

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH
MAKAN SAUNG ENGGAL KOTA GAJAH
(Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah
Lampung Tengah)**

Oleh:

**ANAS SAFITRI
NPM. 1804041018**



**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi Ekonomi Syariah**

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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH
MAKAN SAUNG ENGGAL KOTA GAJAH
(Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah
Lampung Tengah)**

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

Oleh:

Anas Safitri
NPM. 1804041018

Pembimbing : Liberty, S.E, M.A

Prodi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Perihal : Pengajuan skripsi untuk di Munaqosyahkan

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
di -
Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb

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

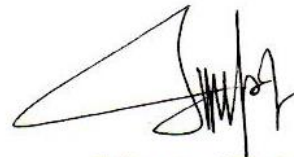
Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN
SAUNG ENGGAL KOTA GAJAH (Studi Kasus Rumah Makan
Saung Enggal Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah).

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

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih Wasalamualaikum Wr. Wb.

Wassalamualaikum, Wr. Wb.

Metro, Juli 2022
Pembimbing.



Liberty, SE., MA.

NIP : 197408242000032002

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN
SAUNG ENGGAL KOTA GAJAH (Studi Kasus Rumah Makan
Saung Enggal Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah).

Nama : Anas Safitri

NPM : 1804041018

Prodi : Ekonomi Syariah

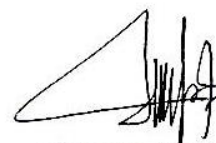
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Sudah dapat kami setuju untuk di Munaqosyahkan dalam Sidang
Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, Juli 2022

Pembimbing.



Liberty, SE., MA.

NIP :197408242000032002



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

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iainmetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-3523/In.28.3/D./PP.00.9/10/2022.

Skripsi dengan judul : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN SAUNG ENGGAL KOTA GAJAH (Studi Kasus Rumah Makan Saung Enggal Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah Lampung Tengah)**, disusun oleh : ANAS SAFITRI, NPM. 1804041018, Prodi Ekonomi Syariah, yang telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal : Rabu, 14 September 2022


TIM PENGUJI

Ketua/ Moderator : Liberty, S.E., M.A

Penguji I : Yuyun Yunarti, M.Si

Penguji II : Hotman, M.E.Sy

Sekretaris : Iva Faizah, M.E

()
()
()
()

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP.19620812 199803 1 001

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN SAUNG ENGGAL KOTA GAJAH

**(Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah
Lampung Tengah)**

Oleh :

**Anas Safitri
NPM.1804041018**

Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Pengembangan adalah perihal berkembang dan seterusnya.berkembang berarti mekar, terbuka atau membentang, menjadi besar, luas dan banyak, serta menjadi bertambah sempurna dalam hal kepribadian pikiran, pengetahuan dan lain sebagainya.Strategi pengembangan merupakan bekal tindakan yang menuntut keputusan menejemen puncak dalam merealisasikan pengembangan usahanya. Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi jangka panjang kurang lebih selama lima tahun.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi serta hambatan yang di hadapi oleh pemilik rumah makan dalam mengembangkan usahanya. Penelitian ini merupakan jenis penelitian *deskriptif kualitatif* dan menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pemilik rumah makan dan karyawan rumah makan tersebut di Desa Rejo Basuki Kota Gajah, sedangkan dokumentasi diperoleh dari data-data yang diperoleh di lapangan.

Hasil penelitian diketahui bahwa Rumah Makan Saung Enggal dalam strateginya mengutamakan kualitas rasa dari produk yang dihasilkannya, menambahkan varian produk yang awalnya hanya menjual bakso dan mi ayam untuk saat ini mampu menjual banyak varian menu makanan dari berbagai olahan ayam, bebek, ikan dll serta berbagai jenis minuman dan jus. Dengan memperhatikan kualitas bahan baku yang digunakan dan bersih dari bakteri serta terjamin kehalalannya.

Kata Kunci : *Strategi, Pengembangan*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018
Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, September 2022

Yang menyatakan



ANAS SAFITRI
NPM. 1804041018

MOTTO

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ
وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ۚ

Artinya : “Dan katakanlah, bekerjalah kamu maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”.

