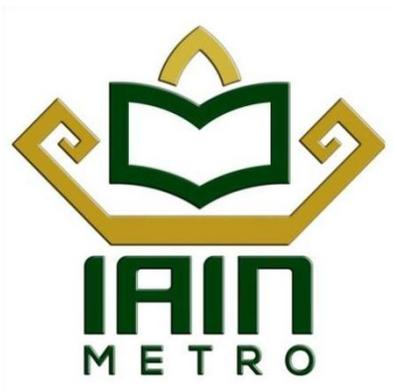


SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur)

Oleh:

**ITCI EKUANDY
NPM. 1602040102**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1443 H / 2022 M**

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM GUNA
MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede
Kec. Sekampung Lampung Timur)**

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

Oleh:

ITCI EKUANDY
NPM. 1602040102

Pembimbing: Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1443 H / 2022 M**

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudara Itci Ekuandy**

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 : **ITCI EKUANDY**
NPM : 1602040102
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM
GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN
MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada
Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung
Lampung Timur)**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, April 2022
Pembimbing,



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM
GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN
MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada
Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung
Lampung Timur)**

Nama : **ITCI EKUANDY**
NPM : 1602040102
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Juni 2022
Pembimbing,



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0726) 41507; Fax (0725) 47296; Website: www.tarbiyah.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

NO. B-2549/In.28.3/D/PP.00.9/07/2022.....

Skripsi dengan Judul: “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Ukm Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung Lampung Timur)” Disusun oleh ITCI EKUANDY, NPM 1602040102 Jurusan : S1 Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosah Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu, 15 Juni 2022.

TIM PEMBAHAS

Ketua / Moderator : Rina El Maza, S.H.I, M.S.I

Pembahas I : Hermanita, M.M

Pembahas II : Reonika Puspita Sari, M.E, Sy

Sekretaris : Nur Syamsiah, M.E

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.Hum

NIP.19620812199803 1 001

ABSTRAK

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur)

**Oleh:
ITCI EKUANDY
NPM. 1602040102**

Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur merupakan salah satu UKM yang berdiri sejak tahun 2005 sudah berdiri selama 16 tahun dengan memproduksi tempe serta menjual produknya pada pelanggan langsung. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pabrik tempe Afifah dalam meningkatkan pendapat karyawannya.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan dilapangan atau di lokasi penelitian langsung. adapun sifat penelitian yang digunakan yaitu bersifat deskriptif kualitatif dengan menggunakan sumber data primer yang meliputi wawancara dan sumber data sekunder yaitu berasal dari referensi yang ada serta literatur buku-buku, jurnal dan skripsi terdahulu. Adapun objek dalam penyusunan penelitian ini yaitu analisis strategi pengembangan bisnis UKM guna meningkatkan pendapatan karyawan menurut persepektif ekonom Islam desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur.

Hasil penelitian di lapangan menyatakan bahwa beberapa strategi yang digunakan dalam mengembangkan usaha diantaranya menjaga kualitas produk, penetapan harga, pendekatan emosional terhadap pelanggan. upaya yang dilakukan mampu dalam meningkatkan produksi dan pendapatan namun belum sesuai dengan upah yang seharusnya didapatkan karyawan. sehingga upaya meningkatkan pendapatan melalui strategi yang dilakukan oleh perusahaan belum mampu memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan karyawan.

Kata Kunci: Strategi, Pengembangan, Pendapatan.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ITCI EKUANDY
NPM : 1602040102
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 15 Juni 2022
Yang Menyatakan,



Irci Ekuandy
NPM. 1602040102

MOTTO

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ
وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُم لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ﴾ (سورة النحل, ٩٠)

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran (Q.S. An-Nahl: 90)*¹

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 221

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur senantiasa Peneliti panjatkan kepada Allah SWT. Karena berkat limpahan rahmat dan karunianya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan penuh rasa syukur. Bahagia dan penuh cinta Peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta; ibunda Yeni Marlina dan Alm. Ayahanda Pito Ekuandy tercinta yang selalu memberikan dukungan dan menyertai dengan doa, sehingga dapat terselesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
2. Adikku Rendi Ekuandy dan Kinara Ekuandy yang selalu memberikan semangat.
3. Rina El Maza, S.H.I., M.S.I selaku Dosen Pembimbing I, peneliti mengucapkan terimakasih atas bimbingan, arahan, serta waktunya selama menyelesaikan skripsi ini
4. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Dharma Setyawan, MA, selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I, selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Pemilik dan segenap karyawan Pabrik Tempe Afifah yang telah memberikan sarana dan prasarana serta informasi yang berharga kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Ekonomi Syariah.

Metro, 15 Juni 2022
Peneliti,



Itci Ekuandy
NPM. 1602040102

DAFTAR ISI

| | Hal. |
|---|-------------|
| HALAMAN SAMBUNG | i |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| NOTA DINAS | iii |
| PERSETUJUAN | iv |
| PENGESAHAN | v |
| ABSTRAK | vi |
| ORISINALITAS PENELITIAN | vii |
| MOTTO | viii |
| PERSEMBAHAN | ix |
| KATA PENGANTAR | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 7 |
| C. Tujuan Penelitian | 7 |
| D. Manfaat Penelitian | 8 |
| E. Penelitian Relevan..... | 8 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 11 |
| A. Strategi Pengembangan Bisnis Usaha | 11 |
| 1. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha | 11 |
| 2. Tujuan Strategi Pengembangan Usaha..... | 14 |
| 3. Tipe-tipe Strategi Pengembangan Usaha..... | 17 |
| B. Pendapatan | 22 |
| 1. Pengertian Pendapatan..... | 22 |
| 2. Sumber-sumber Pendapatan | 24 |
| 3. Konsep Pendapatan | 25 |
| 4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan | 26 |

| | |
|--|-----------|
| C. Ekonomi Islam | 29 |
| 1. Pengertian Ekonomi Islam | 29 |
| 2. Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam | 30 |
| 3. Nilai-nilai Dasar Ekonomi Islam..... | 32 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 35 |
| A. Jenis dan Sifat Penelitian | 35 |
| B. Sumber Data..... | 36 |
| C. Teknik Pengumpulan Data..... | 37 |
| D. Teknik Analisis Data..... | 38 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 40 |
| A. Profil Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur | 40 |
| 1. Sejarah Pabrik Tempe Afifah | 40 |
| 2. Struktur Organisasi Pabrik Tempe Afifah..... | 24 |
| B. Strategi Pengembangan Bisnis Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur | 42 |
| C. Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur) | 54 |
| BAB V PENUTUP..... | 59 |
| A. Kesimpulan..... | 59 |
| B. Saran | 60 |

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| Tabel | Halaman |
|--|----------------|
| 1.1. Omset Pendapatan dan Gaji Karyawan Pabrik Tempe Afifah 3 Tahun Terakhir | 5 |
| 4.1. Jumlah Karyawan dan Omset/Pendapatan Pabrik Tempe Afifah Tahun 2017-2021 | 44 |

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Surat Uji Plagiasi Turnitin
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Foto-foto Penelitian
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha kecil dan menengah (UKM) menjadi salah satu pilar pemenuhan target pencapaian potensi digital dalam roadmap *ecommerce* Indonesia. Sejalan dengan arahan Presiden Republik Indonesia Joko Widodo, Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) pun memiliki program untuk mendorong UKM agar go digital.¹ Sedangkan jumlah UKM di Provinsi Lampung sampai dengan Desember 2020 berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UKM di Seluruh Kabupaten/Kota Di Provinsi Lampung berjumlah 110.359 unit.²

Salah satunya yaitu UKM yang bergerak aktivitas makanan. Semakin banyaknya perusahaan yang bergerak aktivitas makanan (*food*) mendorong lahirnya persaingan di dunia produksi. Hal ini ditandai dengan banyaknya usaha-usaha baru aktivitas tersebut. Dalam mengembangkan usaha baru perusahaan dituntut bertahan hidup dan mampu bersaing dengan produk lain.³ Oleh karena itu, perusahaan harus mampu mengembangkan strategi bisnis guna meningkatkan usahanya.

¹Andi Triyawan, Amin Fitria, Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Moslem Square Ngawi, *Al-Intaj*, Vol.5, No.1, Maret 2019, 44.

²Altumnews, Pemberdayaan Koperasi dan UKM di Provinsi Lampung di Tengah Badai Covid-19, <https://Altumnews.Com/2020/12/31/Pemberdayaan-Koperasi-Dan-UKM-Di-Provinsi-Lampung-Di-Tengah-Badai-Covid-19/>, Diakses Pada 20 Maret 2021

³Daryanto, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Satu Nusa, 2011), 22.

Dalam usaha bisnis, produksi merupakan suatu kegiatan yang dapat menentukan kelangsungan sebuah usaha tersebut. Setiap Usaha harus bersifat produktif, karena kelangsungan sebuah usaha tergantung pada tinggi rendahnya produktivitas perusahaan. Jika tingkat produktivitas banyak maka laba yang akan dihasilkan juga akan banyak begitu juga sebaliknya jika produktivitas usaha melemah dan barang yang dihasilkan sedikit maka pendapatan akan sedikit. Banyak sedikitnya produksi dan tingkat keberhasilan perusahaan karena adanya sumber daya manusia yang berhasil menangani proses produksi tersebut. Oleh karena itu, karyawan atau buruh sangat penting bagi perusahaan. Artinya, perusahaan harus menentukan besarnya upah ataupun gaji dengan sedemikian rupa sehingga karyawan puas dan perusahaan tidak rugi ataupun dirugikan.⁴

Dalam dunia modern seperti saat ini, persaingan untuk mendapatkan pekerjaan sangat ketat. Tingkat pendidikan dan kemampuan sangat dibutuhkan. Banyak orang yang memiliki modal tapi tidak bisa menggunakan untuk usaha. Dan banyak pula orang yang tidak mempunyai kemampuan modal tetapi mempunyai kemampuan untuk melakukan usaha. Oleh sebab itu, manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa hidup sendiri. Mereka harus bekerja sama satu sama lain untuk dapat menciptakan suatu hubungan timbal balik yaitu antara pemilik modal dengan yang membutuhkan pekerjaan. Dengan adanya kerjasama, maka pekerja akan mendapatkan upah dari hasil pekerjaannya dan pengusaha dapat mendapatkan laba dari hasil usahanya. Dan pekerja

⁴ Susilo Martoyo, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: PT BPF, 2017), 130.

mendapatkan upah untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Namun, terkadang pengusaha dan pekerja kurang memahami tata cara pengupahan dan upah yang sesuai dengan Ilmu Ekonomi Islam sehingga, dalam sebuah pekerjaan terdapat pihak yang dirugikan.

Salah satu faktor penting dalam sebuah perusahaan adalah karyawan perusahaan itu sendiri, karyawan merupakan aset penting yang wajib mereka jaga tidak terkecuali bagi perusahaan yang khususnya bergerak dibidang makanan siap saji. Kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya, maka perusahaan juga dituntut untuk mampu mengoptimalkan kinerja karyawannya, guna tercapai perusahaan secara maksimal.

Selain strategi pengembangan usaha yang diterapkan, kompensasi juga merupakan faktor yang mempengaruhi motivasi kerja. Kompensasi adalah semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atau jasa yang telah diberikan kepada perusahaan. Dengan Adanya pemberian kompensasi yang pantas dan memadai dapat meningkatkan motivasi kerja dan tidak sedikitnya mampu membantu perekonomian karyawan serta menambah pendapatan karyawan bekerja.

Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur merupakan salah satu UKM yang berdiri sejak tahun 2005 sudah berdiri selama 16 tahun. Pada mulanya usaha ini merupakan usaha yang tergolong cukup kecil tapi seiring berjalanya waktu usaha ini telah berkembang menjadi

Pabrik Tempe Afifah. Usaha ini milik sendiri sehingga dapat dikategorikan usaha industri kecil. Pengelola (pemilik) usaha adalah Bapak Ahmad Syafei umur 38 tahun, pendidikan terakhir SMA, pemilik terlibat langsung dalam proses produksi dan menjadi penanggung jawab terhadap semua keputusan dalam setiap kegiatan produksi.

