

SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI

BERKEMBANGNYA USAHA SOMAY KOTA INTAN METRO

Oleh:

RICKY HARIYADI
NPM 13104124



Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

1439 H/2018 M

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BERKEMBANGNYA USAHA SOMAY KOTA INTAN METRO

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

RICKY HARIYADI
NPM. 13104124

Pembimbing I : Drs. H. Musnad Rozin, MH

Pembimbing II : Liberty, SE., MA

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1439 H/2018 M

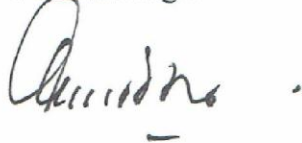
PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **FAKTOF-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
BERKEMBANGANYA USAHA SOMAY KOTA INTAN
METRO**

Nama : **Ricky Hariyadi**
NPM : 13104124
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah disetujui untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Metro, Januari 2018
Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyah
Saudara Ricky Hariyadi

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _
Tempat

Assalammu 'alaikum Wr. Wb.


Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **Ricky Hariyadi**
NPM : 13104124
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **FAKTOF-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BERKEMBANGANYA USAHA SOMAY KOTA INTAN METRO**

Sudah dapat kami setuju dan dapat dimunaqosyahkan Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu 'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Metro, Januari 2018
Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : 0275/In.28.3/D/PP.00-9/01/2018

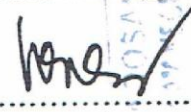
Skripsi dengan Judul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BERKEMBANGNYA USAHA SOMAY KOTA INTAN METRO**, disusun oleh Ricky Hariyadi, NPM.13104124, Jurusan: Ekonomi Syariah telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis / 18 Januari 2018.

TIM MUNAQOSYAH:

Ketua/Moderator : Drs. Musnad Rozin, MH


(.....)

Penguji I : Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum


(.....)

Penguji II : Liberty, SE., MA



(.....)

Sekretaris : Aisyah Sunarwan, M.Pd


(.....)

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BERKEMBANGNYA USAHA SOMAY KOTA INTAN METRO

Oleh:

Ricky Hariyadi

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menjelaskan seberapa besar faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro.

Metode yang digunakan dalam penelitian adalah deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan terhadap pemilik, karyawan serta konsumen Somay Kota Intan. Kemudian dokumentasi dilakukan untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan usaha berupa bukti otentik. Sebagai penjamin keabsahan data, dalam penelitian ini peneliti membandingkan data dari metode yang sama dengan sumber yang berbeda dengan memanfaatkan teori yang lain. Semua data-data tersebut dianalisis menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif.

Berdasarkan hasil penelitian ini, menunjukkan bahwa faktor yang menjadi berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro adalah faktor lokasi, faktor modal, faktor pemasaran, faktor peluang dan faktor persaingan. Tidak semua faktor tersebut sudah dijalankan oleh pihak Somay Kota Intan Metro. Selanjutnya itu peneliti simpulkan bahwa ada 3 (tiga) faktor utama yang menjadikan usaha Somay Kota Intan Metro dapat berkembang hingga saat ini adalah faktor pemasaran dimana produk yang dipasarkan bisa melalui karyawan maupun konsumen, faktor produk untuk mencapai keberhasilan suatu usaha perlu adanya keunggulan dari kualitas produk tersebut, dan faktor modal merupakan faktor yang penting dalam mengembangkan usaha Somay Kota Intan Metro.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

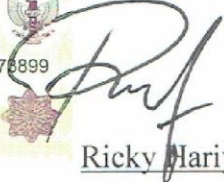
Nama : Ricky Hariyadi
NPM : 13104124
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 1 Januari 2018

Yang menyatakan




Ricky Hariyadi
NPM. 13104124

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.¹

¹ QS. An-Nisaa: 29

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas selain rasa syukur kepada Allah SWT dan ucapan *Alhamdulillahirobbil 'alamin*. Peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta Bapak Buang Mujiono dan Ibu Sri Haryani yang telah memberikan bimbingan doa baik moril maupun materil.
2. Kakaku yang selalu memberi semangat dalam menuntut ilmu.
3. Dosen pembimbing Bapak Drs. H. Musnad Rozin, MH dan Ibu Liberty., SE, MA yang selalu membimbing dan memotivasi hingga terselesaikannya skripsi ini.
4. Kepada Bapak Eka Saputra selaku pemilik Somay Kota Intan Metro yang telah mengizinkan melakukan penelitian di tempat tersebut.
5. Teman teman dan sahabat seperjuangan serta mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2013.
6. Serta Almamater tercinta IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

Segala Puji syukur kepada Allah SWT, atas taufik dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam hanya tercurah kepada manusia mulia ialah Nabi Muhammad SAW, atas perjuangan beliaulah kita dapat saling mengenal dan menjalin tali Ukhuwah Islamiyah.

Skripsi yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro”. Sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Strata I (S1) Ekonomi syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

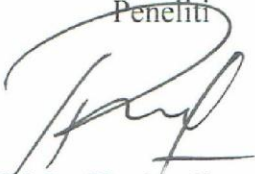
1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Dr. Widya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Rina El Maza, M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah.

4. Bapak Drs. H. Musnad Rozin, MH dan Ibu Liberty, SE., MA selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.

5. Serta rekan-rekan seperjuangan dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini

Akhir kata, tiada manusia yang sempurna, demikian pula dengan skripsi ini yang masih ada kesalahan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun tetap peneliti nantikan demi kesempurnaan penelitian ini.

Metro, Januari 2018

Peneliti

Ricky Hariyadi
NPM.13104124

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
D. Penelitian Relevan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Perkembangan Usaha	14
1. Pengertian Perkembangan Usaha.....	14
2. Faktor-faktor Berkembangnya Usaha	15
B. Strategi Usaha	20

1.	Lokasi dan Perencanaan Lokasi Usaha.....	20
a.	Lokasi Usaha.....	20
b.	Perencanaan Lokasi Usaha	21
2.	Pemasaran	24
3.	Segmentasi Pasar.....	25
C.	Kegiatan Usaha	27
1	Produk dan produksi	27
a.	Produk	27
b.	Produksi	28
2	Saluran Distribusi.....	39
3	Konsumsi	30

BAB III METODE PENELITIAN

A.	Jenis Dan Sifat Penelitian.....	32
1.	Jenis Penelitian.....	32
2.	Sifat Penelitian	32
B.	Sumber Data.....	33
1.	Sumber Data Primer.....	33
2.	Sumber Data Sekunder.....	33
C.	Teknik Pengumpulan Data.....	34
1.	Wawancara.....	34
2.	Dokumentasi	36
D.	Teknik Analisis Data.....	36

BAB IV HASIL PENELITIAN

A.	Gambaran Umum Pendirian dan Lokasi Usaha Somay Kota Intan Metro	38
B.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan.....	43
C.	Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro.....	46

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	49
B. Saran.....	49

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

4.1. Harga Satuan Somay	40
4.2. Daftar Menu Somay Kota Intan Metro	40

DAFTAR GAMBAR

4.3. Denah Lokasi Somay Kota Intan Metro	42
---	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

1. Alat Pengumpul Data (APD)
2. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
3. Surat Izin Research
4. Surat Tugas
5. Surat Keterangan Bebas Pustaka
6. Form Bimbingan
7. Dokumentasi (Foto)
8. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

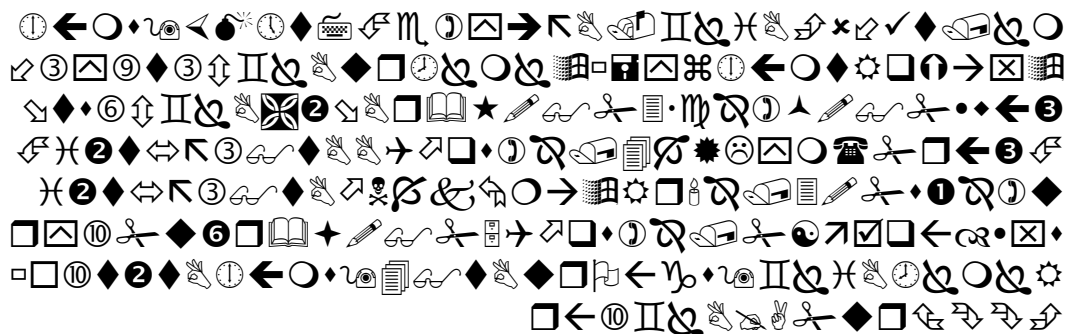
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bagi seorang pengusaha, berdirinya suatu usaha dimulai karena adanya peluang bisnis dan ketertarikan pada keuntungan yang diharapkan dari usaha tersebut.² Dalam keterlibatan pengusaha upaya pemerataan ekonomi tentu sangat diharapkan, sehingga dapat menjadi aktor dalam pembangunan ekonomi. Setiap pelaku ekonomi selalu menaruh perhatian pada manfaat perkembangan menjadi tahapan dalam mencapai tujuan ekonominya.³

Peran ekonomi dalam masa pembangunan ini sangat penting manusia mengembangkan dirinya dan lingkungannya untuk memenuhi kebutuhannya dan melakukan inovasi terhadap apa yang mereka rencanakan.

Hal ini sebagaimana firman Allah SWT. Dalam QS. Ar-Ra'd ayat 11.



Artinya: *Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas*

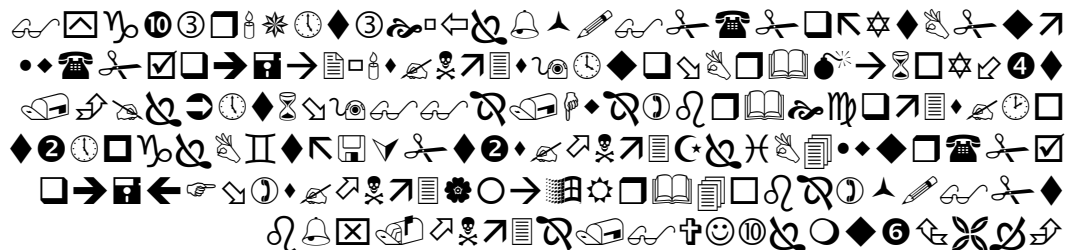
² Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 14.

³ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 177.

*perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tidak ada yang dapat menolaknya, dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain dia.*⁴

Berdasarkan ayat di atas, Allah SWT memerintahkan umat Islam dengan adanya niat dan usaha untuk merubah diri. Maka Allah SWT akan memudahkan kita untuk berubah kearah yang lebih baik. Dilihat dari konsep Islam, bahwa bisnis termasuk kegiatan mu'amalah, kegiatan yang berhubungan sesama manusia, dan itu cukup banyak menghabiskan waktu.⁵

Menurut Islam seorang muslim memandang bisnis atau usaha sebagai pelaksanaan perintah Allah untuk mendapatkan ridho sehingga untuk bersaing secara sehat disebut persaingan yang terbaik, dihadapan Allah yang dicapai untuk setia mentaati aturan-atura-Nya, dalam usaha bisnis terbaik dihadapan manusia untuk mejalankan bisnis dengan produk yang bermutu, harga bersaing dan pelayanan total semua itu didasarkan atas kerja keras tidak dengan hasil yang dilarang oleh Allah SWT. Sebagaimana disebutkan QS. An-Nisa ayat 29.



