilihat dari total aset atau total omzet usaha. Pada triwulan tahun 2015, pertumbuhan industri makanan dan minuman nasional mencapai 8,16% atau lebih tinggi dari pertumbuhan industri non migas sebesar 5,21%. Sedangkan, pertumbuhan ekonomi nasional mencapai 4,71%. Hal tersebut disampaikan oleh Saleh Husin selaku Menteri Perindustrian. Populer Bakery merupakan salah satu produsen roti. Jenis roti yang diproduksi oleh Populer Bakery termasuk jenis cookies, cake, roti tawar dan roti manis. Pada saat ini jumlah omzet

atau penjualan yang dimiliki Populer Bakery sekitar Rp 350-400 juta per tahun. Menurut Undang-Undang Nomer 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) maka usaha Populer Bakery dapat digolongkan sebagai usaha kecil. Dalam hal ini UMKM dan Usaha Besar memiliki kriteria sebagaimana disajikan pada tabel

Dalam hal ini UMKM dan Usaha Besar memiliki kriteria sebagaimana disajikan pada tabel berikut:<sup>6</sup>

Tabel 1.1  
Kriteria usaha mikro kecil menengah (UMKM) dan Usaha Besar

No.	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omzet
1.	Usaha Mikro	Max 50 Jt	Max 300 Jt
2.	Usaha Kecil	>50 Jt – 500 Jt	>300 Jt – 2,5 M
3.	Usaha Besar	>500 Jt – 10 M	>2,5 M – 50 M

Adapun dalam pengembangan usaha terdapat Unsur-unsur sebagai berikut:

1) Modal Kerja (Permodalan)

Modal kerja adalah investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek-kas, sekuritas, persediaan dan piutang. Adapun menurut Siegel dan Shim modal kerja merupakan suatu ukuran dari likuiditas perusahaan.<sup>7</sup> Oleh karena itu, dalam rangka

<sup>6</sup> Ratih Idriyani, Strategi Pengembangan Usaha, *Jurnal AGORA*, Vol.4, No. 1 (2016)

<sup>7</sup> Irham Fahmi, *Kewirausahaan (Teori, Kasus, dan Solusi)*, (Bandung : Alfabeta, 2014), Hal. 117.

mewujudkan suatu konsep modal kerja yang sesuai dengan pengharapan pihak perusahaan, maka harus diterapkannya suatu ilmu manajemen yang bisa memberikan arah konsep sesuai dengan yang dimaksud dalam kaidah manajemen modal kerja. Manajemen modal kerja berkaitan dengan manajemen aktiva lancar-kas, piutang dan persediaan serta prosedur pendanaan aktiva tersebut. Secara konsep ilmu manajemen modal kerja membantu seorang wirausaha untuk bisa menyusun rancangan kebutuhan modal kerja seperti darimana sumbernya dan bagaimana mengelolanya dan lain sebagainya hanya dapat diperoleh dari memahami ilmu manajemen modal kerja.

## 2) Pemasaran

Pemasaran (marketing) bersangkutan-paut dengan kebutuhan hidup sehari-hari kebanyakan orang.<sup>8</sup> Melalui proses tersebut, suatu produk atau jasa diciptakan, dikembangkan, dan didistribusikan pada masyarakat. Pemasaran berhubungan dengan mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan masyarakat. Salah satu dari definisi pemasaran terpendek adalah “memenuhi kebutuhan secara menguntungkan”. Pengertian pemasaran atau marketing menurut Philip Kotler (1992) adalah kegiatan manusia yang diarahkan

---

<sup>8</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran :Edisi 12 Jilid 1*, (Jakarta : PT Indeks, 2007), Hal. 6.



untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Konsep yang paling mendasar dalam pemasaran yaitu kebutuhan manusia, dimana kebutuhan manusia (human need) adalah keadaan seperti perasaan kehilangan dalam diri seseorang. Definisi pemasaran yang lainnya menurut William J. Stanton, pemasaran adalah suatu system keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga barang, mempromosikan produk, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.<sup>9</sup> Dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan manusia.