Pada awal berdirinya Pabrik Tempe Afifah menjual tempe hasil produksinya sendiri, tetapi lama kelamaan seiring berkembangnya Pabrik Tempe Afifah maka penjualan produksi tempe dibantu oleh penjual tempe yang mengambil langsung ke Pabrik Tempe Afifah. Semakin berkembangnya Pabrik Tempe Afifah membuktikan bahwa Pabrik Tempe Afifah tetap menjaga kualitas kedelai yang digunakan. Bahan baku berupa kedelai setiap hari disediakan oleh Pabrik Tempe Afifah Sendiri. Proses produksi tempe dari bahan baku sampai menjadi tempe siap dipasarkan adalah dua hari satu malam. Hal ini dilakukan agar setiap hari pengusaha mampu mencukupi kebutuhan konsumen dan kepercayaan dari pelanggan tetap terjaga sehingga tidak berpindah ke tempat lain.

Meskipun tergolong lama Pabrik Tempe Afifah masih mampu bersaing dengan kemunculan UKM Tahu dan Tempe yang baru. Meskipun tergolong lama, UKM ini terus mengalami kemajuan setiap tahunnya dan memiliki customer tetap yang cukup banyak khususnya di wilayah Sekampung dan sekitarnya. Dengan banyaknya pabrik tempe yang bermunculan di Kecamatan Sekampung. UKM ini sejak awal berdirinya tetap konsisten dalam sistem produksinya, hal ini merupakan hal yang cukup menarik untuk diteliti lebih

lanjut. Perkembangan yang terus terjadi pada pabrik tempe Afifah dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1
Omset Pendapatan dan Gaji Karyawan
Pabrik Tempe Afifah 3 Tahun Terakhir

| No | Tahun | Jumlah Kedelai | Omset Pendapatan | Jumlah Karyawan | Gaji Karyawan |
|----|-------|----------------|------------------|-----------------|---------------|
| 1 | 2019 | 71 ton | Rp 216.000.000 | 5 | Rp 14.400.000 |
| 2 | 2020 | 72 ton | Rp 234.000.000 | 6 | Rp 18.000.000 |

Menurut Bapak Peik selaku pemilik pabrik tempe Afifah mengatakan bahwa pada awal tahun pendirian pabrik tempe Afifah hanya memproduksi kedelai sebanyak 10,8 ton/per tahun atau setara dengan 30 kg/harinya dengan omset pendapatan sebesar Rp36.000.000/tahun atau Rp 100.000/hari. Sedangkan jumlah karyawan yang ada hanya berjumlah 2 orang dengan gaji per tahun sebesar Rp 5.400.000/tahun atau Rp 15.000/hari. Jika dibandingkan dengan sekarang Pabrik tempe Afifah sudah sangat berkembang.⁵ Berdasarkan tabel 1.1 pabrik tempe Afifah mengalami peningkatan dari tahun 2019 ke tahun 2020. Perkembangan ini dapat dilihat bahwa pada tahun 2019 jumlah kedelai yang diproduksi sebanyak 71 ton/tahun sedangkan pada tahun 2020 sebesar 72 ton/tahun sehingga terjadi peningkatan jumlah kedelai yang diproduksi sebesar 1 ton/tahun. Peningkatan tersebut juga berdampak pada omset dan gaji untuk karyawan. Omset pertahun pada tahun 2019 sebesar Rp 216.000.000 atau Rp 600.000/hari dengan jumlah karyawan sebanyak 5 orang dengan gaji per tahun sebesar Rp 14.400.000 atau Rp 40.000/hari. Jumlah tersebut meningkat pada tahun 2020 dengan omset pertahun Rp 234.000.000

⁵ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

atau Rp 650.000/hari dengan jumlah karyawan 6 orang dengan gaji per tahun Rp 18.000.000 atau Rp 50.000/hari. Pada tahun 2020 dan 2021 tidak terjadi peningkatan hal ini disebabkan karena adanya pandemi Covid19 yang menyebabkan sulitnya usaha berkembang dan hanya membuat usaha mampu bertahan saja.

Berkembangnya UKM ini juga dapat terlihat dari terus bertambahnya produksinya yang hanya awal 30 Kg menjadi 200 Kg dan tenaga kerja dari tahun ke tahun di Pabrik ini, yang awalnya hanya 2 orang sekarang telah menjadi sekitar 6 orang. Pada awal berdiri pendapatan karyawan rata-rata pendapatan hanya sekitar Rp.10.000-Rp.15.000per harinya dan sekarang rata-rata pendapatan karyawan kurang lebih Rp 40.000 s/d Rp 50.000 per harinya. hal ini dibenarkan oleh salah satu karyawan pabrik tempe Afifah bernama Bapak Sakirin bahwa terjadi peningkatan jumlah pendapatan karyawan dari tahun ketahun pada awal berdirinya pabrik pendapatan karyawan hanya berkisar Rp.10.000-Rp.15.000 per harinya dan sekarang rata-rata pendapatan karyawan kurang lebih Rp 40.000 s/d Rp50.000 per harinya.

Meskipun terjadi kenaikan pendapatan para karyawan, tidak menuntut keyakinan bahwa dengan adanya pendapatan tersebut dapat meningkatkan perekonomian karyawan, karena pendapatan sehari-hari karyawan bisa berubah-ubah sesuai dengan lingkungan dan minat konsumen dalam membeli, maka yang perlu dianalisis adalah dengan adanya strategi pengembangan tersebut dapat meningkatkan pendapatan karyawan, kesejahteraan dan menopang ekonomi karyawan atau justru strategi pengembangan tersebut tidak

mampu menjadi mesin dalam hal pertumbuhan atau kesejahteraan karyawan yang memadai.

Berdasarkan wawancara dengan karyawan Pabrik Tempe Afifah, informasi yang didapati adalah bahwa karyawan dibagian pemasaran tidak memperoleh pendapatan yang sesuai dengan apa yang diharapkan, sehingga berdampak pada kurangnya pendapatan yang diperoleh setiap karyawan hal ini mengakibatkan kurangnya kesejahteraan pada setiap karyawan. Oleh karena itu perusahaan dirasa perlu untuk meningkatkan strategi pengembangan usaha sehingga diharapkan dapat mendorong pendapatan pada setiap karyawan.⁶

Oleh sebab itu peneliti mencoba mengulasnya dalam bentuk tulisan berupa skripsi. Dengan judul **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur).**

B. Rumusan Masalah

1. Apa strategi pengembangan yang digunakan pemilik Pabrik Tempe Afifah guna meningkatkan pendapatan karyawan?
2. Bagaimana pandangan ekonomi Islam tentang strategi pengembangan bisnis Pabrik Tempe Afifah dalam meningkatkan pendapatan karyawan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penulisan skripsi ini dapat diuraikan sebagai berikut:

⁶ Wawancara Bapak Pairin Selaku Karyawan Pabrik Tempe Afifah Pada 10 Januari 2021

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis Pabrik Tempe Afifah guna meningkatkan pendapatan karyawan.
2. Untuk mengetahui pandangan ekonomi Islam mengenai strategi pengembangan bisnis Pabrik Tempe Afifah dalam meningkatkan pendapatan karyawan.

D. Manfaat Penelitian

Dalam suatu penelitian pasti ada manfaat yang diharapkan dapat tercapai. Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan pemikiran yang bermanfaat bagi perkembangan ilmu ekonomi secara umum dan ilmu ekonomi Islam khususnya.
2. Memberikan wawasan dan pengetahuan bagi penulis mengenai strategi pengembangan bisnis UKM guna meningkatkan pendapatan karyawan menurut perspektif ekonomi Islam
3. Dapat bermanfaat selain sebagai bahan informasi juga sebagai literatur atau bahan informasi ilmiah

E. Penelitian Relevan

Sebelum penelitian yang peneliti lakukan, telah ada beberapa hasil penelitian yang berhubungan dengan Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur). Beberapa karya ilmiah dan hasil penelitian

sebelumnya yang pokok bahasannya hampir sama dengan penelitian ini adalah:

Pertama, dalam Jurnal yang disusun oleh Bayu Catur Abadi, M. Kholid Mawardi, Edriana Pangestuti, dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Kampung Kopi Luwakmas Sebagai Daya Tarik Wisata Kabupaten Kediri.⁷ Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pertama, faktor penghambat internal dalam pengembangan UKM Kampung Kopi Luwakmas yaitu sumber daya manusia, harga dan pemasaran sedangkan faktor eksternalnya yaitu sumber daya manusia, lokasi dan transportasi. Faktor pendukung internal dalam pengembangan UKM Kampung Kopi Luwakmas yaitu potensi dan pemasaran sedangkan faktor pendukung eksternalnya yaitu sosia budaya, pelatihan, visi misi dan citra. Kedua, strategi pengembangan UKM Kampung Kopi Luwakmas sebagai daya tarik wisata Kabupaten Kediri yaitu dengan melakukan kegiatan pelatihan, pameran, perizinan, pemasaran, kualitas produk, perencanaan, implementasi dan evaluasi.

Kedua, dalam Skripsi yang disusun Fita Nurotul Faizah dengan judul: Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada UKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan.⁸ hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa strategi yang diterapkan oleh UKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan secara garis besar sudah sesuai dengan teori strategi pengembangan bisnis. Strategi yang

⁷ Bayu Catur Abadi, M. Kholid Mawardi, Edriana Pangestuti, Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah, (Ukm) Kampung Kopi Luwakmas Sebagai Daya Tarik Wisata Kabupaten Kediri, *Jurnal Administrasi Bisnis, (Jab)*, Vol. 42 No.1 Januari 2017.

⁸ Fita Nurotul Faizah, Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada UKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan, *Skripsi*, Semarang: Uin Wali Songo, 2015.

diterapkan adalah strategi kombinasi, yaitu dengan mengkombinasikan strategi integrasi vertikal, strategi intensif dan strategi diversifikasi terkait/konsentrik. Ini dikarenakan usaha yang dijalankan oleh UKM Mekar Abadi menghasilkan tiga macam produk, sehingga penerapan strategi kombinasi dirasa sangatlah efektif.

Ketiga, dalam Skripsi yang disusun oleh Ulvy Tri Ayu Agustin dengan judul: Strategi Pengembangan Usaha kecil dan Menengah (UKM) Dengan Analisis SWOT Studi Kasus Industri Knalpot Bapak Akhmad Sultoni (Muscle Power) Desa Pesayangan Purbalingga Lor.⁹ hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan Industri Knalpot Bapak Akhmad Sultoni yang dapat digunakan yaitu, meningkatkan mutu dan kualitas knalpot untuk mendapatkan kepercayaan konsumen, meningkatkan promosi dengan mengandalkan teknologi berupa *e-commerce*, melakukan pelatihan kepada para karyawan untuk menambah kreatifitas serta inovasi dalam membuat knalpot.

Penelitian-penelitian di atas mempunyai persamaan dengan penelitian ini, sama-sama meneliti tentang pengembangan usaha UKM. Walaupun sama-sama meneliti tentang pengembangan usaha UKM, penelitian sebelumnya dan penelitian yang sedang diteliti ini berbeda dari titik fokus penelitian. Perbedaannya yang dapat dilihat dengan hasil penelitian adalah, pengembangan yang dilakukan menggunakan analisis SWOT sedangkan dalam penelitian ini lebih terfokus pada strategi yang digunakan oleh UKM.

⁹ Ulvy Tri Ayu Agustin, Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah, (UKM) Dengan Analisis Swot Studi Kasus Industri Knalpot Bapak Akhmad Sultoni, (Muscle Power) Desa Pesayangan Purbalingga Lor, *Skripsi*, Purwokerto: Iain Purwokerto, 2020.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Bisnis Usaha

1. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha

Secara bahasa strategi berasal dari kata *strategis* yang berarti menurut siasat atau rencana dan *strategy* yang berarti ilmu siasat.¹ Menurut istilah strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus² Strategi adalah bagaimana menggerakkan pasukan ke posisi paling menguntungkan sebelum pertempuran aktual dengan musuh.

Sebagaimana dikutip oleh Erly Suandy *Perencanaan Pajak*. Menurut Jaunch and Glueck, strategi merupakan larus keputusan dan tindakan yang mengarah kepada perkembangan suatu strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. Strategi ialah rencana yang disatukan, strategi mengikat semua bagian perusahaan menjadi satu. Strategi itu menyeluruh, strategi meliputi semua aspek penting perusahaan. Strategi itu terpadu, semua bagian rencana serasi satu sama lain dan bersesuaian.³

Sebagaimana dikutip oleh Husein Umar *Strategic Management In Action* . Menurut Sukristono, Strategi adalah adalah sebagai suatu proses

¹ John M. Echols, Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007), 701.

² Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Ed. 3 Cet. 3*, (Jakarta: Balai Pustaka 2005), 423.

³ Erly Suandy, *Perencanaan Pajak Edisi 4*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 2.

penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan menurut Hamel dan Prahalad, strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.⁴

Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competition*).

Strategi adalah baka tindakan yang menuntun keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak merealisasikannya. Disamping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.⁵

Strategi memiliki hierarki tertentu. Pertama adalah strategi tingkat korporat. Strategi korporat, menggambarkan arah pertumbuhan dan pengelolaan berbagai bidang usaha dalam sebuah organisasi untuk

⁴ Husein Umar, *Strategic Management In Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), 31.

⁵ Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 14.

mencapai keseimbangan produk dan jasa yang dihasilkan. Kedua adalah strategi tingkat unit usaha (bisnis). Strategi unit usaha biasanya menekankan pada usaha peningkatan daya saing organisasi dalam satu industri atau satu segmen industri yang dimasuki organisasi yang bersangkutan. Ketiga strategi tingkat fungsional Strategi pada tingkat ini menciptakan kerangka kerja bagi untuk manajemen fungsional seperti produksi dan operasi keuangan sumber daya manusia, pemasaran, dan penelitian dan inovasi (*research and innovation*).

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu proses yang direncanakan untuk mencapai sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Saat strategi telah diterapkan maka akan diketahui apakah gagal atau berhasil pada organisasi tersebut.

Pengembangan dalam pengertian umum berarti pertumbuhan, perubahan secara perlahan (evolusi) dan perubahan secara bertahap. Dalam kamus umum Bahasa Indonesia karya Wjs Poerwadarminta dalam buku Pengembangan Media Pembelajaran karya Sukiman, pengembangan adalah perbuatan menjadikan bertambah, berubah sempurna. Kegiatan pengembangan meliputi tiga tahapan yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi yang diikuti dengan kegiatan penyempurnaan sehingga diperoleh bentuk yang dianggap memadai.⁶

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan,

⁶ Sukiman, *Pengembangan Media Pembelajaran*, (Yogyakarta: Pedagogia, 2012), 53.

motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.⁷

Menurut Mulyadi Niti Susantro pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah pemerintah daerah, masyarakat, dan *stakeholder* lainnya untuk memberdayakan suatu usaha melalui pemberian fasilitas, bimbingan pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing sebuah usaha.⁸

Dari penjelasan di atas pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan berbagai pihak yang terkait dalam usaha tersebut, baik pemerintah, pemerintah daerah, masyarakat dan terutama pengusaha itu sendiri untuk mengembangkan usahanya menjadi usaha yang lebih besar dengan daya saing tinggi melalui pemberian fasilitas dan bimbingan pendampingan yang disertai dengan motivasi dan kreativitas.

2. Tujuan Strategi Pengembangan Usaha

Tujuan pengembangan usaha dapat dikaitkan dengan berbagai fungsi dan departemen dalam bisnis, diantaranya yaitu:

a. Penjualan

Staf penjualan berfokus pada pasar tertentu atau (kumpulan) klien tertentu. seringkali untuk jumlah pendapatan yang ditargetkan.

⁷ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 66.

⁸ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 271.

Dengan tujuan yang ditetapkan seperti itu, departemen penjualan menargetkan basis pelanggan di pasar baru dengan strategi penjualan mereka.

b. Pemasaran

Pemasaran melibatkan promosi dan periklanan yang ditujukan untuk penjualan produk yang berhasil kepada pelanggan akhir. Pemasaran berperan sebagai pelengkap dalam mencapai target penjualan. Inisiatif pengembangan bisnis dapat mengalokasikan anggaran pemasaran yang diperkirakan.

Anggaran yang lebih tinggi memungkinkan strategi pemasaran yang agresif, seperti panggilan dingin kunjungan pribadi roadshow dan distribusi sampel gratis. Anggaran yang lebih rendah cenderung menghasilkan strategi pemasaran pasif seperti iklan online terbatas iklan cetak iklan media sosial dan baliho.

c. Inisiatif atau Kemitraan Strategis

Untuk memasuki pasar baru, akankah ada gunanya melakukan solo dengan menyelesaikan semua formalitas yang diperlukan, atau akankah lebih bijaksana untuk membentuk aliansi strategis atau kemitraan dengan perusahaan lokal yang sudah beroperasi di wilayah tersebut.

Dibantu oleh tim hukum dan keuangan, tim pengembangan bisnis mempertimbangkan semua pro dan kontra dari opsi yang tersedia dan memilih salah satu yang paling baik untuk melayani bisnis.

d. Manajemen Proyek/Perencanaan Bisnis

Apakah perluasan bisnis memerlukan fasilitas baru di pasar baru, atau apakah semua produk akan diproduksi di negara asal dan kemudian diimpor ke pasar yang ditargetkan. Akankah Opsi terakhir membutuhkan fasilitas tambahan di negara basis. Keputusan tersebut diselesaikan oleh tim pengembangan bisnis berdasarkan penilaian terkait biaya dan waktu. Kemudian, tim manajemen/implementasi proyek beraksi untuk bekerja menuju tujuan yang diinginkan.

e. Manajemen Produk

Apakah perluasan bisnis memerlukan fasilitas baru di pasar baru, atau apakah semua produk akan diproduksi di negara asal dan kemudian diimpor ke pasar yang ditargetkan. Akankah opsi terakhir membutuhkan fasilitas tambahan di negara basis. Keputusan tersebut diselesaikan oleh tim pengembangan bisnis berdasarkan penilaian terkait biaya dan waktu. Kemudian, tim manajemen/implementasi proyek beraksi untuk bekerja menuju tujuan yang diinginkan.

f. Manajemen vendor

Akankah bisnis baru membutuhkan vendor eksternal. Misalnya, apakah pengiriman suatu produk memerlukan layanan kurir khusus. Akankah perusahaan bermitra dengan rantai rite yang mapan untuk penjualan eceran. Berapa biaya yang terkait dengan penugasan ini. Tim pengembangan bisnis menangani pertanyaan-pertanyaan ini.

g. Negosiasi, Jaringan, dan lobi

Beberapa inisiatif bisnis mungkin membutuhkan keahlian dalam *softskill*. Misalnya, melobi adalah legal di beberapa wilayah local dan mungkin diperlukan untuk menembus pasar. *Soft skill* lainnya seperti jaringan dan negosiasi mungkin diperlukan dengan pihak ketiga yang berbeda, seperti vendor, agensi, otoritas pemerintah, dan regulator. Semua inisiatif tersebut merupakan bagian dari pengembangan bisnis.

h. Penghematan biaya

Pengembangan usaha bukan hanya tentang meningkatkan penjualan, produk, dan jangkauan pasar. Keputusan strategis juga diperlukan untuk meningkatkan laba, yang mencakup langkah-langkah pemotongan biaya.

Manajemen dapat menerapkan inisiatif penghematan biaya serupa dengan melakukan outsourcing pekerjaan non-inti, seperti penagihan, akuntansi, keuangan, operasi teknologi, dan layanan pelanggan. Kemitraan Strategis yang diperlukan untuk inisiatif ini merupakan bagian dari pengembangan bisnis.⁹

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

Tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan memberi dampak positif bagi

⁹ Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003), 14.

sebuah pengembangan usaha. Adapun faktor-faktor mempengaruhi pengembangan suatu usaha yakni antara lain:

a. Perencanaan

Perencanaan usaha (*business plan*) adalah dokumen disediakan oleh *entrepreneur* sesuai pula dengan pandangan penasehat profesionalnya yang membuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan (lahan), pekerja, produk, sumber permodalan. *Business plan* ini pandangan dan ide dari anggota tim manajemen, hal ini menyangkut strategi dan tujuan usaha yang hendak dicapai.

b. Sumber Daya Manusia

Salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya dalam pengembangan usaha adalah sumber daya manusia (SDM) yang dimilikinya. Manusia menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara profesional. Pengelolaan manusia sebagai aset paling berharga dalam mengembangkan usaha.¹⁰

Keadaan sumber daya manusia pada saat ini lebih difokuskan kepada kualitas tenaga kerja, dimana tenaga kerja merupakan faktor yang turut mempengaruhi tinggi rendahnya suatu pendapatan dari usaha yang dijalankannya, keberhasilan suatu usaha juga didukung

¹⁰ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2011), 154.

oleh faktor kemauan/motivasi, karyawan yang sangat tinggi untuk melaksanakan tugasnya dalam menghasilkan produk.

c. Kepemimpinan

Faktor kepemimpinan sangat menentukan dalam pengembangan dan kemajuan usaha. Karena kepemimpinan merupakan proses atau rangkaian kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lain secara sistematis. Sebuah usaha yang dibangun tanpa kepemimpinan yang kuat hanya akan menjadi usaha kecil yang tidak berkembang.¹¹

Ada bermacam-macam pengertian mengenai kepemimpinan yang diberikan oleh para ahli. Namun pada intinya, kepemimpinan adalah proses kegiatan seseorang untuk menggerakkan orang lain dengan memimpin, membimbing, mempengaruhi orang lain, untuk melakukan sesuatu agar dicapai hasil yang diharapkan.¹² Kepemimpinan adalah proses mempengaruhi kegiatan individu dan kelompok dalam usaha untuk mencapai tujuan dalam situasi tertentu.

Mengingat bahwa apa yang digerakkan oleh seorang pimpinan bukan benda mati, tetapi manusia yang mempunyai perasaan dan akal, serta beraneka ragam jenis dan sifatnya, maka masalah kepemimpinan tidak dapat dipandang mudah.

¹¹ Rhenald Kasali, *Modul Kewirausahaan untuk Program Strata I*, (Jakarta: Mizan Media Utama, 2010), 83

¹² Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009), 213.

d. Permodalan

Kegiatan melaksanakan atau menjalankan suatu usaha, modal adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tersebut. Dimana modal sangat besar perannya dalam menunjang kelangsungan kegiatan usaha tersebut dalam proses pencapaian tujuan. modal juga mencakup arti ruang yang tersedia di dalam perusahaan untuk membeli mesin-mesin serta faktor produksi lainnya.¹³

Modal (*Capital*) adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk menghasilkan kekayaan yang lebih besar lagi modal yang pertama kali dikeluarkan, selanjutnya adalah biaya untuk membiayai pendirian perusahaan (pra investasi), mulai dari persiapan yang diperlukan sampai perusahaan tersebut berdiri.¹⁴

e. Pembinaan

Faktor pembinaan sangat mempengaruhi terhadap pengembangan usaha. Pembinaan merupakan tuntutan, bantuan dan pertolongan kepada individu atau kelompok orang agar dapat menyesuaikan dirinya sebaik-baiknya untuk mencapai tingkat efektivitas tenaga kerja yang baik maka perlu adanya pembinaan dari seorang pemimpin perusahaan sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan tercapai.

Dengan adanya pembinaan tenaga kerja, diharapkan setiap tenaga kerja dapat memberikan kinerja yang sebaik-baiknya sehingga

¹³ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996), 56.

¹⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, 90.

berdaya guna dan berhasil guna sesuai tujuan yang ingin dicapai perusahaan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa betapa pentingnya pembinaan kepada karyawan dalam rangka mengembangkan atau perluasan usaha.

f. Mitra kerja

Mitra kerja merupakan suatu bentuk kerja sama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan. Terjadinya mitra kerja dikarenakan adanya keinginan dalam mencapai tujuan bersama, dengan adanya mitra kerja ini dapat dilakukan antara usaha menengah dan usaha besar. Sehingga masing-masing sector dapat bersaing untuk mendapatkan posisinya.

g. Pelanggan

Pelanggan merupakan faktor yang menentukan dalam suatu usaha dengan tetap mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkannya. Kita akan memiliki keunggulan tersendiri sebab pelanggan merupakan konsumen utama dari suatu usaha ketimbang dengan konsumen pasar secara umum.

h. Lingkungan lokasi

Faktor pendukung lainnya adalah lokasi usaha yang terletak di tempat strategis yakni dekat para pelanggannya. Hal ini sangat memudahkan para pelanggan untuk datang ke lokasi tempat usaha, sehingga produk yang dihasilkan akan mendapatkan perhatian dari konsumen.

i. Daya saing

Pada saat kualitas produksi cukup dengan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan cepat berubah. Oleh sebab itu perusahaan harus mengetahui kondisi pasar, konsumen, dan selalu melihat permintaan konsumen.