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.

⁴ QS. Ar-Ra'd (13): 11

⁵Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 3.

*dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*⁶

Dalam ayat ini dapat dipahami bahwa pada dasarnya Allah SWT. Memerintahkan umatnya untuk tidak memakan harta sebagian mereka terhadap sebagian lainnya *bathil*, yaitu dengan berbagai macam usaha yang tidak syar'i seperti *riba*, judi dan berbagai macam lainnya, sedangkan yang diperbolehkan dalam memakan harta orang lain adalah dengan jalan *perniagaan* (usaha/berdagang) yang saling berkeridhaan (suka sama suka) diantara kedua belah pihak.

Segi karakteristik perilaku, Wirausaha *entrepreneur* adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Dengan demikian, bahwa kewirausahaan merupakan semangat, perilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang yang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan atau masyarakat, dengan selalu berusaha mencari dan melayani pelanggan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien.⁷

Pada dasarnya bisnis dimulai dari usahanya sendiri atau usaha perorangan, atau juga bisa bekerjasama dengan pembisnis atau pengusaha yang memiliki modal sekaligus pengelola bisnisnya. Usaha perseorangan

⁶QS. An-Nisaa (4): 29

⁷ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Kencana, 2011), ed. 1. Cet. 2, h. 29.

tersebut kemudian berkembang sehingga muncul suatu pola dengan berbagai fungsi tertentu.⁸

Perkembangan dunia usaha yang demikian pesat itu telah menimbulkan kehati-hatian setiap perusahaan sebagai suatu organisasi dalam memasarkan produknya, dimana kondisi pasar saat ini penuh dengan aneka macam produk ditawarkan, dan juga strategi promosi yang inovatif. Dengan memperhatikan perubahan yang terjadi di pasar atau bahkan ditingkat konsumen individual itulah, sebuah perusahaan harus bisa mengambil keputusan dengan cepat dan tepat mengenai strategi promosi atas produk yang ditawarkan.

Usaha yang ada sekarang ini sudah terbilang banyak dan beranekaragam, jumlah penduduk semakin terus bertambah dan peluang lapangan kerjapun semakin dikit, membuat penduduk semakin terhimpit. Masalah yang cenderung sekarang ini tidak jadi persoalan selama ada kemauan dari kita untuk memanfaatkan kemampuan dari *skill* yang ada, apalagi untuk sekarang jumlah penduduk terus bertambah, peradaban manusia semakin berkembang, dan kemajuan teknologi semakin canggih maka selera masyarakat akan makanan semakin tinggi. Masyarakat yang sibuk bekerja lebih memilih untuk membeli makanan ekstra saji cepat, dan praktis dari pada membuatnya sendiri.⁹

⁸Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis.*, h. 37.

⁹Rizki Akbar, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen pada Rumah Makan Pondok Kapau Jl. Dipatiukur No. 100 Simpang Dago Bandung”, Makalah tahun 2006, h. 1-2.pdf diunduh pada 21 Februari 2017.

Memulai bisnis dibidang makanan merupakan peluang usaha yang sejak dulu hingga saat ini tidak pernah surut bahkan terus berkembang sesuai dengan mengikuti zaman yang ada, membahas bisnis atau usaha makanan memang tidak ada habisnya. Perlu diketahui mungkin bisnis makanan ini memiliki peluang bisnis yang sangat menjajikan, sangat menarik apabila kita membahas bisnis tersebut kedepannya. Tetapi bisnis ini memiliki resiko sama halnya dengan bisnis-bisnis yang lainnya. Pengusaha dituntut untuk selalu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Apalagi, pelaku usaha pada sektor makanan juga sangat banyak. Salah satu makanan kegemaran masyarakat Indonesia yaitu somay, pada umumnya berbahan dasar ikan dengan tambahan pare kukus, tahu, kentang dan kol dan disantap bersama saus kacang ini merupakan salah satu makanan yang digemari setiap saat oleh masyarakat Indonesia.

Somay telah menyebar keseluruh pelosok Indonesia tak terkecuali di Lampung sendiri, dengan menjamurnya usaha ini membuat banyak persaingan, tidak jarang usaha yang sejenis kurang berkreasi dalam menciptakan produk usaha tersebut tutup. Untuk mengantisipasi hal itu, para pengusaha membuat inovasi agar produk yang mereka jual tetap laku dipasaran. Hal ini dimanfaatkan oleh pengusaha somay asal Bandar Lampung dengan merek dagang mereka yaitu Somay Kota Intan, usaha ini berdiri pada tahun 2008. Berkembangnya somay tersebut, mereka berhasil membuka cabang di Bandar Lampung dan Metro.

Di Metro, usaha ini sedang ramai berkembang. Disamping itu berdirinya berbagai macam *franchise* (bentuk duplikasi bisnis yang telah sukses dan mempunyai *brand* yang sudah dikenal), para pelaku usaha berlomba-lomba menghasilkan produk untuk dapat menarik hati para pelanggan. Dengan demikian, ketatnya persaingan bisnis makanan memacu setiap pengusaha makanan memberikan pelayanan yang terbaik dalam memuaskan pelanggan, baik dalam menyajikan makanan cepat dan terkontrol, kemudian harga yang ditawarkan sangat terjangkau sehingga sangat memuaskan bagi pelanggan.

Perkembangan dalam sektor usaha Somay Kota Intan Metro pada saat ini yang tumbuh dan mampu bersaing dengan usaha mikro lainnya. Dalam hal ini penunjang perkembangan usaha didasarkan pada 4 (empat) kegiatan prinsip kemampuan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengembangan kegiatan usaha, yaitu:

Pertama, dari segi produksi. Pada kegiatan ini terdapat proses pengelolaan bahan mentah menjadi bahan jadi. Hal ini dilakukan oleh pihak Somay Kota Intan untuk melakukan proses pembuatan somay yang dimana bahan utama yang digunakan merupakan daging ikan dan sayur-sayuran.

Kedua, dari segi distribusi. Lancarnya kegiatan distribusi akan menguntungkan, baik produsen maupun konsumen. Dengan adanya kerjasama antar mitra kerja Somay Kota Intan Metro membuat pendistribusian somay semakin berkembang.

Ketiga, dari segi sirkulasi. Sirkulasi disini merupakan segala aktivitas penjualan atau kerjasama antar mitra, sirkulasi ini muncul dalam kehidupan manusia sebagai hasil pembagian kerja yang membuat kerja setiap individu terealisasikan. Dengan ini perkembangan Somay Kota Intan dapat lebih berkembang melalui sikap atau pelayanan dari karyawan itu sendiri untuk menciptakan keharmonisan, kepuasan yang di dapat oleh konsumen.

Keempat, dari segi konsumsi. Konsumsi sendiri mencakup setiap kegiatan yang bertujuan untuk mengurangi atau menghabiskan fungsi ekonomi suatu barang tersebut. Hal ini dilihat dari usaha Somay Kota Intan Metro dengan semakin banyaknya pesanan yang dilayani setiap harinya dan melihat banyaknya pesanan tersebut, menunjukkan konsumen telah puas apa yang dia konsumsi.

Peneliti mengadakan observasi di Somay Kota Intan Metro, usaha ini telah berdiri sejak tahun 2010, didirikan oleh bapak Eka Saputra, bentuk usaha yang dijalankan sendiri yaitu dengan sistem mandiri bukan *franchise* seperti usaha pada umumnya. Dimana somay ini terletak di Jl. Seminung samping RSUD Jend A. Yani Kota Metro.

Pada saat ini Somay Kota Intan Metro memiliki 3 karyawan, menu yang ditawarkan disini bermacam-macam seperti somay ikan, tahu, kol, kentang, pare, telur, dan juga menu komplit. Menu semua tersebut dinikmati karena harganya yang terjangkau untuk kalangan pelajar maupun pegawai.

Somay Kota Intan Metro tidak memiliki cabang namun mempunyai mitra kerjasama disemua cabang Somay Kota Intan yang ada di Kota Metro seperti di Jl. Diponegoro Hadimulyo Barat, Ganjaragung, 16c Mulyojati dan 24 Tejo Agung. Dalam kerjasamanya bapak Eka Saputra menjual kembali somay tersebut ke cabang-cabang yang ada di Metro, penjualan somaynya sendiri rata-rata menghabiskan kurang lebih 1000 somay perharinya, rata-rata tersebut sudah mencakup dari pendistribusian hingga penjualan biasa, disamping itu penjualan somay bapak Eka Saputra juga menerima pesanan untuk berbagai acara. Modal awal untuk mendirikan usaha Somay Kota Intan Metro ini sebesar Rp 3.000.000,00 dalam menjalankan usaha ini Somay Kota Intan Metro milik bapak Eka mendapatkan laba kotor kurang lebih Rp. 715.000,00.¹⁰

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul tentang “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan paparan yang telah dijelaskan dalam latar belakang diatas maka peneliti mengemukakan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

“Apa Saja Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro?”

¹⁰Eka Saputra, *Wawancara dengan Pemilik Usaha Somay Kota Intan Metro*, tanggal 12 Januari 2017.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Peneliti

Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro.