### 3) Sumber Daya Manusia

Faktor sumber daya manusia (SDM) menjadi modal yang penting untuk mengembangkan dan memajukan suatu organisasi termasuk perusahaan. Oleh karena itu, pengaturan SDM yang baik pada organisasi bermanfaat untuk memujudkan visi dan misi perusahaan. Dengan kata lain, betapa pentingnya peran SDM

---

<sup>9</sup> Danang Sunyoto, *Teori Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013), Hal. 1.

dalam menentukan kesuksesan perusahaan.<sup>10</sup> Hal tersebut mendorong perusahaan atau organisasi untuk memperhatikan SDM dari aspek kesejahteraan ataupun kinerja masing-masing karyawan. Perencanaan sumber daya manusia merupakan suatu langkah tertentu yang diambil oleh seorang manajemen untuk lebih menjamin bagi perusahaan yang tersedia tenaga kerja yang tepat untuk menduduki berbagai kedudukan, jabatan dan pekerjaan yang tepat dan pada waktu yang tepat dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran yang akan ditetapkan.

#### 4) Produksi

Produksi adalah segala kegiatan untuk menciptakan dan menambah kegunaan (utility) sesuatu barang atau jasa, yaitu kegiatan yang dibutuhkan faktor-faktor produksi dalam ilmu ekonomi (berupa tanah, modal, tenaga kerja, dan skill (Organization, managerial, dan technical skills)). Produksi berkaitan dengan cara bagaimana sumber daya (masukan) dipergunakan untuk menghasilkan produk-produk perusahaan (keluaran) secara efisien. Produksi berkaitan dengan pembuatan barang fisik maupun penyediaan jasa. Sedangkan proses transformasi atau perubahan

---

<sup>10</sup> Usep Deden Suherman, Pengaruh Nilai-nilai Islami dan Komitmen Organisasional terhadap Kinerja Karyawan Pemasaran Bank Umum Syariah di Jawa Barat, *Economica : Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 9 No. 1 2018, ISSN: 2085-9325, Hal. 52

bentuk, waktu, tempat, sifat dari faktor-faktor produksi tersebut dinamakan dengan proses produksi.

Dalam memulai pengembangan usaha juga sangat diperlukan adanya niat yang sungguh-sungguh, jika tidak kemungkinan usaha akan bangkrut cukup besar. Adanya dorongan dari diri sendiri sangat berperan penting demi memicu kesuksesan tujuan. Oleh karena itu sebagai pengelola usaha perlu mempersiapkan diri dengan baik seperti halnya memiliki perencanaan pemasaran (*Marketing Plan*). Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah. Dalam pengembangan UMKM, langkah ini tidak semata-mata merupakan langkah yang harus diambil oleh Pemerintah dan hanya menjadi tanggung jawab Pemerintah. Pihak UMKM sendiri sebagai pihak internal yang dikembangkan, dapat mengayunkan langkah bersama-sama dengan Pemerintah. Karena potensi yang mereka miliki mampu menciptakan kreatifitas usaha dengan memanfaatkan fasilitas yang diberikan oleh pemerintah.<sup>11</sup> Dengan adanya stimulan perekonomian yang berupa UMKM ini dapat membuat negara berkembang masih bisa bertahan di masa krisis yang melanda dunia. UMKM sendiri juga memiliki keunggulan selain potensinya bila dibandingkan dengan usaha besar, yaitu;

---

<sup>11</sup> Dian Widiastri, *Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyuma*, (Purwokerto: 2020, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto), Hal. 2-3

1. Dalam pengembangan produk semakin mudah karena adanya inovasi pada teknologi.
2. Dapat memanfaatkan potensi secara maksimal dan memperkuat kemandirian karena berbasis pada sumber daya lokal.
3. Penyerapan tenaga kerja atau kemampuan untuk menciptakan lapangan kerja cukup banyak.
4. Kemampuan dalam menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar lebih fleksibel jika dibandingkan dengan perusahaan dengan skala besar.
5. Adanya dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan yang terlibat.
6. Dapat meningkatkan perkembangan sumber daya manusia karena dimiliki dan dikelola oleh masyarakat lokal.
7. Merupakan salah satu alat pemerataan pembangunan yang sangat efektif karena tersebar dalam jumlah yang besar.<sup>12</sup>