Dalam persaingan pemasaran harus dapat mempengaruhi calon pembeli dengan cara promosi tidak mengetahui perkembangan pasar dan permintaan konsumen. Karenanya perusahaan harus memusatkan perhatiannya kepada konsumen dan kondisi pasar.¹⁵

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan semua penerimaan seseorang sebagai balas jasanya dalam proses produksi. Balas jasa tersebut bisa berupa upah, bunga, sewa, maupun, laba tergantung pada faktor produksi pada yang dilibatkan dalam proses produksi.

Definisi lain dari pendapatan adalah sejumlah dana yang diperoleh dari pemanfaatan faktor produksi yang dimiliki. Sumber pendapatan tersebut meliputi:

- a. Sewa kekayaan yang digunakan oleh orang lain, misalnya menyewakan rumah, tanah.
- b. Upah atau gaji karena bekerja kepada orang lain ataupun menjadi pegawai negeri.

¹⁵ Philip Kotler, *Marketing, Alih Bahasa: Herujati Purwoko*, (Jakarta: Erlangga, 2009), 17.

- c. Bunga karena menanamkan modal di bank maupun perusahaan, misalnya mendepositokan uang di bank dan membeli saham.
- d. hasil dari usaha wiraswasta, misalnya berdagang, beternak, mendirikan perusahaan, ataupun bertani.

Pendapatan atau *income* adalah uang yang diterima oleh seseorang dari perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga dan laba termasuk juga beragam tunjangan, seperti kesehatan dan pensiun. Sehingga berdasarkan pengertian di atas indikator pendapatan orang tua adalah besarnya pendapatan yang diterima orang tua siswa tiap bulannya.

Masyarakat yang mempunyai penghasilan yang kecil, hasil dari pekerjaannya hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk keluarga yang berpenghasilan menengah mereka lebih terarah kepada pemenuhan kebutuhan pokok yang layak seperti makan, pakaian, perumahan, pendidikan dan lain-lain. Sedangkan keluarga yang berpenghasilan tinggi dan berkecukupan mereka akan memenuhi segala keinginan yang mereka inginkan termasuk keinginan untuk menyekolahkan anak mereka ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Masyarakat membutuhkan pembiayaan yang tidak kecil untuk menyekolahkan anaknya, sehingga membutuhkan suatu pengorbanan pendidikan.

Pengorbanan pendidikan itu dianggap sebagai suatu investasi di masa depan. Pembiayaan yang dialokasikan untuk pendidikan tidak semata-mata bersifat konsumtif, tetapi lebih merupakan suatu investasi

dalam rangka meningkatkan kapasitas tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan jasa. Pendidikan di sekolah merupakan salah satu bagian investasi dalam rangka meningkatkan kemampuan sumber daya manusia.

2. Sumber-Sumber Pendapatan

Pada dasarnya pendapatan keluarga berasal dari berbagai sumber, kondisi ini bisa terjadi karena masing-masing anggota rumah tangga mempunyai lebih dari satu jenis pekerjaan baik sebagai pekerjaan tetap maupun pekerjaan pengganti. Konkretnya penghasilan keluarga dapat bersumber pada:

- a. Usaha sendiri, misalnya berdagang, wiraswasta.
- b. Bekerja pada orang lain, misalnya karyawan atau pegawai.
- c. hasil dari milik, misalnya punya sawah atau rumah disewakan.¹⁶

Pendapatan keluarga dapat diterima dalam bentuk uang, dapat juga dalam bentuk barang (disebut *in natura* misalnya tunjangan beras, hasil dari sawah atau pekarangan sendiri, atau fasilitas-fasilitas (misalnya rumah dinas, pengobatan gratis).

Dalam masyarakat modern kebanyakan orang mendapat penghasilannya dalam bentuk uang. Berhubung dengan itu dibedakan penghasilan nominal (*Money Income*), yaitu jumlah rupiah yang diterima, dan penghasilan riil/nyata (*Real Income*), yaitu jumlah barang yang dapat

¹⁶ Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 46.

dibeli dengan sejumlah uang tertentu, (atau dapat dinilai dalam uang). Perbedaan ini penting terutama bila harga-harga tidak stabil.¹⁷²

Berikut adalah penjelasan komponen pendapatan:

- a. Pendapatan utama, Pendapatan utama berasal dari kegiatan utama perusahaan.
- b. Pendapatan lain-lain, Berasa dari pendapatan yang tidak merupakan kegiatan utama perusahaan. Misalnya pendapatan bunga bagi perusahaan perdagangan. Selain itu, juga dalam beberapa kasus terdapat pendapatan dan kerugian dari pos luar biasa.

3. Konsep Pendapatan

Pendapatan merupakan suatu unsur penting dalam perekonomian yang berperan meningkatkan derajat hidup orang banyak melalui kegiatan produksi barang dan jasa. Besarnya pendapatan seseorang tergantung dari jenis pekerjaannya. Pendapatan adalah segala sesuatu yang didapat dari hasil usaha baik berupa uang maupun barang.¹⁸

Pendapatan merupakan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun). Pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa dan dividen, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran.¹⁹

¹⁷ T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, (Yogyakarta: Kanisius, 2004) 62.

¹⁸ Husein Syahatah, *Ekonomi Rumah Tangga Muslim*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1998),

¹⁹ Paul A. Samuelson, *Mikro Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 1992), 258.

Dalam analisis mikro ekonomi, istilah pendapatan khususnya dipakai berkenaan dengan aliran penghasilan dalam suatu periode waktu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi sumber daya alam, tenaga kerja dan modal yang masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan laba secara berurutan.²⁰

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Di dalam suatu usaha, selalu diikuti dengan pendapatan yang akan diperoleh. Sehingga faktor-faktor yang memberikan pengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah:

a. Modal Awal

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah pendapatan.²¹ Modal terdiri dari uang atau barang yang bersama faktor produksi tanah dan tenaga kerja yang menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru.

Modal merupakan faktor produksi yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan. Dalam usaha, modal memiliki hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. modal dapat dibagi menjadi:

²⁰ Nopirin, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro & Mikro*, (Yogyakarta: Bpfe, 2000), 79.

²¹ Firdaus Ahmad, Wasilah Abdullah, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012),

1) Modal Tetap

Modal tetap adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.

2) Modal Lancar

Modal lancar adalah modal yang hanya memberikan jasa sekali saja dalam proses produksi, bisa dalam bentuk bahan baku dan kebutuhan lainnya sebagai penunjang usaha tersebut.²²

Modal merupakan nyawa dalam berbisnis tanpa modal bisnis pun sangat susah untuk maju dan berkembang lebih pesat lagi. Inilah yang menjadi permasalahan bagi para pedagang dengan modal awal sangat minim sangat bisa dipastikan bila usahanya akan susah berkembang berbeda dengan usaha yang memiliki modal awal sangat besar pasti usahanya sangat cepat berkembang karena modal sangat mempengaruhi pendapatan.

b. Lama Usaha

Lama usaha menimbulkan suatu pengalaman berusaha, pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Seseorang yang bekerja lebih lama akan memiliki strategi khusus ataupun cara tersendiri dalam berdagang karena memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam menekuni usahanya.²³

²² *Ibid.*, 68.

²³ Aries Heru Prasetyo, *Sukses Mengelola Keuangan Usaha Mikro*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), 20.

Lama usaha merupakan ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas suatu pekerjaan dan melaksanakannya dengan baik. Lamanya seorang pelaku usaha menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen.

c. Jam Kerja

Jam kerja merupakan jangka waktu yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Yang dimaksud jam kerja di dalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh pengusaha dalam menyelesaikan pekerjaannya setiap harinya.

Jam kerja erat kaitannya dengan pendapatan seseorang, pada pedagang sektor informal ditentukan dengan kualitas barang atau jasa. Hubungan jam kerja dengan pendapatan juga didasari oleh teori alokasi waktu kerja didasarkan pada teori *utilitas* yaitu bekerja atau tidak bekerja untuk menikmati waktu luangnya. Bekerja berarti akan menghasilkan upah yang selanjutnya akan meningkatkan pendapatan.

Dalam pendekatan mikro, tingkat upah memiliki peran langsung dengan jam kerja yang ditawarkan, pada kebanyakan pekerja, upah merupakan suatu motivasi dasar yang mendorong seseorang untuk bekerja, sehingga hubungan antara upah dengan jam kerja adalah

positif, dimana pada saat jam kerja yang ditawarkan semakin tinggi, maka upah yang diterima juga semakin tinggi.

C. Ekonomi Islam

1. Pengertian Ekonomi Islam

Istilah ekonomi berasal dari bahasa Yunani kuno yang berarti mengatur urusan rumah tangga. Menurut istilah pakar ekonomi, ekonomi adalah usaha untuk mendapatkan dan mengatur harta baik material maupun non material untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia baik individu maupun kolektif, yang menyangkut perolehan, pendistribusian ataupun penggunaan untuk memenuhi kebutuhan hidup.²⁴

Menurut M. Abdul Mannan ekonomi Islam adalah upaya untuk mengoptimalkan nilai Islam dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Ia mengatakan bahwa ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami dengan nilai-nilai Islam.²⁵

Ekonomi Islam adalah sebuah pengetahuan yang membantu supaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam tanpa memberikan kebebasan individu atau tanpa perilaku makro ekonomi yang berkesinambungan dan tanpa ketidakseimbangan lingkungan.²⁶

²⁴ Idri, *Hadis Ekonomi Islam*, (Jakarta: Prestasi Pustaka, Februari 2008), 5

²⁵ Miftahul Huda, Et. Al., *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: Kencana, 2018), 2

²⁶ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), 7

Ekonomi Islam dapat dipahami sebagai aturan main dalam kegiatan ekonomi yang mengoptimalkan nilai Islam dalam kehidupan ekonomi masyarakat yang harus dilakukan oleh seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya baik untuk kebutuhan jasmani maupun rohani.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa Islam dalam kegiatan ekonomi telah memberikan pedoman bagi kehidupan manusia baik secara individu, sosial, jasmani rohani duniawi dan ukhrawi. itu semua dimaksud untuk memberi peluang bagi perkembangan kegiatan perekonomian di kemudian hari.

2. Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam

Prinsip-prinsip ekonomi Islam secara garis besar dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Sumber daya dipandang sebagai amanah Allah kepada manusia, sehingga pemanfaatannya haruslah bisa dipertanggung jawabkan di akhirat kelak. Implikasinya adalah manusia harus menggunakan dalam kegiatan yang bermanfaat bagi dirinya dan orang lain.
- b. Bekerja adalah kekuatan penggerak utama kegiatan ekonomi Islam. Islam mendorong manusia untuk bekerja dan berjuang untuk mendapatkan materi/harta dengan berbagai cara asalkan mengikuti aturan yang telah ditetapkan. Hal ini dijamin Allah telah menetapkan rezeki setiap makhluk yang diciptakan-Nya.
- c. Kepemilikan kekayaan tidak boleh hanya dimiliki oleh segelintir orang-orang kaya, harus berperan sebagai kapita produktif yang akan

meningkatkan besaran produk nasional dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

- d. Islam menjamin kepemilikan masyarakat dan penggunaannya dialokasikan untuk kepentingan orang banyak. Prinsip ini didasari oleh Sunah Rasulullah yang menyatakan bahwa masyarakat mempunyai hak yang sama atas air, padang rumput, dan api.
- e. Kepemilikan pribadi diakui dalam batas-batas tertentu yang berhubungan dengan kepentingan masyarakat dan tidak mengakui pendapatan yang diperoleh secara tidak sah.
- f. Seorang muslim harus tunduk pada Allah dan hari pertanggungjawaban di akhirat. Kondisi ini akan mendorong seorang muslim akan menjauhkan diri dari hal-hal yang berhubungan dengan maisir, gharar, dan berusaha dengan cara yang batil, melampaui batas, dan sebagainya.²⁷

Berdasarkan teori di atas, peneliti memahami bahwa prinsip-prinsip dalam ekonomi Islam di atas dapat dijadikan pedoman usaha kecil ekonomi yang dijalankan oleh manusia akan selalu berorientasi tidak hanya kepada dunia saja, namun juga kepada akhirat sehingga membuat manusia selalu ingat kepada Allah dalam setiap langkah-Nya. Dengan begitu usaha kecil jauh dari kezaliman antar sesama manusia baik itu aktivitas sosial ataupun ekonomi.