2. Manfaat Peneliti

a. Secara Teoritis

Untuk menambah khazanah keilmuan dan menambah wawasan pengetahuan yang berkaitan dengan berkembangnya Usaha.

b. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran dan memotivasi bagi pihak Somay Kota Intan Metro demi kemajuan dan perkembang usaha Somay Kota Intan Metro.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan berisi tentang uraian hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji. Penelitian terdahulu *prior research* adalah untuk membandingkan antara penelitian yang peneliti lakukan dengan penelitian-penelitian terdahulu, apakah ada kesamaan atau perbedaan antara penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian-penelitian yang sebelumnya.¹¹

Pada penelitian terdahulu yang akan digunakan peneliti dikemukakan dan ditunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas

¹¹*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Edisi Revisi (Metro: STAIN Jurai Siwo Metro, 2015), h. 39.

belum pernah diteliti sebelumnya. Untuk itu, tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan dalam penelitian ini. Sehingga dapat ditentukan posisi penelitian yang akan dilakukan. Misalnya peneliti membandingkan beberapa contoh skripsi yang telah terlihat diantaranya:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Vita Silviani (mahasiswa STAIN Jurai Siwo Metro) dengan judul “*Faktor-faktor Penunjang Keberhasilan Usaha Kecil Menurut Etika Bisnis Islam (studi kasus pada Pembuatan Kerajinan Anyaman Tampah di Desa Gondang Rejo Pekalongan Lampung Timur)*” yang memiliki tujuan yaitu untuk menganalisis faktor-faktor penunjang keberhasilan usaha kecil menurut etika bisnis Islam. Dan hasil penelitian menerangkan bahwa yang mempengaruhi keberhasilan usaha kecil menurut etika bisnis Islam adalah adanya faktor eksternal yaitu dari lingkungan langsung seperti faktor pemasok atau kreditor, tenaga kerja, permintaan, dan penawaran, serta dari faktor internalnya yaitu faktor kebutuhan hidup, menciptakan lapangan kerja, keinginan mandiri dan kesenangan atau hobi mempunyai pengaruh terhadap kesuksesan usaha, dan faktor eksternal dari lingkungan langsung merupakan faktor utama yang mempengaruhi kesuksesan usaha serta penerapan sesuai dengan etika bisnis Islam.¹² Persamaan penelitian ini yaitu peneliti sama-sama mencari informasi terlebih dahulu mengenai faktor-faktor penunjang keberhasilan usaha kecil. Perbedaannya yaitu penelitian terdahulu lebih memfokuskan

¹²Vita Silviani, *Faktor-faktor Penunjang Keberhasilan Usaha Kecil menurut Etika Bisnis Islam (studi kasus pada Pembuatan Kerajinan Anyaman Tampah di Desa Gondang Rejo Pekalongan Lampung Timur)*, Perpustakaan STAIN Jurai Siwo Metro: 2015

pada tingkat penunjang keberhasilan usaha kecil sedangkan pada penelitian ini peneliti memfokuskan pada berkembangnya usaha tersebut.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Intan Septi Handayani, Jurusan Psikologi Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang tahun 2013 dengan judul “*Faktor-faktor Penentu keberhasilan Wirausaha*” yang memiliki tujuan yaitu untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai faktor apa saja yang menentukan keberhasilan wirausahawan dalam menjalankan usahanya. Dan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat dua faktor yang menentukan keberhasilan wirausaha yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari motivasi yang timbul dari dalam diri pelaku usaha, pengalaman dan pendidikan yang dimiliki wirausaha serta kepribadian wirausaha tersebut. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari dua faktor yaitu faktor lingkungan keluarga dan faktor lingkungan kerja. Sedangkan faktor yang menentukan keberhasilan wirausaha tersebut dipengaruhi oleh dua kriteria yaitu aspek dan karakteristik wirausaha. Aspek dan karakteristik wirausaha tersebut juga mempengaruhi individu dalam pemilihan jenis usahanya. Adapun profil seorang wirausaha yang sukses dipengaruhi oleh pemilihan jenis usaha yang individu tersebut.¹³ Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama mencari informasi terlebih dahulu mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan seorang wirausaha. Perbedaannya yaitu penelitian terdahulu lebih memfokuskan kepada faktor penentu

¹³Intan Septi Handayani, “*Faktor-faktor Penentu Keberhasilan Wirausaha*”, Skripsi (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2013) .pdf diunduh pada 4 Februari 2017.

keberhasilan seorang wirausaha sedangkan pada penelitian ini peneliti memfokuskan pada berkembangnya usaha.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Fachruzi Amir, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar tahun 2012 dengan judul “*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan pada PT. Hasjrat Abadi di Makassar*” yang memiliki tujuan yaitu untuk melihat sejauh mana pengaruh faktor (pelayanan, kualitas produk, harga, promosi) yang mempengaruhi kepuasan pelanggan pada PT. Hasjrat Abadi di Makassar. Dan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor (kualitas produk, harga, promosi dan pelayanan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan.¹⁴ Persamaan penelitian ini yaitu peneliti sama-sama mencari informasi terlebih dahulu mengenai faktor-faktor kepuasan pelanggan terhadap industri ataupun usaha dalam meningkatkan keberhasilan maupun berkembangnya usaha. Perbedaannya yaitu penelitian terdahulu lebih memfokuskan kepada faktor kepuasan pelanggan sedangkan pada penelitian ini peneliti memfokuskan terhadap faktor-faktor berkembangnya suatu usaha.

Berdasarkan skripsi yang peneliti ajukan dengan judul “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro”. penulis merupakan instrumen kunci penelitian dengan jenis penelitian kualitatif lapangan yang mencari sumber dari data yang banyak dikemukakan dalam melalui wawancara, dokumentasi. Berdasarkan hal ini peneliti

¹⁴Fachruzi Amir, “*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Pada PT. Hasjrat Abadi di Makassar*”, Skripsi (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2012).pdf diunduh pada 11 Februari 2017.

melakukan tinjauan langsung di lapangan, diharap mampu mengetahui sebenarnya faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya suatu usaha. Dengan demikian dapat ditegaskan bahwa skripsi yang berjudul “faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha somay Kota Intan Metro” sepengetahuan peneliti belum pernah diteliti sebelumnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perkembangan Usaha

1. Pengertian Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha di Indonesia mengalami pasang surut. Hal ini dipengaruhi oleh adanya faktor letak geografis, budaya, kebijakan ekonomi, dan pengaruh perkembangan dunia kewirausahaan di Indonesia.¹⁵

Perkembangan usaha merupakan sebuah proses tahapan usaha selama periode tertentu. Sehingga jika kita mengembangkan usaha tidak dengan baik dan bijak maka usaha kita mengalami kebangkrutan. Sebaliknya jika mengembangkan usaha dengan baik maka kita bisa menjadi pengusaha yang berhasil dan sukses. Ada 4 (empat) kegiatan yang menjadikan usaha itu berkembang yaitu: kegiatan produksi, kegiatan distribusi, kegiatan sirkulasi, dan kegiatan konsumsi.

Perkembangan usaha merupakan kriteria penilaian secara luas dan dianggap paling *valid* untuk dipakai sebagai alat ukur sebagai pelaksanaan operasi sebuah perusahaan. Suatu usaha yang dikelola dengan baik akan memberikan dampak yang baik pula bagi kegiatan usaha, termasuk dalam memperoleh *profit*/keuntungan. Perkembangan usaha untuk menuju profit atau keuntungan merupakan tujuan utama

¹⁵ Muhammad Anwar, *Pengantar Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenada, 2014), h.26.

setiap usaha yang dioperasikan, kecuali kegiatan usaha atau jasa yang tidak berorientasi pada keuntungan seperti sekolah, yayasan, lembaga-lembaga sosial yang tidak bertujuan untuk mencari keuntungan dan sebagainya. Akan tetapi suatu kegiatan usaha yang dimulai dari modal pribadi atau kelompok seperti CV, PT, Firma, sampai kegiatan usaha mikro atau *home industri* mempunyai tujuan untuk meningkatkan keuntungan atau pendapat. Keuntungan ini yang artinya akan dikelola pada tahap selanjutnya, supaya kegiatan usaha terus berkembang.¹⁶

Pengaruh perkembangan dunia kewirausahaan di Indonesia adalah sebagai berikut:

- a. Kebutuhan untuk mencapai sesuatu yang lebih baik.
- b. Kebutuhan akan ketidak tergantungan atau kebebasan.
- c. Kebutuhan akan pembaruan.
- d. Mencapai tingkat pendapatan yang lebih baik.¹⁷

2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha

Perkembangan usaha merupakan kemampuan perusahaan termasuk kemampuan dalam melakukan kegiatan usaha dan mengelola investasi atau modal, sehingga setiap kegiatan usaha yang dilakukan akan mengalami peningkatan.

Menurut Ahmad mengemukakan perkembangan usaha dipengaruhi oleh:

- a. Perkembangan ekonomi
- b. Kemampuan mengelola investasi
- c. Pengembangan modal

¹⁶ Fandi Fuad Mirza, “*Pengaruh Perilaku Sedekah Terhadap Perkembangan Usaha*”, Makalah tahun 2013, h.13-14.pdf diunduh pada 22 Januari 2017.

¹⁷ Muhammad Anwar, *Pengantar Kewirausahaan.*, h.26-27.

d. Kemampuan hasil produksi.¹⁸

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa perkembangan usaha dapat dilihat dari manajemen dan pengelolaan usaha.

Adapun faktor-faktor yang berpengaruh terhadap berkembang dan berhasilnya usaha yaitu:

a. Faktor peluang

Sebagai wirausahawan, harus memuat dan menemukan strategi yang tepat untuk usaha, seorang wirausaha harus menciptakan peluang yang tepat, peluang seorang wirausaha peroleh harus dikembangkan agar menjadi sebuah ide bisnis dan kemudian menjadi usaha.¹⁹

b. Faktor manusia

Manusia adalah penggerak dan pengelola sebuah usaha, baik usaha kecil maupun usaha yang besar, ada beberapa hal faktor kesuksesan operasional usaha yaitu:

- 1) Menentukan yang matang membutuhkan sumber daya manusia yang berkualitas.
- 2) Melakukan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan.
- 3) Mengembangkan suatu usaha membutuhkan orang yang hebat dalam memasarkan dan menjual.

¹⁸ Ahmad Syafii, *Modal dan Usaha Mandiri*, (Yogyakarta: PT Ghalia Indonesia, 2002), h. 47.

¹⁹ Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011), h. 47.

c. Faktor keuangan

Jangan pernah berfikir bahwa bisnis tanpa keuangan (arus kas) yang lancar bisa berhasil. Bila arus kas tidak mengalir, maka bisnis pasti akan berhenti dan mati. Jadi faktor-faktor keuangan juga sangat penting bagi kelangsungan usaha, seperti:

- 1) Pengendalian biaya dan anggaran.
- 2) Pencarian dana modal kerja dan investasi.
- 3) Perencanaan dan penetapan harga produk, biaya, rugi laba.
- 4) Semua data dicatat dalam pembukuan.pisahkan harta pribadi dengan keuangan usaha.²⁰

d. Faktor perencanaan

Memahami bahwa bekerja tanpa rencana berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas. Jadi sudah pasti rencana adalah faktor penting dalam sebuah usaha, seperti:

- 1) Perencanaan operasional dalam program pemasaran.
- 2) Perencanaan produk.
- 3) Perencanaan pendistribusian produk.

e. Faktor pengelolaan usaha

Faktor-faktor perkembangan usaha membutuhkan pengelolaan usaha yang mencakup:

- 1) Mengelola sumber daya manusia.
- 2) Mengelola asset.

²⁰ *Ibid.*, h. 48.