Dalam memenuhi kebutuhannya masyarakat pastinya membutuhkan pekerjaan yang dapat menyerap setiap angkatan yang ada. Ketersediaan sumber daya alam yang dapat dijadikan potensi oleh masyarakat perlu adanya pengelolaan yang baik agar dapat memaksimalkan potensi yang ada. Pada kenyataannya UMKM, belum sepenuhnya stabil dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dalam beberapa tahun sekitar 2011-2012 pernah pada masanya dimana pertumbuhan yang dialami umkm jelas terlihat sedangkan pada pengelola big

---

<sup>12</sup>Ahmad Rozali, Analisis Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia, *Jurnal Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*, Hal. 78, Diakses pada tanggal 17 Oktober 2020, [http://jurnal.umsu.ac.id/ekawan/article/viewFile/1034/pdf\\_58](http://jurnal.umsu.ac.id/ekawan/article/viewFile/1034/pdf_58).

compani justru mengalami penurunan. Pada era tersebut memperlihatkan persentase penurunan pada big compani sekitar empat puluh satu persen koma sembilan puluh lima persen dan pada tahun berikutnya berkurang sekitar satu koma tiga persen. Disisi lain pada pada pengelola usaha umkm justru hanya mengalami penurunan tidak mencapai satu persen di era tersebut. Sedangkan untuk pengelola usaha mikro justru mengalami kenaikan presentase sebanyak empat persen.<sup>13</sup>

Taraf hidup masyarakat yang beragam menjadi faktor pendorong bagi masyarakat agar lebih peka dalam memahami potensi yang dapat mereka berdayakan. Selain itu kesejahteraan rakyat salah satunya didorong oleh faktor terpenuhinya kebutuhan hidup, dalam hal ini masyarakat harus lebih jeli melihat potensi diri serta dapat membaca sekiranya peluang apa akan sangat diminati oleh kalayak umum apalagi bagi masyarakat tingkat bawah atau menengah dengan menawarkan harga yang terjangkau. Sangat penting juga memperhatikan kualitas produk atau manfaat produk bagi konsumen. Hal lain yang perlu diperhatikan adalah melihat produk apa yang kemungkinan sering dicari atau bahkan diperlukan dalam kegiatan sehari-hari masyarakat sekitar. Sama halnya dengan minat masyarakat akan makanan, karena hakikatnya pangan merupakan salah satu kebutuhan pokok yang pastinya diutuhkan oleh semua orang. Dengan terus meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap pangan membuka peluang yang amat besar dan akan terus bertumbuh bagi sector pangan. Pengembangan sector pangan dilakukan bukan hanya untuk merespon kemungkinan terjadinya krisis pangan yang

---

<sup>13</sup> Herman Malano, *Selamatkan Pasar Tradisional:...*, hal. 43

diakibatkan oleh aspek-aspek tertentu, tetapi dimaksudkan agar sejalan dengan melonjaknya populasi penduduk yang berimplikasi pada peningkatan kebutuhan pangan. Untuk mendorong dan mendukung pengembangan sector pangan diperlukan cara-cara yang inovatif menyesuaikan dengan kemajuan zaman dan daya Tarik masyarakat terhadap sesuatu yang baru dan menarik. Pengembangan sector pangan sangat membutuhkan perombakan baru yang membantu meningkatkan efisiensi proses produksi, Jika memang lingkungan sekitar didominasi oleh sector pangan, maka produk-produk yang dapat dikelola pasti akan sangat diminati oleh masyarakat sekitar. Dengan melakukan pemasaran yang baik akan membantu mengenalkan produk kepada konsumen. Dan bagi konsumenpun akan lebih mudah untuk menemukan produk yang dibutuhkan.