²⁷ Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam Pendekatan Ekonomi Makro Islam dan Konvensional*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 2-3.

Ekonomi Islam saat ini menjadi sistem ekonomi yang banyak diminati bahkan oleh negara-negara maju sekalipun, yang membedakan dengan sistem ekonomi lainnya salah satunya adalah sumber hukum yang mendasari segala aktivitas ekonomi, dan dasar-dasar filosofis hukum Islam lainnya yang menjadi landasan dalam pengembangan ekonomi Islam dimanapun dan dalam bentuk apapun, serta tidak boleh keluar dari koridor syariah. Kemaslahatan merupakan tujuan utama dalam aktivitas ekonomi Islam dan menjauhi semua bentuk kemudharatan.²⁸

3. Nilai-nilai Dasar Ekonomi Islam

Ekonomi Islam dalam syariah sudah banyak dibahas dalam berbagai literatur dan sumber utamanya adalah Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW. Adapun nilai-nilai ekonomi syariah yang menjadi fondasi bagi pengembangan ekonomi dan sebagai titik tolak segala norma, aturan, kebijakan-kebijakan dan penyelesaian persoalan ekonomi di kalangan umat muslim. Diantaranya adalah:

a. Tauhid (*al-uluhiyah dan al-rububiyah*)

Tauhid merupakan pondasi ajaran Islam, dengan tauhid, manusia menyaksikan bahwa Tiada sesuatupun yang layak disembah selain Allah dan tidak ada pemilik langit, bumi dan isinya, selain daripada Allah karena Allah adalah pencipta alam semesta dan isinya dan sekaligus pemiliknya, termasuk pemilik manusia dan seluruh sumber daya yang ada. Karena itu, Allah adalah pemilik hakiki.

²⁸ Siska Lis Sulistiani, Eksistensi Filsafat Hukum Islam Dalam Pengembangan Ekonomi Islam Indonesia, *Amwaluna*, Vol. 2 No. 1 January 2018, 118

Manusia hanya diberi amanah untuk memiliki untuk sementara waktu, sebagai ujian bagi mereka.

Dalam Islam, segala sesuatu yang ada tidak diciptakan dengan sia-sia, tetapi memiliki tujuan. Tujuan diciptakannya manusia adalah untuk beribadah kepada-Nya. Karena itu segala aktivitas manusia dalam hubungannya dengan alam dan sumber daya serta manusia (muamalah) dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah. Karena kepada-Nya manusia akan mempertanggungjawabkan segala perbuatan.²⁹

b. Kenabian (*al-nubuwwah*)

Karena sifat rahmi dan kebijaksanaan Allah, manusia tidak dibiarkan begitu saja di dunia tanpa mendapat bimbingan. Karena itu diutuslah para Nabi dan Rasul untuk menyampaikan petunjuk dari Allah kepada manusia tentang bagaimana hidup yang baik dan benar di dunia, dan mengajarkan jalan untuk kembali (taubat) ke asal-muasal segala sesuatu yaitu Allah.

Fungsi Rasul adalah untuk menjadi model terbaik yang harus diteladani manusia agar mendapat keselamatan di dunia dan akhirat. Untuk umat Muslim Allah telah mengirimkan manusia mode yang terakhir dan sempurna untuk diteladani sampai akhir zaman, Nabi Muhammad Saw. Sifat-sifat utama sang mode yang harus diteladani oleh manusia pada umumnya dan pelaku ekonomi serta bisnis pada

²⁹ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2007), 14-15.

khususnya adalah Sidiq (benar, jujur), amanah (tanggung jawab, dapat dipercaya, kredibilitas), fathanah (kecerdikan, kebijaksanaan, intelektualitas) dan tabligh (komunikasi keterbukaan dan pemasaran).

c. Keadilan (*al-Adl*)

Allah adalah pencipta segala sesuatu, dan salah satu sifat-Nya adalah adil. Dia Tidak membeda-bedakan perlakuan terhadap makhluk-Nya secara zalim. Manusia sebagai khalifah di muka bumi harus memelihara hukum Allah di bumi dan menjamin bahwa pemakaian segala sumber daya diarahkan untuk kesejahteraan manusia, supaya semua mendapat manfaat dari padanya secara adil dan baik.

Dalam banyak ayat, Allah memerintahkan manusia untuk berbuat adil. Islam mendefinisikan adil sebagai tidak menzalimi dan tidak dizalimi. Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam. Tanpa keadilan, manusia akan terkotak-kotak dalam berbagai golongan. Golongan yang satu akan menzalimi golongan yang lain, sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.¹

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan. Penelitian ini dilakukan di Pabrik Tempe Afifah Sekampung Lampung Timur, yang bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis Pabrik Tempe Afifah Sekampung Lampung Timur guna meningkatkan pendapatan karyawan.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu yang hanya semata-mata menggambarkan keadaan atau peristiwa tanpa maksud untuk mengambil suatu kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum.²

¹Abdurrahmat Fathoni, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 95-96.

²Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1985), 3.

Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat pencandraan (deskripsi) mengenai situasi situasi atau kejadian kejadian.³

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk memberikan gambaran tentang strategi pengembangan bisnis Pabrik Tempe Afifah guna meningkatkan pendapatan karyawan yang diuraikan dengan kata kata atau kalimat untuk memperoleh kesimpulan.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data, untuk menentukan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan alat pengukuran dan alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai gambaran atau sebagai informasi yang dicari.

Sumber data primer ini diperoleh dari sumber utama di mana sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari wawancara kepada pihak Pabrik Tempe Afifah Sekampung Lampung Timur.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data, dalam penelitian ini sumber data sekunder berasal dari mempelajari referensi yang memiliki hubungan dengan sasaran penelitian baik dari brosur-brosur, situs internet dan buku-buku yang membahas tentang pengembangn ekonomi syariah.

³ Abdurrahmat Fathoni, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 76.

Sebagai data sekunder, peneliti menggunakan literatur sebagai berikut: Husein Umar, *Strategic Management In Action*, Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama, 2000. Rachmat, *Manajemen Strategis*, Bandung: Cv Pustaka Setia, 204. Sukiman, *Pengembangan Media Pembelajaran*, Yogyakarta: Pedagogia, 2020. Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi*, Jakarta: Rineka Cipta, 12000. Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*, Bandung: Alfabeta, 2000. Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, Bekasi: Cv Dian Anugerah Prakasa, 2003.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara (*Interview*)

Pengumpulan data dengan wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.⁴

Dalam hal ini peneliti menggunakan jenis wawancara semiterstruktur. Maksud dari wawancara semiterstruktur adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide idenya.

Dengan ini, peneliti perlu mendengarkan dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan Pabrik Tempe Afifah Sekampung Lampung Timur yaitu Bapak Peik dan karyawan Pabrik Tempe Afifah Sekampung

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 231.

Lampung Timur yaitu Bapak Sakirin, Bapak Nanang, Ibu Dwi, Ibu Lenisa, Ibu Maryana dan Ibu Linda.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa dokumen tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.⁵

Dalam penelitian ini, metode dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data data yang terkait dengan strategi pengembangan bisnis Pabrik Tempe Afifah guna meningkatkan pendapatan karyawan, sejarah dan perkembangan Pabrik Tempe Afifah.

D. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif. Analisis kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁶

⁵ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 152.

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, 244.

Data tersebut dianalisis dengan cara berpikir induktif. Berpikir induktif merupakan suatu cara berpikir yang berawal dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit kemudian dari fakta dan peristiwa tersebut ditarik kesimpulan.⁷

Berdasarkan penjelasan di atas, maka peneliti dalam menganalisis data menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer, sekunder dan tersier. Data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berpikir induktif yang berawal dari informasi dengan strategi pengembangan bisnis Pabrik Tempe Afifah guna meningkatkan pendapatan karyawan.

⁷ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, 42.

BAB IV

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur

1. Sejarah Singkat Pabrik Tempe Afifah

Pabrik Tempe Afifah merupakan salah satu UKM yang berada di Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur. Pabrik tempe Afifah telah berdiri sejak tahun 2005 hingga sekarang dan telah berusia 16 tahun.

Pabrik tempe Afifah pada awalnya merupakan usaha industri kecil dengan produksi yang terbatas. Namun seiring berjalannya waktu, usaha pabrik tempe Afifah yang awalnya memproduksi hingga menjual hasilnya sendiri kemudian mengalami peningkatan usaha menjadi pemasok tempe sehingga banyak penjual lain yang mengambil hasil produksi tempe untuk dijual kembali ke masyarakat.

Keberhasilan usaha ini tidak terlepas hasil kerja keras dan ketekunan dari pemilik sekaligus pengelola usaha yaitu Bapak ahmad syafei umur 38 tahun. Dimana pemilik terlibat langsung dalam proses produksi dan menjadi penanggung jawab terhadap semua keputusan dalam setiap kegiatan produksi.

Menurut Bapak Peik selaku pemilik pabrik tempe Afifah mengatakan bahwa pada awal tahun pendirian pabrik tempe Afifah hanya memproduksi kedelai sebanyak 10, 8 ton/per tahun atau setara dengan 30

kg/harinya dengan omset pendapatan sebesar Rp36.000.000/tahun atau Rp 100.000/hari. Sedangkan jumlah karyawan yang ada hanya berjumlah 2 orang dengan gaji per tahun sebesar Rp 5.400.000/tahun atau Rp 15.000/hari. Jika dibandingkan dengan sekarang Pabrik tempe Afifah sudah sangat berkembang.¹ Berdasarkan tabel 1.1 pabrik tempe Afifah mengalami peningkatan dari tahun 2019 tahun 2020. Perkembangan ini dapat dilihat bahwa pada tahun 2019 jumlah kedelai yang diproduksi sebanyak 71 ton/tahun sedangkan pada tahun 2020 sebesar 72 ton/tahun sehingga terjadi peningkatan jumlah kedelai yang diproduksi sebesar 1 ton/tahun.

Peningkatan tersebut juga berdampak pada omset dan gaji untuk karyawan. Omset pertahun pada tahun 2019 sebesar Rp 216.000.000 atau Rp 600.000/hari dengan jumlah karyawan sebanyak 5 orang dengan gaji per tahun sebesar Rp 14.400.000 atau Rp 40.000/hari. Jumlah tersebut meningkat pada tahun 2020 dengan omset pertahun Rp 234.000.000 atau Rp 650.000/hari dengan jumlah karyawan 6 orang dengan gaji per tahun Rp 18.000.000 atau Rp 50.000/hari. Pada tahun 2020 dan 2021 tidak terjadi peningkatan hal ini disebabkan karena adanya pandemi Covid19 yang menyebabkan sulitnya usaha berkembang dan hanya membuat usaha mampu bertahan saja.

¹ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

2. Struktur Organisasi Pabrik Tempe Afifah

Dalam menjalankan suatu usaha produksi tentu berbicara tentang struktur organisasi dalam perusahaan yang bersangkutan. Struktur organisasi berkaitan dengan berjalanya usaha yang dipimpin untuk mencapai target yang telah ditentukan. Struktur organisasi pada usaha pabrik tempe Afifah bersifat fleksibel, Berikut struktur organisasi dalam pabrik tempe Afifah;

Pak Peik selaku pemilik memiliki tanggung jawab penuh terhadap jalannya usaha baik dalam perencanaan maupun pengambilan keputusan dalam usaha. Ibu dwi selaku karyawan sebagai asisten Pak Peik dalam pencatatan hasil penjualan produksi tempe. Sedangkan karyawan khusus produksi yang bergerak mulai dari pembersihan biji kedelai, pemotongan dan pembersihan cangkang kedelai dan pengukusan kacang kedelai dilakukan oleh Bapak Nanang, sakirin dan ibu linda. Sedangkan pada proses peragian hingga pembungkusan dilakukan karyawan lain yaitu ibu lenisa dan ibu maryam. Pembagian kerja dilakukan secara *fleksibel* sehingga karyawan tidak terpeka pada pekerjaan yang telah diberikan namun juga seringkali berubah sesuai dengan situasi saat produksi.²

B. Strategi Pengembangan Bisnis Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Pabrik Tempe Afifah Desa Sumbergede Kec. Sekampung Lampung Timur.