- 3) Mengendalikan persediaan barang.
 - 4) Menetapkan jumlah tenaga kerja.
 - 5) Mengendalikan mutu produk.²¹
- f. Faktor pemasaran dan penjualan

Pemasaran dan penjualan adalah lokomotif bagi gerbong-gerbong lainnya seperti keuangan, personalia, produktif distribusi, logistik pembelian, jadi faktor pemasaran dan penjualan memainkan peranan penting bagi kelancaran usaha. Banyak usaha yang gagal hanya mementingkan keuntungan yang didapat.²²

Endang purwati berpendapat karakteristik wirausaha dapat berpengaruh terhadap perkembangan usaha, modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan, sedangkan strategi pemasaran merupakan bidang yang tidak dapat dilepaskan dari masyarakat yang berwawasan *visual mandiri*. Karakteristik Usaha diukur dengan indikator keinginan berprestasi, tanggung jawab pribadi, kemampuan inovasi, kemampuan manajemen. Sedangkan perkembangan usaha diukur dengan indikator karakteristik wirausaha, kemudahan dan besar modal yang digunakan, strategi pemasaran yang digunakan.²³

Dari uraian di atas dapat dipahami bahwa perkembangan usaha merupakan kriteria penilaian secara luas dan dianggap paling *valid* untuk dipakai sebagai hasil pelaksanaan operasi sebuah perusahaan, mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

²¹ *Ibid.*, h. 49.

²² *Ibid.*, h. 50.

²³ Endang Purwati, "Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga", dalam Among Makarti, (Salatiga: STIE AMA Salatiga), No 5/2012, h. 9.pdf diunduh pada 15 Februari 2017.

- a. Perkembangan usaha merupakan titik awal investasi atau penanaman modal dari suatu usaha. Dapat dikatakan apabila semakin besar resiko penanaman modal suatu usaha atau investasi, maka semakin besar perkembangannya untuk menuju keuntungan yang lebih, begitu juga sebaliknya.
- b. Perkembangan usaha memberikan gambaran tingkat keuntungan yang dihasilkan menurut jumlah modal yang ditanamkan atau diinvestasikan.

Adapun dalam mengembangkan usaha *ekspansi*, perlu diperhatikan faktor-faktor tentang:

- a. Kebutuhan modal untuk *ekspansi* hingga tumbuh.
- b. Analisis risiko kegagalan bisnis.
- c. Analisis tingkat keuntungan dan waktu pengambilan investasinya serta prediksi arus kasnya saat memutuskan berinvestasi dibisnis.
- d. Tingkat kesulitan operasional bisnisnya.
- e. Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya.
- f. Faktor-faktor perubahan dan pengubahnya.²⁴

²⁴ Fandi Fuad Mirza, “*Pengaruh Perilaku Sedekah Terhadap Perkembangan Usaha*”, Makalah tahun 2013, h. 14-18.pdf diunduh pada 22 Januari 2017.

B. Strategi Usaha

1. Lokasi dan Perencanaan Lokasi Usaha

a. Lokasi Usaha

Lokasi merupakan faktor yang mempengaruhi sukses atau gagalnya sebuah usaha kecil. Lokasi ini ada yang mudah dicapai oleh konsumen dan ada yang jauh. Kemajuan sebuah bisnis sangat tergantung pada kunjungan. Faktor-faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen untuk mendatangi sebuah lokasi bisnis, sangat tergantung pada kenyamanan, waktu tempuh, biaya, kepercayaan, kualitas dan layanan. Untuk memilih lokasi bisnis tergantung pada tipe usaha yang akan dijualnya.²⁵

Adapun pengertian lokasi usaha dalam arti luas yaitu merupakan salah satu faktor strategis usaha bisnis yang penting. Dengan demikian, lokasi harus dipilih dengan cermat dan hati-hati, serta mempertimbangkan berbagai aspek. Pertimbangan pemilihan lokasi sangat terkait dengan jenis dan skala usaha.

Terlepas dari skala perusahaan, lokasi untuk semua usaha pabrik dan jasa sangat penting sekali artinya karena berkaitan langsung dengan *efisien* dan *efektif* bisnis. Oleh karena itu, lokasi yang dipilih harus mampu menjamin, bahwa keluaran yang dihasilkan akan mudah mencapai pasar atau dicapai oleh para pelanggannya, dan pada saat yang sama, murah biaya

²⁵ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: ALFABETA, 2013), h. 109

penyerahannya. Dengan keberadaan yang demikian, maka lokasi menjadi salah satu faktor keunggulan bersaing dari perusahaan sehingga lokasi yang dimaksud memiliki nilai yang strategis dan menjadi bagian kebijakan jangka panjang perusahaan.²⁶

b. Perencanaan Lokasi Usaha

Perencanaan ini ditunjukkan pada masa depan yang penuh dengan ketidakpastian, karena ada perubahan kondisi dan situasi. Hasil perencanaan baru akan diketahui pada masa depan, agar resiko yang ditanggung itu relatif kecil, hendaknya semua kegiatan, tindakan, dan kebijakan direncanakan terlebih dahulu.²⁷

Perencanaan merupakan tugas manajer yang dimulai dengan menetapkan tujuan dan kemudian mengatur strategi, kebijakan, dan metode untuk mencapainya. Dengan perencanaan, manajer menetapkan tindakan, cara, waktu, dan pelaksanaan yang akan melaksanakan rencana. Perencanaan akan membantu perusahaan untuk meningkatkan posisi kompetitif perusahaan.²⁸

Memilih lokasi bisnis yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis buat masa depan. Untuk menetapkan lokasi bisnis ada dua langkah yang perlu ditetapkan yaitu:

²⁶ Murdifin Haming dan Mahfud Nurnajamudin, *Manajemen Produksi Moderen*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007), h. 147.

²⁷ Malayu Hasibuan, *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001), h. 91.

²⁸ Mahmud Machfoedz, *Pengantar Bisnis Moderen*, (Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET, 2007), h.138.

- 1) Menentukan masyarakat yang akan dilayani.
- 2) Memilih lokasi disekitar masyarakat tersebut.

Untuk menentukan lokasi dalam masyarakat tertentu, maka perlu dipertimbangkan faktor-faktor berikut:

- 1) Karakteristik Demografis

Yaitu keadaan/struktur penduduk berdasarkan usia, jenis kelamin, tempat tinggal dan sebagainya yang akan berpengaruh terhadap bentuk, mutu dan jumlah barang yang akan diproduksi dan dijual.

- 2) Kondisi Ekonomi

Keadaan ekonomi ini dapat diukur dengan melihat nilai hasil pertanian, peternakan, di masyarakat mencerminkan kesempatan kerja, pendapat dan pertumbuhan penduduk setempat.

- 3) Kecenderungan Penghasilan Penduduk

Toko-toko eceran dan usaha bidang jasa sebaiknya ditempatkan di lokasi penduduk yang mempunyai pendapatan tetap, pemberian kredit menjadi masalah di masyarakat kita, karena ada kecenderungan mudah mengambil kredit, tetapi sulit dalam pembayarannya. Oleh sebab itu adakalanya, usaha seperti toko eceran tidak mau menjual barang secara kredit, kecuali kepada langganan yang betul-betul baik, mental masyarakat seperti ini masih perlu diperbaiki, agar timbul rasa saling mempercayai, dan tanggung jawab sesama.

4) Persaingan

Bagi perusahaan kreatif, adanya persaingan akan menjadi tantangan yang menarik dan membangkitkan ambisinya untuk mengatasi para saingannya.

5) Iklim Sosial dan Perdagangan

Dalam memilih lingkungan masyarakat tertentu untuk mendirikan usaha bisnis, maka pengusaha mempertimbangkan, apakah di lingkungan tersebut baik pula untuk tempat tinggal. Faktor ini sangat menunjang keberhasilan usahanya. Dengan demikian menampilkan diri secara fasilitas yang ada dilingkungannya seperti bank, angkutan umum, perusahaan jasa, dan fasilitas listrik, air, telepon dan sebagainya.²⁹

Adapun perencanaan pemilihan lokasi yang bisa dipertimbangkan oleh seorang pengusaha yaitu:

1) Syarat-syarat Tempat usaha

Setelah memilih dan menentukan jenis usaha yang sesuai dengan tersedianya keterampilan dan teknologi, kemudian mengadakan penelitian pasar untuk menentukan pangsa pasar industri yang akan diterjuni. Penentuan pangsa pasar industri tersebut untuk menentukan layak tidaknya usaha yang direncanakan. Layak dalam arti barang atau jasa yang akan

²⁹ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, h. 106-108.

diproduksi dapat laku dijual. Pangsa pasar dapat menjadi pedoman untuk menentukan besarnya skala usaha.

2) Cara Pendekatan Dalam Menentukan Lokasi Usaha.

Secara umum terdapat 2 cara pendekatan dalam menentukan lokasi usaha, yakni:

a) Tempat Usaha Harus Mendekati di Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran merupakan daerah di mana para calon pembeli atau calon konsumen berada. Dalam hal ini semua tempat pemukiman penduduk adalah daerah pemasaran, hal tersebut tergantung kepada daerah pasar yang ingin dikuasai, yakni tempat beredarnya barang yang akan dijual. Daerah pemasaran dapat merupakan suatu provinsi atau negara. Suatu perusahaan yang direncanakan untuk melakukan suatu produksi barang atau jasa untuk dijual ke suatu negara atau daerah pasar.

b) Tempat Usaha Harus Berada di Daerah Bahan Baku

Ada pula jenis usaha bisnis harus ditempatkan di daerah bahan baku. Artinya untuk membuat barang akan lebih efisien bila ditempatkan usahanya.³⁰

2. Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan

³⁰ Suyadi Prawirosentono, *Pengantar Bisnis Modern*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007), h. 50-51.

kebutuhan atau keinginan konsumen, menentukan tingkat harga, mempromosikannya agar produk dikenal konsumen, mendistribusikan produk ketempat konsumen. Tujuan pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen.³¹

Dalam sistem pemasaran terdapat beberapa faktor yang saling mempengaruhi tergantung satu sama lain:

- 1) Organisasi dalam pemasaran.
- 2) Sesuatu yang sedang dipasarkan.
- 3) Pasar yang dituju.
- 4) Para perantara (pedagang, agen).
- 5) Faktor lingkungan.³²

Di samping itu, kegiatan pemasaran mencakup pula usaha-usaha untuk mengetahui dan mengerti tentang langganan, kepada siapa barang dan jasa yang dihasilkan tersebut akan dijual.³³

3. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah suatu cara untuk membedakan pasar menurut golongan pembeli, kebutuhan pemakai, motif, perilaku dan kebiasaan pembelian, cara penggunaan produk dan tujuan pembelian produk tersebut. Dengan segmentasi pasar, sumber

³¹ Mudjiarto Aliaras Wahid, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), h. 127.

³² M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 8.