Disetiap aktifitas ekonomi tentunya tidak lepas dari keterkaitan dengan perspektif islam dimana lebih difokuskan dengan adanya ekonomi islam. Ekonomi islam sendiri merupakan suatu ilmu pengetahuan yang mana mencakupi pandangan, tinjauan, penelitian, serta pemecahan permasalahan-permasalahan dalam aktifitas ekonomi dengan cara islami atau disesuaikan dengan ajaran agama islam. Dalam hal ini perlu diketahui bahwa islam mendorong seluruh umat islam bahkan menyatakan kewajiban bagi orang-orang yang mampu untuk melakukan aktifitas ekonomi seperti bekerja dan melakukan produksi.<sup>14</sup> Sebagaiman dicantumkan anjuran yang jelas dalam melakukan usaha pada ayat Q.S An-Najm:39

---

<sup>14</sup> Raihana Daulay. Pengembangan Usaha Mikro Untuk Pemberdayaan Ekonomi, *Jurnal MIQOD*, Vol. 11, No. 01 Januari-Juni 2016. Hal. 48

وَأَنْ لَيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى

Pada ayat mengandung arti “dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya”<sup>15</sup> dari ayat ini menegaskan bahwa apa yang didapatkan manusia tidak lain adalah melalui usahanya. Melalui aktifitas ekonomi manusia akan memperoleh pendapatan serta mengeluarkan pendapatan sebagaimana yang sudah ditakarkan oleh Allah SWT. Manusia hanya perlu mengelolanya sebaik mungkin. Hal ini bahkan dicantumkan dengan jelas pada ayat Q.S. Hud :6

وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَمُسْتَوْدَعَهَا كُلٌّ فِي كِتَابٍ مُبِينٍ

Pada ayat ini mengandung arti yang berisikan “Dan tidak ada makhluk bergerak (bernyawa) di bumi melainkan semuanya dijamin Allah rezekinya. Dia mengetahui tempat kediaman dan tempat penyimpanannya. Semua (tertulis) dalam kitab yang nyata (Lauh Mahfuz).”<sup>16</sup> Maka segala sesuatunya baik rezeki maupun sesuatu yang lain yang dimiliki manusia sesungguhnya ada dikarenakan atas kuasanya.

Pada dasarnya setiap wilayah pasti memiliki sumber daya dan potensi yang dapat dimanfaatkan. Dengan mengelola potensi yang ada akan membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dalam pengelolaan potensi perlu selektif

<sup>15</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemah*,(Bandung : Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an), hal. 553

<sup>16</sup> Muhammad Khairil, Implementasi Pemahaman Ayat Al-Qur'an Tentang Rezeki Di Kalangan Pemulung Kota Padang, *Jurnal Ulunnuha*, Vol. 9 No. 1 Juni 2020, Hal 12.

dalam memilih mana yang akan digunakan atau dimanfaatkan dan juga mengusahakan penggunaan SDA dengan sungguh-sungguh untuk kepentingan kehidupan. Potensi harus dijaga dan dikelola dengan baik agar masih bisa dimanfaatkan seterusnya. Pengembangan potensi yang dapat dilihat dengan adanya pelaku usaha UMKM yang meningkat akan mampu memperbaiki taraf hidup masyarakat di golongan menengah kebawah yang mampu memberdayakan potensi yang ada disekitar mereka dan mampu mengelolanya melalui UMKM yang mereka jalankan. Oleh karna itu, dengan adanya penelitian ini dimaksudkan untuk membahas seberapa berpengaruhkah strategi pengembangan usaha dalam mengelola usaha. Serta dimaksudkan bagi penulis melakukan penelitian di Desa Ngadirenggo Kec. Pogalan Kab. Trenggalek tentang Pengembangan Home Industri Produk Bolu Pisang. Dimana produk ini masih terbilang jarang yang mengelola di Trenggalek. Berikut merupakan data peningkatan penjualan selama tahun 2020 pada Kasus Home Industri Produk Bolu Pisang Di Desa Ngadirenggo. Berikut beberapa varian bolu yang terjual selama tahun 2020:

**Tabel 2.1**

**Data Variasi Produk Bolu Yang Sering Dibeli Oleh Konsumen Selama**



### Tahun 2020

No.	Produk	Terjual
1.	Bolu pisang original	78.220 kotak
2.	Bolu pisang keju	34.120 kotak
3.	Bolu pisang coklat	41.960 kotak
	<b>Total produk bolu terjual selama tahun 2020</b>	<b>154.300 kotak</b>

*Sumber: Data variasi produk yang terjual tahun 2020*

Berdasarkan dengan permasalahan yang muncul, maka penulis memilih untuk melakukan penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada Home Industri Bolu Pisang Di Desa Ngadirenggo Kecamatan Pogalan Dalam Perspektif Ekonomi Islam”.

#### **B. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalahnya berdasarkan latar belakang sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha Bolu Pisang Riski Winna di desa Ngadirenggo Kecamatan Pogalan?
2. Apa saja faktor-faktor yang menghambat dalam pengembangan usaha?
3. Bagaimana cara mengatasi faktor-faktor penghambat dalam pengembangan usaha?
4. Bagaimana pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi islam?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Dengan adanya penelitian bertujuan untuk:

1. Bertujuan untuk mendiskripsikan strategi pengembangan usaha bolu pisang riski winna.
2. Bertujuan untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang menghambat dalam pengembangan usaha.
3. Bertujuan untuk mengetahui solusi mengatasi faktor-faktor penghambat dalam pengembangan usaha.
4. Bertujuan mendiskripsikan pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi islam.

#### **D. Batasan Penelitian**

Dimaksudkannya penelitian ini hanya untuk membahas terkait rumusan masalah yang tercantum pada penelitian ini. Adapun batasan masalah yang dicantumkan demi menghindari pembahasan yang tidak terkait dengan tujuan penelitian ini. Batasan yang terdapat pada penelitian ini mencakupi strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah sektor pangan dalam perspektif ekonomi islam pada home industri produk bolu pisang di desa ngadirenggo kec. Pogalan kab. Trenggalek.

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

Manfaat penelitian dari kegunaan Teoritis diharapkan dapat memberikan informasi secara akademik tentang peranan UMKM terhadap kesejahteraan masyarakat dari berbagai aspek. Sekaligus menambah pengetahuan dari sisi teoritis yang terkemuka untuk memahami secara kompleks tentang UMKM. Dan dari kegunaan praktiknya diharapkan dapat memberikan sedikit masukan untuk beberapa

pengelola UMKM sekaligus memberikan sedikit pemaparan terkait penerapan UMKM. Serta diharapkan dapat memotivasi masyarakat untuk lebih memahami tentang praktik UMKM sector pangan dan lebih memahami strategi pengembangan usaha yang dapat di aplikasikan oleh masyarakat.

Dan manfaat lainnya adalah;

1. Bagi mahasiswa, Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (SI) Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dan juga menambah pengetahuan dan pengalaman penulis agar dapat mengembangkan ilmu yang telah diperoleh. Serta melalui paparan hasil penelitian ini diharap mampu menjadi referensi yang dapat dipergunakan untuk penelitian selanjutnya, dan memudahkan dari segi materi yang sederhana dalam penggunaan kata sehingga mempermudah pemahaman masyarakat terhadap UMKM.
2. Bagi peneliti dapat menerapkan teori-teori yang sudah dipelajari. Dan diharapkan bisa menambah pengetahuan terhadap pengaruh UMKM terhadap masyarakat terutama bagi masyarakat yang masih banyak yang kebingungan untuk mengelola bahan-bahan pangan yang melimpah. Serta bagi pemula perlu mengetahui penempatan lokasi usaha juga penting apalagi semakin banyaknya yang mengelola lahan-lahan kosong untuk menyediakan lapak bagi pemula atau masyarakat yang ingin mengelola usaha dengan produk utamanya adalah makanan tetapi masih kebingungan karna tidak tau dimana tempat yang strategis jelas pendirian lahan-lahan baru yang ada dapat dimanfaatkan.