Pabrik tempe Afifah adalah jenis usaha UKM yang menguntungkan bagi masyarakat sekitar tempat pabrik beroperasi, alasannya karena pabrik

² Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

tempe Afifah mampu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya. Sehingga mampu memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan karyawan dan ikut mensejahterakan perekonomian masyarakat.

Tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan member dampak positif bagi sebuah pengembangan usaha. Adapun faktor-faktor mempengaruhi pengembangan suatu usaha yakni antara lain:

1. Perencanaan

Perencanaan usaha tergolong dalam tindakan atau langkah yang telah disiapkan oleh pelaku usaha sesuai dengan panduan aturan agar kedepannya usaha dapat berjalan dengan baik.

Menurut Bapak Peik bahwa perencanaan usaha yang diterapkan pada usaha pabrik tempe afifah adalah melakukan riset pasar pada wilayah sekampung hal ini dilakukan untuk mengetahui diminati atau tidaknya produk tempe tersebut. Pabrik tempe afifah juga menggunakan strategi marketing dengan mempelajari kelebihan serta kekurangan produk yang dihasilkan oleh pesaing. Selain itu pula juga menentukan bagaimana proses produksi dan penggunaan bahan baik yang berkualitas, serta menyiapkan anggaran yang cukup untuk operasional perusahaan.³

³ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa perencanaan usaha yang dilakukan oleh pabrik tempe afifah sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Dibuktikan dengan bertahannya usaha tersebut selama 16 tahun.

2. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan aspek cukup penting dalam pengembangan usaha. Manusia menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara profesional.

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Peik bahwa pabrik tempe afifah mengelola sumber daya manusia dengan memberdayakan masyarakat sekitar sebagai tenaga kerja yang berjumlah 6 orang. Pekerjaan diberikan sesuai dengan keahliannya masing-masing seperti pada bidang produksi pembuatan tempe dan pemasaran tempe.

Tabel 4.1
Jumlah Karyawan dan Omset/Pendapatan Pabrik Tempe Afifah
Tahun 2017-2021

| Tahun | Jumlah Karyawan | Pendapatan/Hari | Pendapatan/Tahun |
|--------------|------------------------|------------------------|-------------------------|
| 2017 | 4 | Rp 35.000 | Rp 12.600.000 |
| 2018 | 4 | Rp 40.000 | Rp 14.400.000 |
| 2019 | 5 | Rp 40.000 | Rp 14.400.000 |
| 2020 | 6 | Rp 50.000 | Rp 18.000.000 |
| 2021 | 6 | Rp 50.000 | Rp 18.000.000 |

Sumber: Wawancara kepada pemilik usaha pabrik tempe afifah⁴

Berdasarkan tabel 4.1 diatas, dapat dilihat bahwa jumlah karyawan pabrik tempe afifah dan penghasilan setiap tahunnya mengalami

⁴ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

peningkatan. Pada tahun 2017 sampai 2018 karyawan berjumlah 4 orang namun dengan pendapatan yang berbeda dengan selisih Rp 5000 per hari yaitu pada tahun 2017 pendapatan berjumlah Rp 35.000 per hari atau Rp 12.600.000 sedangkan pada tahun 2018 yaitu 40.000 per hari atau Rp 14.400.000 per tahun. Pada tahun 2019 jumlah karyawan bertambah menjadi 5 orang namun pendapatan masih sama yaitu sebesar Rp 40.000 per hari. Sedangkan pada tahun 2020 sampai tahun 2021 jumlah karyawan bertambah menjadi 6 orang dan pendapatan juga mengalami kenaikan sebesar Rp 50.000 per hari atau Rp 18.000.000 per tahun.

Tenaga kerja yang dipekerjakan dengan memberdayakan masyarakat sekitar merupakan hal yang cukup baik karena dapat mengentaskan pengangguran didaerah sekitar dan dapat menambah keahlian masyarakat dalam membuat produk tempe. Hal ini sesuai dengan teori bahwa aspek sumber daya manusia sangat diperlukan dalam pengembangan suatu usaha.

3. Permodalan

Modal adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha. Dimana modal sangat besar perannya dalam menunjang kelangsungan kegiatan usaha tersebut dalam proses pencapaian tujuan.

Berdasarkan wawancara oleh Bapak Peik modal atau pengelolaan keuangan yang dilakukan pada usaha pabrik tempe afifah yaitu dengan melakukan perputaran modal kembali, dimana modal awal yang

digunakan dalam proses produksi dan upah tenaga kerja yang berjumlah 2 orang yaitu sebanyak 30 kg kedelai per hari dengan pendapatan Rp 100.000 per hari dan upah karyawan masing-masing sebesar Rp 15.000. kemudian hasil penjualan produk tempe akan diputar kembali untuk membeli bahan baku dan proses produksi.⁵

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa modal yang digunakan dalam melakukan usaha pabrik tempe Afifah cukup rendah, namun hal ini tidak menghambat perkembangan usaha pabrik tempe Afifah karena pendapatan usaha yang telah berlangsung dapat digunakan untuk mengembangkan usaha tersebut.

4. Pembinaan

Faktor pembinaan sangat mempengaruhi terhadap pengembangan usaha. Pembinaan merupakan tuntutan, bantuan dan pertolongan kepada individu atau kelompok orang agar dapat menyesuaikan dirinya sebaik-baiknya untuk mencapai tingkat efektifitas tenaga kerja yang baik.

Hal tersebut disampaikan Bapak Peik bahwa pembinaan baik dari pemerintah atau instansi terkait belum pernah didapatkan oleh Bapak Peik selaku pemilik dan pengelola pabrik tempe Afifah beserta para tenaga kerja. Bapak Peik mempelajari pengolahan tempe dari sang ayah yang dulunya juga merupakan pengusaha tempe kedelai. kemudian bapak Peik

⁵ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

melanjutkan usaha tersebut dengan mendirikan pabrik sendiri hingga bertahan sampai sekarang.⁶

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Peik dapat disimpulkan bahwa tidak adanya pembinaan pada usaha pabrik tempe afifa tidak berpengaruh terhadap kegiatan usaha dan tanpa adanya pembinaan, usahanya tetap berjalan dengan baik. Hal ini tidak sesuai dengan teori pembinaan yang mana diperlukannya suatu pembinaan pada kegiatan usaha agar pemilik maupun tenaga kerja dapat memberikan kinerja, proses produksi yang sesuai dengan tujuan usaha serta pengembangan usaha tersebut.

5. Mitra kerja

Mitra kerja merupakan suatu bentuk kerja sama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan. Terjadinya mitra kerja dikarenakan adanya keinginan dalam mencapai tujuan bersama.

Selama 16 tahun usaha pabrik tempe afifah beroperasi, tentu Bapak Peik selaku pemilik dan pengelola sudah memiliki banyak mitra usaha Beliau melakukan kerjasama dengan pengusaha lainnya seperti petani kedelai dan para penjual tempe jadi dari berbagai daerah. Tentu saja kerjasama yang dilakukan Bapak Peik dengan pengusaha lainnya dapat mengembangkan dan meningkatkan pendapatan usaha mereka masing masing.⁷

⁶ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

⁷ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

Berdasarkan dari pernyataan tersebut pabrik tempe afifah cukup berhasil dalam melakukan kerja sama dengan para pengusaha lainnya. Hal ini dibuktikan dengan lamanya usaha yang tentunya perlu ada kerja sama dari pihak lain untuk mensuplai bahan baku ataupun pendistribusian produk tempe yang sudah jadi.

6. Pelanggan

Keberadaan Pelanggan merupakan faktor yang menentukan dalam suatu usaha dengan tetap mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkannya. Kita akan memiliki keunggulan tersendiri sebab pelanggan merupakan konsumen utama dari suatu usaha ketimbang dengan konsumen pasar secara umum.

Keberadaan pelanggan memiliki peran besar terhadap keberlangsungan usaha pabrik tempe Afifah. Bapak Peik menjelaskan bahwa produk tempe yang dihasilkan oleh pabrik tempe afifah merupakan tempe dengan kualitas terbaik karena dibuat dengan bahan baku kedelai yang memiliki kualitas baik pula. Hal ini menjadi faktor utama para pelanggan membeli produk tempe milik Bapak Peik.⁸

Hal ini di diperkuat dengan pernyataan dari Bapak Poniran selaku pelanggan produk tempe. Beliau mengatakan puas atas produk tempe yang diproduksi oleh pabrik tempe afifah, selain dari kualitas tempe yang baik harga yang ditawarkanpun juga terjangkau.⁹

⁸ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

⁹ Wawancara Kepada Ibu Fitri Selaku Pelanggan Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 5 Juli 2021

Berdasarkan pernyataan oleh Bapak Peik, bahwa keberadaan pelanggan yang membeli produk tempe produksi pabrik tempe afifah cukup banyak peminatnya, hal ini dilihat dari kualitas tempe yang baik sehingga dapat menarik minat pelanggan untuk membeli produk tempe.

7. Lingkungan Lokasi

Faktor pendukung lainnya adalah lokasi usaha yang terletak ditempat strategis yakni dekat para pelanggannya. Hal ini sangat memudahkan para pelanggan untuk datang ke lokasi tempat usaha, sehingga produk yang dihasilkan akan mendapatkan perhatian dari konsumen.

Menurut wawancara yang dilakukan kepada Ibu Dwi selaku karyawan bagian pemasaran bahwa lingkungan lokasi yang digunakan untuk pendistribusian produk tempe adalah di pasar tradisional. Dimana pasar tradisional yang berlokasi di kecamatan sekampung dan merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli baik dari kalangan menengah keatas sampai kalangan menengah ke bawah dan dari daerah sekampung maupun di luar daerah sekampung.⁹

Berdasarkan pernyataan tersebut lingkungan lokasi yang digunakan dalam pendistribusian produk tempe cukup strategis, karena pasar tradisional merupakan tempat yang sering dikunjungi oleh masyarakat.

⁹ Wawancara Kepada Ibu Dwi Selaku Karyawan Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 Juli 2021

8. Daya Saing

Dimana kualitas produksi cukup dengan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan cepat berubah. Oleh sebab itu perusahaan harus mengetahui kondisi pasar, konsumen, dan selalu melihat permintaan konsumen.

Semakin ketatnya daya saing diantara para penjual produk tempe di masyarakat mengakibatkan turunnya penjualan. Hal ini mendorong Bapak Peik untuk melakukan peningkatan kualitas tempe yang diprodukannya dengan cara memilih bahan baku kedelai dengan kualitas terbaik namun harga yang ditawarkan masih dapat dijangkau oleh masyarakat, selain itu Bapak Peik juga melakukan promosi, baik dari mulut ke mulut yaitu melalui konsumen atau *personal selling* yang membeli produk tempe maupun dari media sosial *whatsaap*.¹⁰

Dalam hal ini di tinjau dari teori daya saing, maka usaha yang dilakukan Bapak Peik sudah cukup baik. Beliau melakukan strategi dengan meningkatkan kualitas produk namun harga yang di tawarkan masih tergolong rendah serta promosi yang dilakukan dapat memperluas pasaran serta meningkatkan penjualan tempe.

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui bahwa faktor faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha yaitu berupa perencanaan, sumber daa manusia, permodalan, pembinaan, mitra kerja, pelanggan, lingkungan lokasi dan daya saing. Akan tetapi terdapat faktor

¹⁰ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekampung Pada Tanggal 4 uli 2021

yang tidak diterapkan dalam penembangan usaha pabrik tempe afifah yaitu faktor pembinaan. Dimana pada pada usaha pabrik tempe afifah belum pernah diadakan pembinaan untuk mengembangkan usaha baik dari pemerintah maupun instansi terkait.

Didalam suatu usaha, selalu diikuti dengan pendapatan yang akan diperoleh. Sehingga faktor-faktor yang memberikan pengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah :

9. Modal Awal

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah pendapatan. Modal terdiri dari uang atau barang yang bersama faktor produksi tanah dan tenaga kerja yang menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru.

Modal merupakan faktor produksi yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan. Didalam usaha, modal memiliki hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan.