³³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h.

daya yang terbatas dapat digunakan secara optimal untuk menghasilkan produk yang dapat memenuhi permintaan pasar.³⁴

Agar proses segmentasi pasar tersebut dapat efektif dan bermanfaat bagi perusahaan, maka segmentasi pasar harus memenuhi kriteria dan syarat berikut:

- 1) Dapat diukur (*measurable*), baik besarnya maupun luasnya serta daya beli segmentasi pasar tersebut.
- 2) Dapat dicapai atau dijangkau (*accessible*), sehingga dapat dilayani secara efektif.
- 3) Cukup luas (*substantial*), sehingga dapat menguntungkan.
- 4) Dapat dilaksanakan (*actionable*), sehingga semua program yang telah disusun untuk menarik dan melayani segment pasar itu dapat efektif.

Faktor-faktor tersebut dapat membantu untuk menilai kelayakan pasar dari produk perusahaan untuk disegmentasikan atau tidak. Maka dari segment-segment pasar yang telah ditentukan tersebut dapat dipilih yang potensial di antaranya untuk dijadikan pasar sasaran (*target market*).³⁵

³⁴ *Ibid.*, h. 134.

³⁵ *Ibid.*, h. 135.

C. Kegiatan Usaha

1. Produk dan Produksi

a. Produk

Produk merupakan hasil akhir yang mengandung elemen-elemen fisik, jasa dan hal-hal yang simbolis yang dibuat dan dijual oleh perusahaan untuk memberikan kepuasan dan keuntungan bagi pembelinya.³⁶

Aturan-aturan yang perlu dipertimbangkan dalam pengembangan produk, yaitu:

1) *Simplicity* (Sederhana).

Mudah dikenal dan digunakan oleh konsumen, seperti alat-alat komunikasi.

2) *Integrity* (Integritas).

Disain produk harus baik dari sejak awal sampai akhir pakai.

3) *Human Focus* (Fokuskan pada orangnya).

Memperhatikan peranan komplementer pemakaian akhir untuk mendesain integritas.

4) *Sinergy* (Berdaya juang).

Desain produk yang baik memerlukan kombinasi antara pengalaman, pengetahuan, kecakapan dari suatu team professional.

5) *Creativity* (Kreativitas).

³⁶ Mudjiarto Aliaras Wahid, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan.*, h. 71.

Keberhasilan produk sangat tergantung pada keahlian kreatif dari banyak orang.³⁷

Kualitas produk dalam praktik bisnis apa pun sangat diperlukan oleh konsumen, ternyata kualitas yang diinginkan konsumen itu sangat relatif, bagi pembisnis yang terpenting adalah:

- 1) Perlu mengenali produk yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen sebelum dibuat, dipasarkan atau diperdagangkan.
- 2) Perlu mengonfirmasikan kesesuaian produk yang diinginkan konsumen.
- 3) Merincikan karakteristik produk sehingga beda dari produk lain.³⁸

b. Produksi

Produksi merupakan kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi, bahan industri dan suku cadang atau spareparts dan komponen. Faktor-faktor produksi terdiri dari: tanah atau alam, modal, tenaga kerja dan keterampilan manajerial.³⁹

Dari uraian di atas, dapatlah dinyatakan bahwa produksi merupakan proses pencapaian atau menghasilkan barang-barang atau jasa-jasa yang berguna sebagai usaha untuk mencapai tujuan dan

³⁷ *Ibid.*, h. 133.

³⁸ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 167-168.

³⁹ Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993), h. 16.

sasaran. Adapun jenis proses produksi yang kita ketahui adalah sebagai berikut:

1) Proses produksi secara terus-menerus.

Pola produksi yang urutannya pasti, tidak berubah-ubah, dan berkelanjutan sehingga pola pelaksanaan produksinya selalu sama.

2) Proses produksi terputus-putus.

Dalam proses produksi terdapat beberapa pola dan urutan pelaksanaan proses produksi. Pola dan urutan bulan ini mungkin tidak digunakan untuk pola dan urutan bulan depan sehingga jenis produk yang dihasilkan setiap bulan berbeda.⁴⁰

2. Saluran Distribusi

Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen atau berbagai aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk sampai ke tangan konsumen.⁴¹

Dalam sistem distribusinya, produsen sering menggunakan perantara sebagai penyalurnya. Perantara (*middlemen*) ini merupakan suatu kegiatan usaha yang berdiri sendiri, berada diantara produsen dan konsumen akhir atau pemakaian industri. Sebuah metode umum untuk menggolongkan perantara adalah dengan dasar barang yang

⁴⁰ Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan.*, h. 336.

⁴¹ Fuad Christin dan N Sugiarto Paulus, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000), h. 129.

diperdagangkan. Dalam hal ini perantara digolongkan ke dalam dua golongan, yaitu:

a. Perantara Pedagang

Pada dasarnya, perantara pedagang ini bertanggung jawab terhadap pemilikan semua barang yang dipasarkannya. Ada dua kelompok yang termasuk dalam perantara pedagang, yaitu: *pedagang besar* dan *pengecer*.

b. Perantara Agen

Perantara agen ini tidak mempunyai hak milik atas semua barang yang mereka tangani. Mereka dapat digolongkan ke dalam dua golongan, yaitu: *agen penunjang* dan *agen pelengkap*.

Agen penunjang, secara aktif ikut dalam pemindahan barang-barang dari produsen ke konsumen, seperti: agen pengangkutan, makelar, dan sebagainya. Sedangkan agen pelengkap tidak secara aktif ikut dalam pemindahan barang-barang tetapi mereka ikut memberikan bantuan serta memperlancar pemindahan tersebut, seperti: perusahaan asuransi, bank, dan sebagainya.⁴²

3. Konsumsi

Konsumsi adalah pembelian barang dan jasa seperti rumah, makanan, tanah, dan pelayanan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga atau individu sehari-hari.⁴³

⁴² Basu Swastha, *Azas-azas Marketing*, (Yogyakarta: Liberty, 1984), h. 191-192.

⁴³ Tony Hartono, *Mekanisme Ekonomi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006), h.

Dengan adanya konsumsi, mengakibatkan orang berusaha menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan. Dengan kata lain bahwa konsumsi telah mengakibatkan permintaan terhadap sejumlah barang dan jasa. Selain menimbulkan permintaan, konsumsi juga memberikan dampak bagi seseorang, baik itu dampak positif maupun dampak negatif antara lain:

a. Dampak Positif

Terdapat tiga dampak positif didalam kegiatan konsumsi yakni:

- 1) Memberikan kepuasan kepada seseorang dalam memenuhi kebutuhan.
- 2) Konsumsi yang dilakukan seseorang atau masyarakat suatu negara akan menggerakkan roda perekonomian negara.
- 3) Memberikan keuntungan bagi produsen.

b. Dampak Negatif

Ada pula dampak negatif didalam kegiatan konsumsi. Terdapat tiga dampak negatif didalam kegiatan konsumsi antara lain:

- 1) Dapat mengakibatkan pola hidup boros pada seseorang.
- 2) Konsumsi yang tidak seimbang mengakibatkan ketimpangan pola konsumsi.
- 3) Harga-harga barang akan naik akibat dari pola konsumsi yang secara berlebihan.⁴⁴

⁴⁴ Asa Satria, "Kegiatan Konsumsi Dalam Ekonomi", dalam www.materibelajar.id/2016/07/kegiatan-konsumsi-dalam-ekonomi.html diunduh pada 25 Oktober 2017.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan adalah penelitian lapangan. penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala-gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut dan yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.⁴⁵ Penelitian lapangan ini akan dilakukan di Somay Kota Intan Metro.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif, yaitu “merupakan format penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai variabel yang timbul di masyarakat yang menjadi objek peneliti itu”.⁴⁶

Penelitian deskripsi kualitatif ini berupa keterangan-keterangan bukan berupa angka-angka atau hitungan. Artinya, di dalam penelitian ini

⁴⁵Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), h. 96.

⁴⁶Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013), h. 48.

hanya berupa gambaran dan keterangan-keterangan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro.

B. Sumber Data

Sumber data yang peneliti gunakan ada dua yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli. Maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian.⁴⁷ Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian secara langsung di Somay Kota Intan Metro. Sumber data primer yang peneliti temui di lapangan adalah:

- a. Bapak Eka Saputra selaku pemilik Somay Kota Intan Metro.
- b. Karyawan Somay Kota Intan Metro.
- c. Konsumen.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dapat berupa buku-buku tentang *subject matter* yang ditulis orang lain, dokumen-dokumen yang merupakan hasil penelitian dan hasil laporan.⁴⁸ Informasi peneliti peroleh dari berbagai

⁴⁷ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 103..

⁴⁸Boedi Abdullah, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), h. 86.

sumber kepustakaan, dokumen-dokumen, dan sumber lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Sebab bagi peneliti kualitatif fenomena dapat di mengerti maknanya secara baik, apabila dilakukan interaksi dengan subyek melalui wawancara dan di samping itu untuk melengkapi data diperlukan dokumentasi (tentang bahan-bahan yang ditulis oleh atau tentang subyek).

1. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu data tertentu. Dengan wawancara, peneniliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, yang tidak bisa ditemukan melalui observasi.⁴⁹

Wawancara dibagi menjadi 3 yaitu :

a. Wawancara terstruktur (*Structured Interview*)

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data. Dalam wawancara ini, peneliti telah mengetahui dengan pasti informasi yang akan diperoleh. Oleh karena itu, ia menyiapkan

⁴⁹*Ibid.*, h. 208.

instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan.

b. Wawancara semi terstruktur (*Semi Structure Interview*)

Wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview*. Pelaksanaannya lebih bebas apabila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuannya adalah menemukan permasalahan secara lebih terbuka. Responden diminta pendapat dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat yang di kemukakan responden.

c. Wawancara tidak terstruktur (*Unstructured Interview*)

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas, yaitu peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

Sedangkan di dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara tidak terstruktur. Ciri pokok wawancara tidak terstruktur ialah wawancara yang bebas, peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Dengan wawancara ini, pengumpulan data dapat menggunakan beberapa wawancara sebagai pengumpul data. Sedangkan jumlah informan yang diambil terdiri dari: Pemilik, karyawan dan konsumen

Maka dari itu, Peneliti menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang akan ditanyakan berkaitan dengan Faktor-faktor Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi ini, dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental yang lain. Data dokumen yang dipilih harus memiliki kredibilitas yang tinggi. Dengan menggunakan teknik ini, peneliti dapat menggunakan sampel yang besar. Selain itu, data yang diperlukan tidak terpengaruh oleh kehadiran peneliti sebagaimana teknik wawancara.⁵⁰

Di dalam penelitian ini untuk melihat dokumen tentang usaha Somay Kota Intan Metro. Metode penelitian ini digunakan untuk memperoleh bukti praktek usaha bersama dan lain sebagainya

D. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milah menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari kemudian memutuskan apa yang diceritakan kepada orang lain.⁵¹

⁵⁰ *Ibid.*, h. 213

⁵¹ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), h. 248.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu berupa keterangan-keterangan dalam bentuk uraian-uraian sehingga untuk menganalisisnya dipergunakan cara berfikir induktif. Teknik analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan yang telah ditentukan yakni, identifikasi, klasifikasi dan selanjutnya diinterpretasikan dengan cara menjelaskan secara deskriptif. Metode berfikir induktif yaitu bertitik tolak dari fakta-fakta khusus, peristiwa-peristiwa tersebut ditarik generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁵²

Dengan cara berfikir induktif, peneliti dapat melihat faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya Somay Kota Intan Metro. Hal ini dapat diketahui setelah peneliti mendapatkan informasi dan data yang diperlukan.