(Q.S At-taubah : 105)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil 'Alamin tiada kata yang pantas di ucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup peneliti. Semua yang telah tercapai tak lepas dari segala perjuangan dan rasa syukur yang dalam kepada-Nya. Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tuaku Bapak Agus Budi Santoso dan Ibu Suparti yang telah memberikan dukungan penuh baik dukungan secara moral berupa doa dan motivasi maupun dukungan secara materi untuk terus melanjutkan pendidikan dan menggapai impian.
2. Adikku Nindri Qurniati & Jimy Rahmat Hidayat yang selalu mensupport dan memberikan semangat untuk terus belajar dan menyelesaikan kuliah.
3. Ibu Liberty,S.E, M.A selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, saran, serta masukan kepada penulis dalam penyusunan skripsi.
4. Sahabat-Sahabatku Siti Fajariyani, Nila Alfiatun Nikmah, Farah Annisa, Anggi wardani Prameswari, Anggi Fatmawati, Anida amriani, Oktavia Hanes fania, Husnul Khotimah, Sely Nurjayanti, Umi fadila yang telah memberikan dukungan dan mendengarkan keluh kesah peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi.
5. Rekan-rekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Syariah, khususnya angkatan 2018 yang turut memberikan motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Serta Almamater Institut Agama Islam (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Tuhan yang maha esa yang telah melimpahkan karunianya beserta rahmat-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna mendapatkan gelar sarjana.

Dalam penyelesaian skripsi ini, peneliti mendapatkan banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag selaku rektor IAIN Metro
2. Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam
3. Dharma Setyawan, M.A selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Liberty, S.E, M.A selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.
5. Segenap civitas akademik, Dosen, Karyawan dan Staf-Staf IAIN Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitas dalam rangka pengumpulan data.
6. Serta rasa sayang dan terimakasih peneliti haturkan kepada kedua orang tua dan keluarga yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan pendidikan.

Peneliti menyadari adanya keterbatasan didalam penulisan skripsi. Besar harapan peneliti akan saran dan kritik yang bersifat membangun. Akhirnya peneliti berharap agar hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan bagi pembaca.

Metro, September 2022
Peneliti,



Anas Safitri
NPM. 1804041018

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ORISINALITAS PENELITIAN	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian Relevan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi	9
1. Strategi Pengembangan	9
2. Manajemen Strategi	10
B. Pengembangan Usaha	13
1. Pengertian Pengembangan Usaha	13
2. Jenis-jenis Pengembangan Usaha	15
3. Tahapan Pengembangan Usaha.....	16
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Sifat dan Jenis Penelitian.....	18
B. Sumber Data.....	19
C. Teknik Pengumpulan Data	20
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	22
E. Teknik Analisis Data.....	23
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Sekilas Tentang Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah	23

B. Pembahasan.....	26
1. Analisis Strategi Usaha Rumah Makan Saung Enggal Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah.....	32
2. Analisis Hambatan Usaha Rumah Makan Saung Enggal Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah.....	39
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan.....	47
B. Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
2. Surat Izin Pra Survei
3. Surat Tugas
4. Surat Izin Research
5. Outline
6. Alat Pengumpul Data
7. Surat Keterangan Lulus Komprehensif
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Kartu Keterangan Bebas Pustaka
10. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi
11. Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu usaha tidak terlepas dari strategi dan pengembangan usaha agar dapat berkembang dan mampu bertahan serta lebih maju dari para pesaingnya. Saat ini strategi sudah menjadi perbincangan yang sangat umum dan didefinisikan sedemikian rupa untuk satu kepentingan perusahaan maupun organisasi untuk mencapai tujuan. Makna terpenting dari pemahaman strategi yakni mengambil tindakan yang berbeda dari pihak pesaing dalam satu industri guna mendapatkan posisi yang lebih baik. Strategi didasarkan pada analisis yang terintegrasi dan holistik yang berarti setelah suatu strategi tersusun, semua unsur yang ada pada organisasi sudah menginternalisasi visi dan misi dengan baik dan benar, karena dalam perspektif jangka panjang, strategi dirumuskan untuk merealisasikan visi dan misi korporasi.¹

Usaha atau bisnis adalah kegiatan menghasilkan suatu produk untuk memenuhi kebutuhan dan kegiatan konsumen dengan harapan mendapatkan keuntungan melalui penciptaan nilai dan proses transaksi. mengembangkan usaha berarti mengembangkan kegiatan, mengembangkan produk, penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba atau keuntungan, dan mengembangkan nilai produk, manfaat produk serta distribusi produk.²

Islam mewajibkan setiap muslim untuk bekerja, khususnya bagi kaum adam yang memiliki tanggung jawab menafkahi istri dan anaknya. Bekerja

¹Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, (Jakarta : PT Kharisma Putra Utama, 2016), 17

²Karyoto, *Proses PENGEMBANGAN USAHA*, .1

merupakan bagian dari ibadah serta jihad apabila mentaati peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya. Seperti yang dijelaskan dalam firman Allah, Al-Quran Surah Al-Jumu‘ah ayat 10 sebagai berikut :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya :“Apabila telah ditunaikan Shalat. Maka bertebaranlah kamu di muka bumi : dan carilah karunia Allah dan ingat Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.³

Makna ayat diatas yaitu bahwa Allah telah menurunkan karunia-Nya dimuka bumi agar kita mau mencari karunia yang telah diturunkan-Nya. Apabila telah menunaikan shalat maka diperintahkan agar kita kembali mencari karunia Allah dengan jalan yang halal, selalu mengingat Allah dalam mencari rizki supaya kamu beruntung.