Dalam usaha pabrik afifah, modal awal yang dimiliki oleh pemilik usaha berangkat dari modal yang tidak besar, awal mula berdiri pabrik afifah baru mampu 10,8ton/pertahun atau setara dengan 30kg/harinya dengan omset pendapatan sebesar Rp36.000.000/tahun atau Rp

100.000/hari. Sedangkan jumlah karyawan yang ada hanya berjumlah 2 orang dengan gaji pertahun sebesar Rp 5.400.000/tahun atau Rp 15.000/hari. Tentu sangat jauh dibandingkan dengan hasil produksi penjualan dan pendapatan karyawan saat ini.¹¹

10. Lama Usaha

Lama usaha menimbulkan suatu pengalaman berusaha, pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Seseorang yang bekerja lebih lama akan memiliki strategi khusus ataupun cara tersendiri dalam berdagang karena memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam menekuni usahanya.

Lama usaha merupakan ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas suatu pekerjaan dan melaksanakannya dengan baik. Lamanya seorang pelaku usaha menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen.

Pabrik tempe afifah telah berdiri sejak tahun 2005, berawal dari hanya memiliki 2 orang karyawan dengan penghasilan 15.000/hari mampu bertahan hingga saat ini dengan meningkatnya omset penjualan

¹¹ Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekapung Pada Tanggal 4 Juli 2021

serta pendapatan karyawan telah membuktikan bahwa pabrik tempe afifah telah melalui perkembangan-perkembangan dalam perjalanan usahanya.¹²

11. Jam Kerja

Jam kerja merupakan jangka waktu yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Yang dimaksud jam kerja didalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh pengusaha dalam menyelesaikan pekerjaannya setiap harinya.

Ibu Linda selaku karyawan pabrik tempe afifah menjelaskan bahwa pada pabrik tempe afifah, memiliki jam kerja dimulai pada pukul 07.30 hingga pukul 14.00 proses yang berjalan di pabrik berupa, pencucian kedelai, pengukusan kedelai yang telah bersih, peragian tempe, pengemasan hingga penyimpanan, serta penjualan. Proses ini terus berulang setiap hari nya.¹³

Pabrik tempe afifah memiliki strategi strategi dalam mengembangkan usahanya, dalam mengembangkan bisnis guna meningkatkan pendapatan karyawan yang berada dalam produksi tempe di pabrik afifah. Perkembangan bisnis yang berhasil akan berdampak pada omset penjualan tempe yang dihasilkan perusahaan. Berdasarkan data yang telah di sampaikan diatas, bahwa upah/gaji karyawan masih tergolong rendah dan belum sesuai dengan gaji UMR di Lampung Timur khususnya. Hal ini disebabkan karena upah/gaji dilakukan dengan

¹² Wawancara Kepada Bapak Peik Selaku Pemilik Pabrik Tempe Afifah Sekapung Pada Tanggal 4 Juli 2021

¹³ Wawancara Kepada Ibu Linda Selaku Karyawan Pabrik Tempe Afifah Sekapung Pada Tanggal 4 Juli 2021

hitungan jam kerja harian serta mengimbangi hasil penjualan. Semakin tinggi tingkat penjualan dan omset yang didapatkan maka akan berdampak pada kenaikan gaji karyawan dalam satu bulan.

C. Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung Lampung Timur).

Dalam Islam, yang perlu diperhatikan dalam sebuah kegiatan muamalah adalah mendatangkan kemaslahatan dan meninggalkan mudharatan. Sebagai seorang muslim dalam melaksanakan muamalah tentunya perlu memperhatikan kemaslahatan dari usaha yang telah dijalankan, sehingga terhindar dari sifat-sifat kemudharatan yang dapat memberikan kerugian baik untuk diri sendiri maupun orang lain.

Adapun nilai-nilai ekonomi syari'ah yang menjadi fondasi bagi pengembangan ekonomi dan sebagai titik tolak segala norma, aturan, kebijakan-kebijakan dan penyelesaian persoalan ekonomi di kalangan umat muslim. Diantaranya sebagai berikut:

1. Tauhid (*al-huluhiyah dan al-rububiyah*)

Tauhid merupakan pondasi ajaran Islam, dengan tauhid, Imanusia menyaksikan bahwa “Tiada sesuatupun yang layak disembah selain Allah dan “tidak ada pemilik langit, bumi dan isinya, selain daripada Allah” karena Allah adalah pencipta alam semesta dan isinya dan sekaligus pemiliknya, termasuk pemilik manusia dan seluruh sumber daya yang ada. Karena itu, segala aktivitas manusia dalam hubungannya dengan alam dan sumber daya serta manusia

(mu'amalah) dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah. Karena kepada-Nya manusia akan mempertanggungjawabkan segala perbuatan.

Kata uluhiyah diambil dari kata ilah yang memiliki arti disembah dan ditaati, kata ini digunakan untuk menyebutkan sembah yang hak dan yang batil. Sebagai umat islam menyembah Allah SWT merupakan kewajiban yang dilaksanakan dalam bentuk ibadah baik ibadah wajib maupun sunnah.

Rububiyah merupakan kata yang dinisbatkan kepada salah satu nama Allah SWT, yaitu `Rabb`. Kata Rabb memiliki beberapa arti diantaranya al-murabbi (pemelihara), an-nasir (penolong), al-malik (pemilik), al-mushlih (yang memperbaiki), as-sayyid (tuan) dan al-wali (wali). Sedangkan dalam istilah tauhid rububiyah dimaknai sebagai: percaya bahwa hanya Allah-lah satu-satunya pencipta, pemilik, pengendali alam raya yang dengan takdir-Nya ia menghidupkan dan mematikan serta mengendalikan dengan sunnah-sunnah-Nya.

Dari penjelasan diatas dapat di diketahui bahwa Pabrik tempe afifah merupakan salah satu bentuk mu`amalah, dimana hubungan tidak hanya Horizontal yaitu pada sumber daya alam dan manusia melainkan vertikal yaitu pada hubungan manusia dan Allah sebagai pencipta dan sebenar-benarnya yang berhak disembah, hal ini dapat dilihat dari kegiatan usaha yang tetap menjalankan ibadah seperti solat dan juga

puasa saat ramadhan pada saat aktifitas kerja baik dari pemilik maupun karyawan.

2. Kenabian (*al-nubuwwah*)

Rasul merupakan figur terbaik yang harus diteladani manusia agar mendapat keselamatan di dunia dan akhirat. Untuk umat Muslim Allah telah mengirimkan manusia model yang terakhir dan sempurna untuk diteladani sampai akhir zaman, Nabi Muhammad Saw. Sifat-sifat utama sang mode yang harus diteladani oleh manusia pada umumnya dan pelaku ekonomi serta bisnis pada khususnya adalah Sidiq (benar, jujur), amanah (tanggung jawab, dapat dipercaya, kredibilitas), fathonah (kecerdikan, kebijaksanaan, intelektulitas) dan tabligh (komunikasi keterbukaan dan pemasaran).

Pabrik tempe afifah sendiri telah berdiri selama bertahun-tahun. Selalu berupaya dalam mengemban tanggung jawab dalam memberikan hasil produksi yang maksimal, tidak melakukan kecurangan, serta transparansi dalam usaha. Hal ini tentu menunjukkan bahwa pabrik tempe afifah terus berusaha untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha sesuai dengan ajaran rasulu lah sebagai menuntun umat manusia.

3. Keadilan (*al-'Adl*)

Allah adalah pencipta segala sesuatu, dan salah satu sifat-Nya adalah adil. Dia tidak membeda-bedakan perlakuan terhadap makhluk-Nya secara dzalim. Manusia sebagai khalifah di muka bumi harus memelihara hukum Allah di bumi dan menjamin bahwa

pemakaian segala sumber daya diarahkan untuk kesejahteraan manusia, supaya semua mendapat manfaat daripadanya secara adil dan baik.

Dalam banyak ayat, Allah memerintahkan manusia untuk berbuat adil. Islam mendefinisikan adil sebagai tidak menzalimi dan tidak dizalimi. Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam. Tanpa keadilan, manusia akan terkotak-kotak dalam berbagai golongan. Golongan yang satu akan menzalimi golongan yang lain, sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia.

Adil dalam konteks usaha dapat terlihat dalam berbagai hal salah satunya yaitu pemberian upah. Upah sendiri merupakan hak dari pekerja yang patut dibayarkan sesuai saat pekerjaan telah diselesaikan. Namun, sayangnya masih banyak tempat usaha yang belum memberikan perhatian penuh terhadap kesejahteraan karyawannya melalui keadilan dalam pemberian upah karyawannya.

Pada usaha pabrik tempe afifa sebagaimana yang telah dijelaskan pada poin sebelumnya, memberikan hasil penelitian dimana upah/gaji yang diterima oleh karyawan masih tergolong rendah dibandingkan gaji yang sesuai dengan UMR. Pendapatan karyawan ditentukan berdasarkan pada tingkat pendapatan usaha penjualan tempe yang ada pada pabrik. Oleh sebab itu jumlah pendapatan yang dimiliki karyawan masih belum

sesuai dengan jumlah UMR yang ada di Lampung khususnya pada Lampung Timur dimana UMR yang berlaku pada tahun 2021 yaitu 2.432. 50 ribu rupiah. Sedangkan pendapatan dari karyawan pabrik tempe Afifah masih belum mencapai nilai tersebut.

Berdasarkan pada hasil pengumpulan data-data penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, sehingga dapat dianalisis bahwa. Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam yang dilaksanakan di Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede belum sesuai dengan persepektif ekonomi islam pada konteks adil dalam pemberian upah/gaji karyawan. Sehingga upaya meningkatkan pendapatan melalui strategi yang dilakukan oleh perusahaan belum mampu memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan karyawan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang telah dikemukakan diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam mengembangkan usaha pabrik tempe afifah, maka diperlukan adanya faktor faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha yaitu perencanaan, sumber daya manusia, permodalan, pembinaan, mitra kerja, pelanggan, lingkungan lokasi, dan daya saing. Pada pelaksanaannya, hal tersebut sudah mampu dalam mengembangkan usaha pada pabrik tempe afifah, akan tetapi terdapat faktor yang kurang maksimal yaitu faktor pembinaan dimana pada usaha pabrik tempe afifah belum pernah ada pembinaan dari pemerintah ataupun instansi terkait. Selain itu pengembangan bisnis Ukm Pabrik Tempe Afifah memiliki strategi yang diterapkan dalam upaya meningkatkan pendapatan karyawan. Strategi yang dilakukan oleh pemilik yaitu Menjaga Kualitas, Penetapan Harga dan Pendekatan Emosional. Namun strategi tersebut belum dapat meningkatkan pendapatan karyawan secara efektif. Hal ini didasarkan pada pendapatan karyawan yang masih berada jauh dari upah minimum rakyat (UMR) Lampung Timur.
2. Strategi pengembangan yang dilakukan oleh pabrik tempe afifah dalam pandangan ekonomi islam terdapat nilai-nilai dasar yang menjadi fondasi

dalam bermuamalah yaitu Tauhid (*al-huluhiyah dan al-rububiyah*), kegiatan usaha yang tetap menjalankan ibadah pada saat aktifitas kerja baik dari pemilik maupun karyawan. Kenabian (*al-nubuwwah*), pabrik tempe afifah terus berusaha untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha sesuai dengan ajaran rasulullah. Keadilan (*al-'Adl*), upah/gaji yang diterima oleh karyawan pabrik tempe afifah masih tergolong rendah. Ketiga nilai-nilai ini menjadi pondasi utama dalam menjalankan muamalah yang sesuai dengan ekonomi islam. seperti pada tauhid dan kenabian, sedangkan pada keadilan, pendapatan karyawan didasarkan pada penjualan yang ada di pabrik tempe afifah dengan perhitungan kerja harian dan bila diakumulasikan dengan jumlah hari dalam bulan maka pendapatan karyawan masih belum sesuai dengan prinsip ekonomi islam karena berada dibawah upah minimum rakyat (UMR).