⁵² Moh. Kasiram, *Metode Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*, (Yogyakarta: Sukses Offset, 2010), h. 176.

BAB 1V

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Pendirian dan Lokasi Usaha Somay Kota Intan Metro

1. Sejarah Berdirinya Somay Kota Intan Metro

Somay Kota Intan Metro merupakan usaha makanan yang cukup dikenal sebagai salah satu pilihan makanan yang ada di Kota Metro.

Walaupun bukan makanan pokok namun somay merupakan makanan kegemaran masyarakat. Dengan banyaknya usaha warung makanan yang berada di sekitaran tidak membuat usaha Somay Kota Intan Metro sepi pembeli.

Pendiri usaha Somay Kota Intan sendiri merupakan warga Bandar Lampung yaitu bapak Wandi didirikan pada tahun 2008, namun seiring berkembangnya usaha tersebut membuat bapak Wandi membuka cabang, salah satunya yang ada di Kota Metro. Di Metro Somay Kota Intan sendiri didirikan oleh bapak Eka Saputra pada tahun 2010. Adapun tujuan dan alasan pendirian usaha ini adalah:

- a. Memberikan alternatif makanan yang ada di Kota Metro.
- b. Membantu pemerintah dalam menurunkan tingkat pengangguran dengan cara membuka lapangan pekerjaan dan mitra kerja di Kota Metro.

- c. Mengenalkan cita rasa somay yang berbeda dengan somay pada umumnya.⁵³

Perkembangan Somay Kota Intan Metro saat ini cukup baik, hingga saat ini usaha Somay Kota Intan Metro sudah bermitra beberapa cabang yang ada di Metro seperti, di Jl. Diponegoro Hadimulyo Barat, Ganjaragung, 16c Mulyojati, dan 24 Tejo Agung. Yang dimana masing-masing mitra tersebut membeli somay dan bumbunya kepada bapak Eka Saputra. Dalam sehari bapak Eka bisa menghabiskan kurang lebih 1000 somay. Modal usaha awal Somay Kota Intan Metro ini Rp 3.000.000,00 dan mendapat laba kotor kurang lebih Rp 715.000,00 perhari. Somay Kota Intan Metro sendiri buka pada pukul 10:00 WIB dan tutup pada pukul 17:00 WIB.

Somay Kota Intan Metro mengalami perkembangan dan penurunan. Pada tahun 2010 awal mulai berdiri mengalami perkembangan pada tahun 2011 hingga 2014 mulai meningkat padan tahun 2015 mengalami penurunan dan pada tahun 2016 hingga sekarang mengalami peningkatan kembali. Dalam sehari bapak Eka dapat menjual kurang lebih 1000 somay. Somay Kota Intan Metro memiliki 3 karyawan.⁵⁴

⁵³Bapak Eka Saputra, *Wawancara dengan Pemilik Somay Kota Intan Metro*, tanggal 6 November 2017.

⁵⁴Bapak Eka Saputra, *Wawancara dengan Pemilik Somay Kota Intan Metro*, tanggal 6 November 2017.

Menu somay yang ditawarkan pun bermacam-macam yaitu⁵⁵ :

Tabel: 4.1

Somay	Harga Beli	Harga Jual	Produksi /hari
Somay Ikan	Rp. 950	Rp. 1.500	770
Somay Tahu	Rp. 950	Rp. 1.500	300
Somay Sayur (Kol, Kentang, Pare)	Rp. 950	Rp. 1.500	200
Telur	Rp. 2.000	Rp. 2.000	30
Jumlah			1.300

Harga satuan somay

Tabel: 4.2

Daftar Menu	Harga
Harga satuan	Rp. 1.500
Satu porsi isi 5	Rp. 7.500
Satu porsi isi telur	Rp. 9.500
Setengah porsi isi 4	Rp. 6.000
Setengah porsi isi telur	Rp. 8.000

Daftar menu somay Kota Intan Metro

Selisih harga yang dijual dan dibeli \times jumlah somay /hari :

$$\text{Rp. 1.500} - \text{Rp. 950} = \text{Rp. 550} \times 1.300$$

$$= \text{Rp. 715.000 /hari}$$

⁵⁵Rizal, Wawancara dengan Karyawan Somay Kota Intan Metro, tanggal 6 November 2017.

Jadi keuntungan yang didapat dari Somay Kota Intan Metro sebesar Rp. 715.000 /hari, dan total omset perbulannya menghasilkan Rp. 18.590.000

2. Letak Geografis Somay Kota Intan Metro

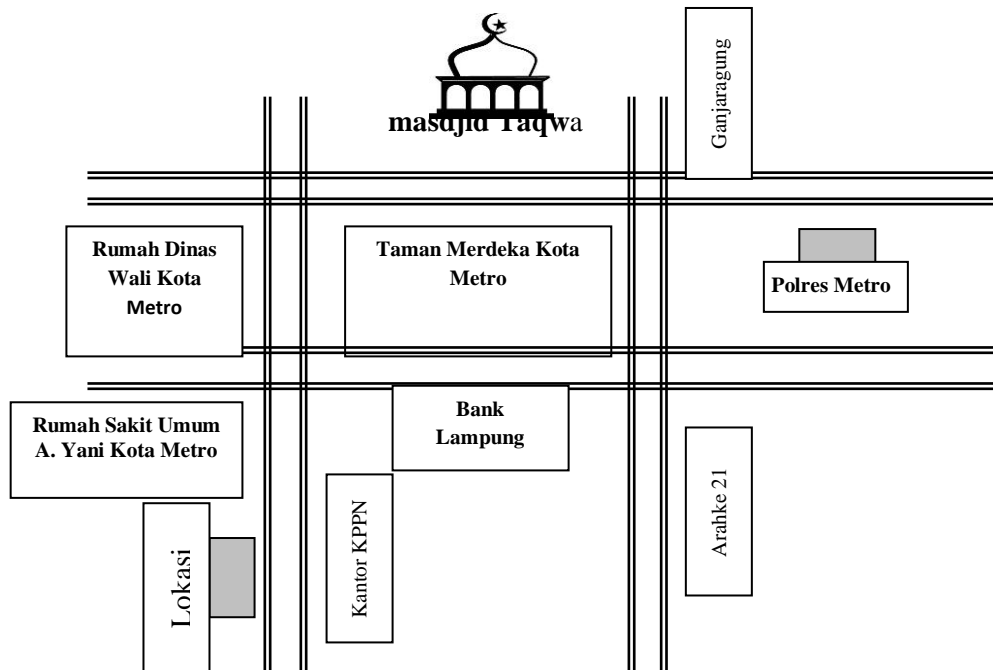
Somay Kota Intan Metro terletak di jalan Seminung (samping Ruamah Sakit Umum Darurat Jend Ahmad Yani Kota Metro). Lokasi yang sangat strategis karena lokasi tersebut dikelilingi kantor-kantor pemerintah Kota Metro dan juga dunia usaha, sehingga konsumennya merupakan pegawai ataupun karyawan pekerja di sana.

Adapun batas-batas lokasi Somay Kota Intan Metro,

- a. Dari Barat langsung ke arah 21.
- b. Dari Timur menuju taman merdeka Kota Metro.
- c. Dari Utara menghadap kantor KPPN Kota Metro.
- d. Dari Selatan langsung berbatasan dengan RSUD Jend A. Yani Kota Metro.

Di bawah ini adalah letak denah lokasi Somay Kota Intan Metro sebagai berikut:

Gambar: 4.3



Denah lokasi Somay Kota Intan Metro.

Somay Kota Intan Metro terletak cukup strategis. Kendati tidak terlalu besar, posisi yang strategis tepat ditengah kota membuat penjualan mengalami perkembangan. Beberapa konsumen sangat tertarik dengan cita rasa yang dimiliki Somay Kota Intan Metro dengan keunggulan inilah yang dapat membedakan Somay Kota Intan Metro dengan Somay-somay lainnya.⁵⁶

Berdasarkan uraian di atas bahwa letak Somay Kota Intan Metro sangat strategis karena dari beberapa wilayah di KotaMetro mudah untuk mencari tempat tersebut, terbukti dengan banyaknya konsumen yang berdatangan somay.

⁵⁶Bapak Eka Saputra, Wawancara dengan Pemilik Somay Kota Intan Metro, tanggal 6 November 2017.

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Somay Kota Intan Metro pada tanggal 6 November sampai 8 November 2017, melalui pengamatan dan wawancara kepada responden. Berjumlah 10 responden dan yang diambil 7 responden karena keterbatasan tenaga, waktu, dan dana sehingga tidak mungkin mengambil seluruh pelanggan Somay Kota Intan Metro.

Pada hari Senin tanggal 6 November 2017 jam 11:00, responden pertama merupakan konsumen baru, mengatakan bahwa Somay Kota Intan Metro enak.⁵⁷ Pada hari Selasa tanggal 6 November 2017 jam 13:00, responden kedua mengatakan enak dan tempatnya juga dekat dengan kantor.⁵⁸ Pada hari Rabu tanggal 7 November 2017 jam 14:00, responden ketiga merupakan konsumen lama, mengatakan enak dangurih beda dengan somay lainnya.⁵⁹ Pada hari Jum'at tanggal 19 Januari 2018 jam 11:00, responden keempat mengatakan untuk segi rasa Somay Kota Intan Metro sangat enak dengan harga yang sebanding tidak kalah dengan somay lainnya.⁶⁰

Jadi Somay Kota Intan Metro dikatakan enak, karena hasil penelitian mengatakan 7 responden menilai somay ini enak dan memiliki ke khasan

⁵⁷Yogi dan Janu, *Wawancara dengan Konsumen Somay Kota Intan Metro*, tanggal 6 November 2017.

⁵⁸Bapak Danu dan Winda, *Wawancara dengan Konsumen Somay Kota Intan Metro*, tanggal 6 November 2017.

⁵⁹Rino, *Wawancara dengan Konsumen Somay Kota Intan Metro*, tanggal 7 November 2017.