3. Bagi Masyarakat diharapkan terutama bagi usia produktif mampu mengenali peluang sekitar yang dapat dimanfaatkan. Serta bagi pengelola yang sudah memiliki usaha sebagai penunjang perekonomian bisa lebih mengembangkan usahanya untuk membantu masyarakat sekitar yang membutuhkan pendapatan. Dan berpengaruh besar dalam memperbaiki tingkat perekonomian di suatu daerah. Bahkan, dengan pengembangan UMKM mempengaruhi minat masyarakat lain yang sebelumnya tidak tahu menahu tentang mengolah suatu usaha.
4. Bagi Peneliti Selanjutnya diharapkan dapat menjadi tambahan referensi yang membahas aspek serupa pada penelitian ini. Serta dengan adanya penelitian ini bisa membantu meningkatkan kemampuan dalam penulisan untuk penelitian ilmiah yang berhubungan dengan strategi pengembangan UMKM sector pangan. Meskipun masih banyak kekurangan pada penulisan hasil penelitian ini, semoga bisa mendorong peneliti selanjutnya untuk lebih bersemangat mengembangkan pembahasan pada penulisan berikutnya.

#### **F. Penegasan Istilah**

Pada penelitian ini terdapat beberapa istilah yang dapat menambah pemahaman dalam makna yang tercantum pada setiap pembahasannya, dimaksudkan supaya meminimalisir adanya kesalahpahaman. Beberapa penegasan istilah-istilah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Penegasan Istiah Secara Konseptual

- a. Strategi merupakan suatu rencana yang tertuju pada penentuan sasaran suatu aktifitas operasi yang sedang berjalan atau yang akan datang dengan tujuan mencapai kesuksesan atau menjadi usaha/bisnis yang lebih besar
  - b. Pengembangan Usaha merupakan langkah yang dilakukan dengan memperbaiki pelaksanaa pengelolaan suatu usaha yang sekarang demi perkembangan dan kesuksesan di masa yang akan datang.
  - c. UMKM atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan salah satu bentuk sektor perekonomian potensial dan pastinya banyak manfaat maupun keuntungannya, serta mudah dikelola oleh masyarakat golongan menengah kebawah yang mampu mengelolanya dengan baik. Pengelolaan usaha dalam lingkup umkm sudah sangat umum bagi masyarakat karena menjadi salah satu bentuk sektor perekonomian potensial dan banyak manfaatnya bagi masyarakat golongan menengah kebawah.
  - d. Home Industri Bolu Pisang merupakan bentuk usaha yang dikelola yang memanfaatkan sector pangan yang tersedia, seperti pemanfaatan berupa buah pisang sebagai bahan utamanya.
1. Penegasan Istilah Secara Operasional

Penelitian ini di susun menggunakan penelitian kualitatif yang memiliki focus utama pada strategi pengembangan usaha di sector pangan. Melalui pengelolaan usaha dengan memanfaatkan hasil sector pangan yang tersedia dimaksudkan untuk pengelolaan produk yang lebih mudah karena bahan yang diperlukan mudah didapat, serta cukup melimpah di berbagai wilayah sekitar

tempat produksi. Dalam penelitian ini berfokus pada strategi pengembangan yang bertujuan untuk merencanakan suatu tujuan yang ingin diwujudkan untuk mengembangkan atau mengimplementasikan pertumbuhan suatu usaha yang berproses dari usaha yang kecil menjadi usaha yang sukses bahkan menjadi bisnis yang berkembang besar. Home Industri Bolu Pisang Riski Winna Di Desa Ngadirenggo Kec. Pogalan Kab. Trenggalek yang mengelola usaha di bidang makanan yang memanfaatkan sector pangan berupa buah pisang.