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran dari peneliti yaitu:

1. Hendaknya pemilik usaha pabrik tempe afifah dapat memberikan solusi terbaik untuk dapat meningkatkan penjualan tempe sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha serta mampu meningkatkan pendapatan karyawan.
2. Karyawan merupakan sumberdaya yang penting bagi perusahaan sehingga keberdaannya perlu diperhatikan, dan pemberian upah yang sesuai dengan UMR yang berlaku sebaiknya dapat dilaksanakan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, Bayu Catur, M. Kholid Mawardi, Edriana Pangestuti. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah. Ukm Kampung Kopi Luwakmas Sebagai Daya Tarik Wisata Kabupaten Kediri. *Jurnal Administrasi Bisnis. Jab.* Vol. 42 No.1 Januari 2017.
- Agustin, Ulvy Tri Ayu. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. UKM Dengan Analisis Swot Studi Kasus Industri Knalpot Bapak Akhmad Sultoni. Muscle Power Desa Pesayangan Purbalingga Lor. *Skripsi.* Purwokerto: Iain Purwokerto, 2020.
- Ahmad, Firdaus & Wasilah Abdullah. *Akuntansi Biaya.* Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Altumnews. Pemberdayaan Koperasi dan UKM di Provinsi Lampung di Tengah Badai Covid-19. <https://Altumnews.Com/2020/12/31/Pemberdayaan-Koperasi-Dan-UKM-Di-Provinsi-Lampung-Di-Tengah-Badai-Covid-19/>. Diakses Pada 20 Maret 2021
- Anoraga, Pandji. *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi.* Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Daryanto. *Manajemen Pemasaran.* Bandung: Satu Nusa, 2011.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya.* Bandung: CV. Diponegoro, 2005.
- Echols, John M & Hassan Shadily. *Kamus Inggris Indonesia.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007.
- Faizah, Fita Nurotul. Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada UKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan. *Skripsi.* Semarang: Uin Wali Songo, 2015.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi.* Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi.* Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Gilarso, T. *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro.* Yogyakarta: Kanisius, 2004

- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1985.
- Harmaizar. *Menangkap Peluang Usaha*. Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003.
- Huda, Miftahul. *et. al. Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: Kencana, 2018.
- Idri. *Hadis Ekonomi Islam*. Jakarta: Prestasi Pustaka. Februari 2008.
- Kasali, Rhenald. *Modul Kewirausahaan untuk Program Strata I*. Jakarta: Mizan Media Utama, 2010.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2011.
- Kotler, Philip. *Marketing. Alih Bahasa: Herujati Purwoko*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Martoyo, Susilo. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: PT Bpfe, 2017.
- Muhamad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2007.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2007.
- Nitisusastro, Mulyadi. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Nopirin. *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro & Mikro*. Yogyakarta: BPFPE, 2000.
- Prasetyo, Aries Heru. *Sukses Mengelola Keuangan Usaha Mikro*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012.
- Prasetyo, Aries Heru. *Sukses Mengelola Keuangan Usaha Mikro*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012.
- Rachmat. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Rosyidi, Suherman. *Pengantar Teori Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996.
- Samuelson, Paul A. *Mikro Ekonomi*. Jakarta: Erlangga, 1992.

- Suandy, Erly. *Perencanaan Pajak Edisi 4*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sukiman. *Pengembangan Media Pembelajaran*. Yogyakarta: Pedagogia, 2012.
- Sulistiani, Siska Lis. Eksistensi Filsafat Hukum Islam Dalam Pengembangan Ekonomi Islam Indonesia. *Amwaluna*. Vol. 2 No. 1 January 2018.
- Suprayitno, Eko. *Ekonomi Islam Pendekatan Ekonomi Makro Islam dan Konvensional*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Sutrisno, Edy. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Prenada Media Group, 2009.
- Syahatah, Husein. *Ekonomi Rumah Tangga Muslim*. Jakarta: Gema Insani Press, 1998.
- Tim Penyusun. *Kamus Besar Bahasa Indonesia. Ed. 3 Cet. 3*. Jakarta: Balai Pustaka 2005.
- Triyawan, Andi dan Amin Fitria. Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Moslem Square Ngawi. *Al-Intaj*. Vol.5. No.1. Maret 2019.
- Umar, Husein. *Strategic Management In Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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;

Nomor : 3372/In.28.3/D.1/PP.00.9/12/2020
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

08 Desember 2020

Kepada Yth:
Rina El Maza, S.H.I., M.S.I.
di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk sebagai Pembimbing Skripsi mahasiswa :

Nama : Itci Ekuandy
NPM : 1602040102
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)
Judul : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Umkm Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede, Kec. Sekampung, Lampung Timur)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi mahasiswa sampai dengan selesai.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
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 Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH

OUTLINE
ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM GUNA
MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung
Lampung Timur)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

ORISINILITAS PENELITIAN

MOTTO

PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian
- D. Manfaat Penelitian
- E. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi Pengembangan Bisnis Usaha
 - 1. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha
 - 2. Tujuan Strategi Pengembangan Usaha
 - 3. Tipe-tipe Strategi Pengembangan Usaha
- B. Pendapatan
 - 1. Pengertian Pendapatan
 - 2. Sumber-sumber Pendapatan

3. Konsep Pendapatan
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan
- C. Ekonomi Islam
 4. Pengertian Ekonomi Islam
 5. Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam
 6. Nilai-nilai Dasar Ekonomi Islam
 7. Konsep Pendapatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam
 8. Kesejahteraan Karyawan Dalam Konsep Ekonomi Islam

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung Lampung Timur
 1. Sejarah Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung Lampung Timur
 2. Struktur Organisasi Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung Lampung Timur
- B. Strategi Pengembangan Bisnis Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung Lampung Timur
- C. Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Ukm Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung Lampung Timur)

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP

Pembimbing



Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Metro, September 2021
Peneliti,



Hci Ekuandy
NPM. 1602040102

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede Kec. Sekampung Lampung Timur)

A. Wawancara

1. Wawancara Kepada Pemilik Pabrik Tempe Afifah Desa Sumber Gede
Kec. Sekampung Lampung Timur
 - a. Berapa lama pabrik tempe Afifah sudah berdiri?
 - b. Startegi apa yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan pabrik ?
 - c. Apakah starategi yang dilakukan sudah berdampak pada pendapatan pabrik?
 - d. Bagaimana penentuan upah atau gaji karyawan pabrik?
 - e. Apakah ada penentuan upah minimum untuk karyawan?
2. Wawancara terhadap karyawan pabrik tempe Afifah
 - a. Berapa lama sudah menjadi karyawan pabrik tempe Afifah?
 - b. Berapa upah atau gaji yang diterima?
 - c. Apakah upah yang diterima mampu mencukupi kebutuhan?
 - d. Apakah selama bekerja dipabrik tempe Afifah pernah mendapatkan bonus?
 - e. Pada saat kapan bonus didapatkan?
3. Wawancara terhadap pembeli/pelanggan di pabrik Temoe Afifah
 - a. Mengapa anda tertarik membeli produk dipabrik Tempe Afifah?
 - b. Bagaimana kualitas produk tempe yang ada dipabrik Tempe Afifah?

- c. Sudah berapa kali anda membeli produk tempe dipabrik Tempe Afifah?
- d. Bagaimana harga produkyang ada dipabrik Tempe Afifah?
- e. Apakah produk dan pelayanan di pabrik Tempe Afifah sudah memuaskan?

Pembimbing



Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Metro, September 2021
Peneliti,



Hci Ekuandy
NPM. 1602040102



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

Nomor : B-0249/In.28/D.1/TL.00/01/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pimpinan Pabrik Tempe Afifah
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0246/In.28/D.1/TL.01/01/2022, tanggal 20 Januari 2022 atas nama saudara:

Nama : **ITCI EKUANDY**
NPM : 1602040102
Semester : 12 (Dua Belas)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Pabrik Tempe Afifah, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI PADA PABRIK TEMPE AFIFAH DESA SUMBER GEDE KEC.SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 20 Januari 2022
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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: B-0246/In.28/D.1/TL.01/01/2022

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **ITCI EKUANDY**
NPM : 1602040102
Semester : 12 (Dua Belas)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Pabrik Tempe Afifah, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UKM GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN KARYAWAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI PADA PABRIK TEMPE AFIFAH DESA SUMBER GEDE KEC.SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR)".
 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.

Mengetahui
Pejabat Setempat

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 20 Januari 2022

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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



**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-403/ln.28/S/U.1/OT.01/05/2022**

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

Nama : Itci Ekuandy
NPM : 1602040102
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1602040102

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 11 Mei 2022
Kepala Perpustakaan



[Handwritten Signature]
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.,
NIP. 19750505 200112 1 002



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

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Itci Ekuandy
NPM : 1602040102
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Ukm Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 25%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 11 April 2022
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dharma Setyawan, M.A.
NIP.198805292015031005



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : ITCI Ekuandy Fakultas/Jurusan : FEBI /ESy (Ekonomi Syari'ah)
NPM : 1602040102 Semester/TA : XII/2022

| NO | Hari/Tgl | Hal Yang Dibicarakan | Tanda Tangan Dosen |
|----|------------------|--|--------------------|
| | Senin, 7-03-2022 | ACC bab IV - V dapat dimasukkan kan. | |

Dosen Pembimbing I,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 003

Mahasiswa ybs,

Itci Ekuandy
NPM. 1602040102



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507. Fax (0725) 47296.
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Itci Ekuandy Fakultas/Jurusan : FEBI /ESy (Ekonomi Syari'ah)
NPM : 1602040102 Semester/TA : XII/2022

| NO | Hari/Tgl | Hal Yang Dibicarakan | Tanda Tangan Dosen |
|----|--------------------|---|--------------------|
| | Selasa, 18-01-2022 | ACC pendalaman bab I-III ACC APP & Outline Revisi bab IV Karasikan strategi yang dilakukan owner untuk menambah pendapatan karyawan, Ada tidak strategi yg tak sesuai dengan Prinsip Ekonomi Islam | |

Dosen Pembimbing I.

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 003

Mahasiswa ybs.

Itci Ekuandy
NPM. 1602040102



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Itei Ekuandy Fakultas/Jurusan : FEBI /ESY (Ekonomi Syari'ah)
NPM : 1602040102 Semester/TA : XI/2021

| NO | Hari/Tgl | Hal Yang Dibicarakan | Tanda Tangan Dosen |
|----|--------------------------|---|--------------------|
| | 14 Selasa, 14-12-2021 | - Revisi APD & Kerjakata bab IV tambahkan wawancara Pembeli / Pelanggan - Pendalaman | |

Dosen Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 198401232009122005

Mahasiswa ybs.

Itei Ekuandy

NPM. 1602040102



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507. Fax (0725) 47296.
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Itci Ekuandy Fakultas/Jurusan : FEBI /ESy (Ekonomi Syari'ah)
NPM : 1602040102 Semester/TA : XII/2022

| NO | Hari/Tgl | Hal Yang Dibicarakan | Tanda Tangan Dosen |
|----|------------------|--|--------------------|
| | Pabu, 16-02-2022 | Revisi bab IV Point C. Perspektif Ekonomi Islam lebih rinci & di beri contoh | |

Dosen Pembimbing I.

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 003

Mahasiswa ybs.

Itci Ekuandy
NPM. 1602040102



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507. Fax (0725) 47296.
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Itci Ekuandy Fakultas/Jurusan : FEBI /ESy (Ekonomi Syari'ah)
NPM : 1602040102 Semester/TA : XII/2022

| NO | Hari/Tgl | Hal Yang Dibicarakan | Tanda Tangan Dosen |
|----|---------------------|----------------------------|--------------------|
| | Rabu - 2 - 3 - 2022 | ACC BAB IV Revisi BAB V | |

Dosen Pembimbing I.

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 003

Mahasiswa ybs.

Itci Ekuandy
NPM. 1602040102

FOTO DOKUMENTASI



Wawancara dengan salah satu karyawan yang berada di pabrik tempe Afifah



Wawancara dengan salah satu karyawan yang berada di pabrik tempe Afifah





DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Itci Ekuandy, lahir di Teluk Betung, tanggal 13 Februari 1996. Pada tahun 2022 ini peneliti berusia 26 tahun. dari pasangan alm. Ayahanda Pito Ekuandy dan ibunda Yeni Marlina. Peneliti merupakan putra pertama dari 3 bersaudara.

Peneliti menyelesaikan studi formalnya di SDN 2 Sukamaju Kecamatan Telukbetung Barat Bandar Lampung pada tahun 2002. Selanjutnya peneliti melanjutkan studinya disebuah SMPN 6 Bandar Lampung, dan selesai pada tahun 2011. Selanjutnya peneliti melanjutkan studi pada jenjang sekolah menengah atas di SMAN 11 Bandar Lampung, selesai pada tahun 2014. Dan pada agustus 2016 peneliti tercatat sebagai mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Metro (IAIN Metro), Lampung. Tepatnya pada fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Dengan Program Studi Ekonomi Syariah.

Memasuki akhir masa studi peneliti program studi ekonomi syariah IAIN Metro Lampung ini, peneliti mempersembahkan sebuah skripsi yang berjudul: **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam.**