⁶⁰Febri dan Ana, *Wawancara dengan Konsumen Somay Kota Intan Metro*, tanggal 19 Januari 2018.

sendiri dalam bumbu dan somaynya dengan harga yang relatif sebanding dengan somay lainnya dan juga lokasinya yang mudah dijangkau.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya Somay Kota Intan Metro adalah:

1. Faktor Lokasi

Lokasi merupakan agar usaha yang dijalankan dapat bersaing secara efektif, lokasi usaha haruslah strategis dan mudah untuk dijadikan pemilihan lokasi suatu organisasi (perusahaan) akan mempengaruhi resiko dan keuntungan perusahaan tersebut secara keseluruhan. Ada hal penting dalam menentukan lokasi usaha Somay Kota Intan Metro yang mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu:

- a. Dekat dengan lingkungan perkantoran pemerintah Kota Metro.
- b. Dan juga lingkungan atau lokasi tersebut berdekatan dengan sasaran pasar, jarak Somay Kota Intan Metro dengan sasaran pasar tak begitu jauh, dimana lokasi yang ditempati Somay Kota Intan Metro merupakan lokasi yang strategis.

Dari kedua hal tersebut menjadi pilihan Somay Kota Intan Metro sangat tepat, sehingga lokasi yang ditawarkan baik dari pemerintah dan juga dunia bisnis dapat mencakup kebutuhan yang diinginkan.

2. Faktor Manusia

Pengelolaan usaha Somay Kota Intan Metro dikelola cukup baik oleh bapak Eka Saputra hal ini dibuktikan dengan melakukan pengawasan kepada karyawan, pembagian pekerjaan sesuai dengan tugas masing-masing.

3. Faktor Pemasaran

Produk dengan olahan ikan dan sayuran ini sangat enak dan gurih membuat para konsumen sangat menyukainya sehingga pemasaran sangat baik, hal ini membuat usaha Somay Kota Intan Metro berkembang dengan baik, serta informasi yang cukup baik yang sudah tersebar sampai kemana-mana sehingga dalam proses pemasaran sangat mudah. Hal ini juga dibantu oleh karyawan Somay Kota Intan Metro untuk membantu memasarkannya, misalkan melalui media sosial dan lain-lain.

4. Produk

Segala sesuatu yang ditawarkan ke konsumen untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Konsumen akan kembali untuk makan disini, karena rasa yang ditimbulkan produk tersebut membawanya kembali lagi.

5. Faktor Persaingan

Seorang pengusaha harus dapat melihat dan memanfaatkan peluang yang ada sehingga usaha yang dijalankannya tidak mengalami kegagalan ditengah jalan. Persaingan dengan perusahaan lain akan dapat diatasi dengan langkah-langkah yang terencana dengan baik dan matang

yang diantaranya adalah melakukan efisiensi dan peningkatan kualitas produk yang kita buat, yang dalam hal ini proses produksi Somay Kota Intan Metro, dilakukan dengan cepat tanpa mengabaikan rasa dan rupa dari Somay Kota Intan Metro tersebut.

Dalam produksi bahan makanan sangat perlu diperhatikan cita rasa dan rupa. Cita rasa yang tinggi tanpa memperhatikan rupa, akan kurang berhasil, begitupun sebaliknya. Bermunculannya produsen jenis makanan ringan juga akan memberikan persaingan tersendiri walaupun dari segmen produksi yang berbeda.

C. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro

Untuk mengetahui tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha Somay Kota Intan Metro maka peneliti melakukan wawancara kepada pemilik, karyawan, dan konsumen Somay Kota Intan Metro.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa perkembangan usaha Somay Kota Intan Metro adalah produk yang sangat lezat dan gurih membuat pembeli menyukainya dan ingin kembali terus, serta pengelolaan cukup baik sehingga usaha Somay Kota Intan Metro berkembang.

Pada dasarnya faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Faktor Pemasaran

Produk dengan olahan bahan ikan ini sangat lezat dan gurih membuat para konsumen sangat menyukainya sehingga pemasaran yang sangat baik, hal ini membuat usaha Somay Kota Intan Metro berkembang dengan baik, serta informasi yang cukup baik yang tersebar kemana-mana sehingga dalam pemasaran sangat mudah.

2. Faktor Produk

Pengelolaan produk di Somay Kota Intan Metro cukup baik, hal tersebut ditandai dengan banyaknya pesanan dan pembelian setiap harinya. Bagi masyarakat Kota Metro produk Somay Kota Intan Metro merupakan produk yang memiliki ciri khas tersendiri mulai dari rasa, penampilan dan bahan. Karena produk Somay Kota Intan Metro diproses dengan bahan dasar ikan yang segar akan menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan tanpa ada bahan pengawet, sehingga permintaan akan somay meningkat.

3. Faktor Modal

Usaha industri membutuhkan modal dalam menjalankan aktifitasnya. Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam industri. Setiap industri memiliki kebutuhan modal yang berbeda-beda tergantung jenis usaha yang dijalankan. Modal dalam usaha Somay Kota Intan Metro ini merupakan total antara modal kerja dengan modal tetap pemilik guna memproduksi suatu barang dagangan maupun barang yang dibeli guna dijual kembali.

Faktor lokasi, peluang, dan pengelolaan usaha dalam usaha Somay Kota Intan Metro dapat berkembang sampai saat ini. Tidak dipungkiri bahwa perkembangan usaha somay dapat berkembang baik dengan keuletan dan kerja keras yang dilakukan oleh bapak Eka Saputra menjadikan usaha Somay Kota Intan Metro berjalan sampai saat ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan dan menganalisis hasil penelitian dari lapangan dengan berdasarkan temuan hasil penelitian yang ada maka selanjutnya dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro adalah faktor lokasi, faktor manusia, faktor pemasaran, faktor peluang dan faktor persaingan. Sedangkan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro ada 3 (tiga) hal yaitu faktor pemasaran, faktor produk dan faktor modal.

Dengan hal tersebut berkembangnya usaha Somay Kota Intan Metro menggunakan tujuh faktor-faktor perkembangan usaha.

B. Saran

Menjadi wirausahawan yang baik membutuhkan kritik dan saran yang membangun, maka dengan ini peneliti memberikan saran kepada pemilik usaha yaitu:

1. Produk yang ada pada usaha ini harus lebih ditingkatkan lagi dalam inovasi menu yang ditawarkan.
2. Pelayanan yang baik terhadap pekerja dan kepada pelanggan, perlu ditingkatkan kembali.

3. Cita rasa Somay tetap dipertahankan.

Akhirnya, semoga skripsi ini dapat menambah pengetahuan bagi peneliti khususnya dan bagi masyarakat umumnya. Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan selalu memberikan petunjuk bagi umatnya menuju kejalan yang lurus. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fathoni. *Metopen dan Teknik Penyesuaian Skripsi*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011.
- Ali Hasan. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Ahmad Syafii. *Modal dan Usaha Mandiri*. Yogyakarta: PT Ghalia Indonesia, 2002.
- Asa Satria, Kegiatan Konsumsi Dalam Ekonomi, dalam www.materibelajar.id/2006/07/kegiatan-konsumsi-dalam-ekonomi.html, diunduh pada 25 Oktober 2017.
- BayuSwastha. *Azas-azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty, 1984.
- Buchari Alma. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Burhan Bungin. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Boedi Abdullah. *Metopen Ekonomi Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahannya*.
- Endang Purwati. "Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga", dalam Among Makarti. Salatiga: STIE AMA Salatiga, No 5/2012.pdf diunduh pada 15 Februari 2017.
- Fachruzi Amir. "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Pada PT. Hasjrat Abadi di Makassar", Skripsi (Makassar: Universitas Hasanuddin), 2012.pdf diunduh pada 11 Februari 2017.
- Fandi Fuad Mirza."Pengaruh Perilaku Sedekah Terhadap Perkembangan Usaha".pdf diunduh pada 22 Januari 2017.
- Fuad Christindan N Sugiarto Paulus. *PengantarBisnis*. Jakarta: PT GramediaPustakaUtama, 2000.
- Hendro. *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011.
- Intan Septi Handayani. "Faktor-faktor Penentu Keberhasilan Wirausaha", Skripsi (Semarang: Universitas Negeri Semarang), 2013.pdf diunduh pada 4 Februari 2017.
- Lexy J Moleong. *Metode Penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.

- M. Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Mahmud Machfoedz. *Pengantar Bisnis Moderen*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2007.
- Malayu Hasibuan. *Manajemen: Dasar, Pengertian dan Masalah*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001.
- Moh Kasiram. *Metopen Kuantitatif-Kualitatif*. Yogyakarta: Sukses Offset, 2010.
- Mudjiarto Aliaras Wahid. *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Muhammad Anwar. *Pengantar Kewirausahaan*. Jakarta: Prenada, 2014.
- Murdifin Harming dan Mahfud Nurnajamudin. *Manajemen Produksi Moderen*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007.
- Pandji Anoraga. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- , *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Rizki Akbar. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Padang Pondok Kapau Jl. Dipatiukur No. 100 Simpang Dago Bandung". Pada tahun 2006.pdf diunduh pada 21 Februari 2017.
- Sofjan Assauri. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- , *Manajemen Produksi dan Oprasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993.
- Suyadi Pramirosentono. *Pengantar Bisnis Moderen*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007.
- Tony Hartono. *Mekanisme Ekonomi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006.
- Vita Silviani. "Faktor-faktor Penunjang Keberhasilan Usaha Kecil menurut Etika Bisnis Islam (studi kasus pada Pembuatan Kerajinan Anyaman Tampah di Desa Gondang Rejo Pekalongan Lampung Timur)", Perpustakaan STAIN Jurai Siwo Metro, 2015.
- www.agusthinuz.blogspot.co.id diunduh pada 4 Februari 2017.

Yayas Suryana dan Kartib Bayu. *Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana, 2011.

Zuhairi *et. al.* *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jakarta: Rajawali Pres, 2016.
Edisi Revisi

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BERKEMBANGNYA USAHA
SOMAY KOTA INTAN METRO**

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

A. Pertanyaan untuk Pemilik, Karyawan

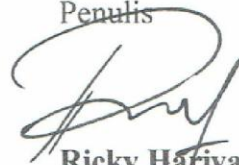
1. Kapan anda memulai usaha ini?
2. Mengapa anda memilih usaha ini?
3. Dalam sehari berapakah pendapatan yang anda terima dari hasil penjualan somay tersebut?
4. Apa alasan anda memilih lokasi usaha di tempat ini?
5. Apakah anda mempunyai cabang dari usaha anda?
6. Bagaimana siklus penjualan tiap tahunnya?
7. Menu apa saja yang ada di Somay Kota Intan Metro?

B. Pertanyaan untuk masyarakat (konsumen)

1. Mengapa anda memilih makan di Somay Kota Intan Metro?
2. Menurut anda harga dan kualitas rasa yang ditawarkan di Somay Kota Intan Metro dengan somay lainnya seperti apa?
3. Bagaimana lokasi (tempat) yang diberikan di Somay Kota Intan Metro?

Metro, Oktober 2017

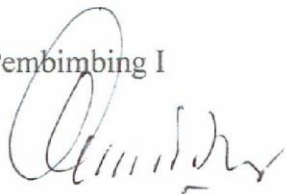
Penulis



Rickv Hariyadi
NPM.13104124

Mengetahui,

Pembimbing I



Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Pembimbing II



Liberty, SE., MA
NIP.197408242000032 002



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/1288/2016
Lampiran : -
Perihal : Pembimbing Skripsi

Metro, 17 Oktober 2016

Kepada Yth:
1. Drs. Hi. Musnad Rozin, MH
2. Liberty, SE.,MA
di -
Metro

Assalamu'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : Ricky Hariyadi
NPM : 13104124
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)
Judul : Analisis Terhadap Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Intan Kota Metro

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Ketua Jurusan

Siti Zulaikha, S.Ag., M.Ho
NIP. 197206111998032001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 1270/In.28/D.1/TL.00/11/2017
Lampiran : -
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,
PEMILIK SOMAY KOTA INTAN
METRO
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

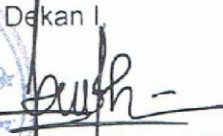
Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1269/In.28/D.1/TL.01/11/2017, tanggal 01 November 2017 atas nama saudara:

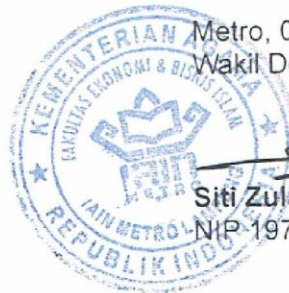
Nama : RICKY HARIYADI
NPM : 13104124
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di SOMAY KOTA INTAN METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BERKEMBANGNYA USAHA SOMAY KOTA INTAN METRO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 01 November 2017
Wakil Dekan I,

Siti Zulaikha S. Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 1269/In.28/D.1/TL.01/11/2017

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : RICKY HARIYADI
NPM : 13104124
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di SOMAY KOTA INTAN METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BERKEMBANGNYA USAHA SOMAY KOTA INTAN METRO".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 01 November 2017

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Wakil Dekan I,



Siti Zulaikha S. Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

SURAT KETERANGAN

Berdasarkan surat tugas Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Nomor: 1269/In.28/D.1/TL.01/11/2017 pada tanggal 1 November 2017 tentang izin survey/penelitian di Somay Kota Intan Metro, dengan ini Somay Kota Intan Metro menerangkan bahwa:

Nama : Ricky Hariyadi

NPM : 13104124

Semester : 9 (Sembilan)

Jurusan : Ekonomi Syariah

Benar telah melakukan survey/penelitian di Somay Kota Intan Metro dengan judul penelitian “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro” dari tanggal 1 November 2017 sampai dengan selesai.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 6 November 2017



ELWA.S.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-024/In.28/S/OT.01/01/2018**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

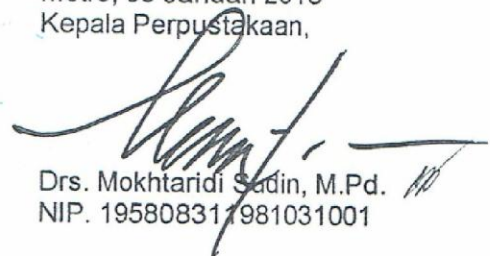
Nama : RICKY HARIYADI
NPM : 13104124
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 13104124.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 03 Januari 2018
Kepala Perpustakaan,



Drs. Mokhtaridi Sadin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	11/9-2017	✓	Bab I. Dalam Bab UBM Paling Awal harus menurut 0. Keter kaitan kata dalam judul. 2, harus ada teori muslim sederhana singkat 3. Ada kesimpulannya. Bab II Andon teori yang dijelaskan lengkap Agg	

Diketahui :
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	11/9-2017	✓	Bab III Metodologi - Pahami dan bedakan sumber data primer dengan data sekunder. - Alat pengumpul data yang dipakai harus disesuaikan dengan penelitian yg dilakukan. Apa yang diperoleh dalam sumber harus dipakai penelitiannya. Pembahasan	

Diketahui :
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	25/ 9 -2017	✓	revisi Proposal. Perbaikan untuk Seminar.	

Diketahui :
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id






KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Mahasiswa Ybs
	Jumat 26/5-17	✓	Bimbingan Proposal - Latar belakang masalah belum sacara spesifik di ungkapkan . - Teknik penulisan mengacu pd buku panduan - Semua penulisan Bahasa asing . harus utak miring - Pertanyaan penelitian di beri kutip dan di bold . perbaiki !	    

Diketahui :
Dosen Pembimbing II

Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296website: www.metrouniv.ac.idEmail : iaimetro@metrouniv.ac.id


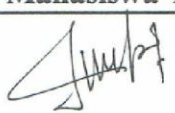



KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Mahasiswa Ybs
	Jum'at 2-6-17		Teknis pengetikan masih harus di perbaiki . = lihat buku panduan . = Cari ayat alQur'an atau hadis yang berkaitan dengan Judul . perbaiki 	   

Diketahui :
Dosen Pembimbing II

Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

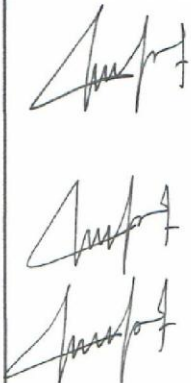
KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Mahasiswa Ybs
	Kamis 8/7/17	* ✓	Telah di perbaiki sesuai arahan saat bimbingan Proposal ACC lanjut ke pemb I	

Diketahui :
Dosen Pembimbing II



Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,



Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296website: www.metrouniv.ac.idEmail : iainmetro@metrouniv.ac.id

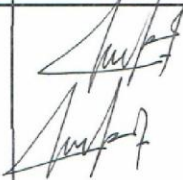
KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	17 / - 17. / 10		Acc Outline Acc APD.	

Diketahui :
Dosen Pembimbing II

Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id



KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	18/-12 /10		Telah di seminarakan Telah di perbaiki Susuai arahan Gaat Seminar Acc bab 1, 2, 3	 

Diketahui :
Dosen Pembimbing II

Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id




KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
2.	Senin 27 / - 19. "	✓	Bimbingan 4-5 Hasil wawancara di Bon Kutnot dan wawancara harus berlandaskan dengan APD. - Hara beli dari Balam / jumlah pengiriman / hari belum terungkap - hitung omset / hari perbulan yg di proleh - proban ki	  

Diketahui :
Dosen Pembimbing II



Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,



Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

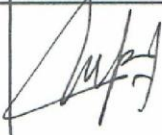

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
3.	Selasa 28/17 /4	✓	Hasil wawancara telah masuk di bab 4. Bab 5 Kesimpulan Hg faktor yg mempengaruhi perkembangan telah terjabarkan	 

Diketahui :
Dosen Pembimbing II

Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id


KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
3	Senin 4-12-17	✓	Telah di perbaiki sesuai arahan saat bimbingan Bab 5 telah sesuai Acc bab 4-5 lanjutan lu parub I	

Diketahui :
Dosen Pembimbing II



Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,



Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : ainmetro@metrouniv.ac.id





KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
4.		✓	Daftar pustaka sesuaikan koefisiensi kecemasan . lengkapi prasarana & kempiran ? lanjuthkan ke pembing I. 	  

Diketahui :
Dosen Pembimbing II

Liberty, SE., MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	23/10-2017	✓	Bab I. Terdapat yang harus ada dalam Bab I. 1. Kata-kata kita dalam judul 2. Harus ada teori sekalipun singkat 3. Adanya keun- gungan. Bab II. Dalam Gerdron- teori tentang- sub C mengenai- harga harus ada.	

Diketahui :
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs.

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296website: www.metrouniv.ac.idEmail : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	23/10-2017	✓	<p>pl bimbingan lagi: Orbita dengan ke- giatan usaha.</p> <p>MIB III</p> <p>- Supaya dipinjam- pelemban pengabdian maka sumber data primer dengan data primer. Deme- lain pula dengan sumber data de- kumen dengan data sekunder:</p> <p>- APD, data yang maka sumber asli</p>	

Diketahui :
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	25/10/2017	✓	Pebaikan - Bab I s/d III	
	26/10/2017	✓	Ace perbaikan - Bab I s/d III Revisi untuk Bab Esikutnya. Minta surat desk	

Diketahui:
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	27/10/2017	✓	acc out line	

Diketahui :
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	8/12-2017	✓	<p>PsAB IV & V</p> <ul style="list-style-type: none">- Menilai dan per Galeri tentang Sejarah & Lokasi Maka Somay- Timor kusa sangat dibimbing dengan materi yang lainnya.- Apabila untuk tentang internet membuat ulang di tempat lain.	

Diketahui :
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs.

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iaimetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ricky Hariyadi

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam/Esy

NPM : 13104124

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen Ybs
	8/12 - 2017	✓	- Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha usaha sampingan antara lain faktor Pelebaik.	
	19/12 - 2017	✓	Ace pebaik bab v & v. Perlempan utle dimunngapah Rangkai-kedon h Rangkai - Rangkai - Rangkai	

Diketahui:
Dosen Pembimbing I

Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 195405070 198603 1 002

Mahasiswa ybs,

Ricky Hariyadi
NPM. 13104124

FOTO DOKUMENTASI



Lokasi Usaha Somay Kota Intan Metro



Pengiriman Somay Dari Bandar Lampung ke Metro



Somyay yang Akan didistribusikan ke Mitra Somyay Kota Intan Metro

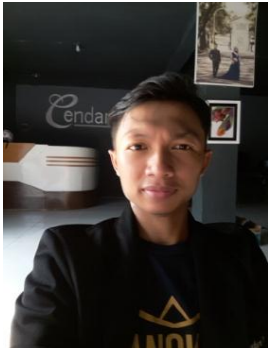


Somyay Kota Intan Metro



Konsumen Somay Kota Intan Metro

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Ricky Hariyadi dilahirkan di Metro Pusat, Kota Metro Lampung pada hari Jumat, 03 Maret 1995. Putra berdarah jawa ini merupakan anak kedua dari pasangan Bapak Buang Mujiono dan Ibu Sri Hariyani.

Pendidikan dasar yang peneliti tempuh berawal dari SD Muhammadiyah Metro Pusat lulus pada tahun 2007, kemudian melanjutkan di SMP Muhammadiyah 3 Metro Pusat lulus pada tahun 2010, dan melanjutkan di SMK N 3 Metro dengan jurusan Teknik Pemesinan lulus pada tahun 2013.

Saat ini peneliti tercatat sebagai mahasiswa IAIN Metro pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan masuk di jurusan Ekonomi Syariah.