Dari hasil observasi awal oleh peneliti yaitu wawancara bersama bapak Heri Suyatno selaku owner Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah pada hari Minggu 31 Oktober 2021 di lokasi Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah tepatnya di Desa Rejo Basuki Kota Gajah, beliau menyampaikan bahwa usaha tersebut merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner dengan menyajikan beberapa varian menu makanan dan minuman diantaranya yaitu makanan seperti bakso, mie ayam, beberapa olahan ayam dan jenis ikan dll, serta minuman seperti es teh, es jeruk, beberapa jenis jus dll. Namun yang menjadi *icon* utama dari Rumah Makan tersebut adalah menu baksonya yang terkenal dengan nama bakso Enggal.

³QS. al-jumu‘ah (62) : 553.

Usaha Rumah Makan Saung Enggal ini didirikan oleh bapak Hendra Lesmana sekitar bulan Mei tahun 2015. Pada tahun 2015 ini merupakan awal perkembangan usaha tersebut dimulai hingga semakin berkembang hingga pada tahun-tahun berikutnya.

Saung enggal merupakan usaha milik bapak Hendra yang awalnya hanya warung bakso Enggal saja tanpa menyajikan menu yang lainnya, seiring berjalannya waktu pak Hendra memiliki inisiatif untuk bisa menyediakan menu lain selain bakso dan mie ayam dengan tidak meninggalkan kata Enggal sebagai nama merk warisan dari keluarganya. Modal awal yang dikeluarkan untuk memulai usaha tersebut sekitar Rp 300.000.000,00 dengan *omzet* yang dicapai perharinya sampai saat ini sekitar Rp 1.500.000,00 dan dalam satu bulan bisa mencapai angka rata-rata sekitar Rp 42.000.000,00. Rumah makan tersebut memiliki karyawan sebanyak 10 orang, 4 laki-laki dan 6 perempuan dengan sistem kerja *shift* dan sistem gaji harian senilai Rp.50.000,00 serta bonus per bulan (tergantung keaktifan dalam bekerja), sedangkan sistem libur satu kali dalam sebulan bergilir per karyawan.

Tiga bulan yang lalu Rumah Makan tersebut sempat tutup dikarenakan PPKM akibat maraknya virus Covid 19 sehingga ada beberapa karyawan yang harus dirumahkan dan hanya tersisa 6 karyawan inti yang dipertahankan 2 laki-laki dan 4 perempuan. Namun, untuk saat ini sudah beroperasi lancar seperti biasa dan mulai pada tahap pemulihan.⁴

⁴Heri Suyatno, Owner Rumah Makan Saung Enggal Kotagajah, *wawancara*, 27 Maret 2022.

Disekitar lokasi rumah makan saung enggal terdapat beberapa warung yang juga menyediakan menu serupadengan rumah makan tersebut yaitu bakso dan mie ayam, jika dilihat dari letak lokasinya cukup strategis yaitu dipinggir jalan sehingga mempermudah pengunjung untuk singgah, dilihat juga dari minat konsumen dimana para pelanggan yang mayoritas hanya melihat dari harga murah dan mendapatkan porsi yang banyak. Sedangkan untuk lokasi dari Rumah Makan Saung Enggal terletak sekitar 300 meter dari jalan raya dan jika dibandingkan dari segi harga Rumah Makan tersebut mematok harga yang pantas untuk rasa dan kualitas produk yang diberikan. Dari beberapa hal yang telah diuraikan, dapat dilihat bahwa Rumah Makan Saung Enggal tersebut mampu mempertahankan eksistensinya dan mampu terus berjalan dan berkembang meskipun dengan adanya warung-warung lain yang menjadi pesaing dalam bisnisnya, Maka perlu adanya strategi pengembangan khusus dalam meningkatkan daya saing bagi usaha Rumah Makan Saung Enggal ini untuk menarik pelanggan dan mengembangkan usahanya. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah (Studi Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah Lampung Tengah)”**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis dapat memaparkan beberapa masalah yang akan dituangkan dalam rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha pada Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah ?

2. Apa saja hambatan yang dihadapi oleh Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah dalam mengembangkan usahanya?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian sesuai permasalahan diatas ialah

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha Rumah Makan Saung Enggal Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah.
- b. Apa saja yang menjadi hambatan dalam mengembangkan usaha pada Rumah Makan Saung Enggal Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara teoritis

Penelitian ini dapat memperluas ilmu pengetahuan dan wawasan baik bagi peneliti maupun pembaca terkait dengan strategi dalam pengembangan suatu usaha.

b. Secara praktis

Penelitian ini dapat dijadikan masukan bagi para pelaku bisnis dalam meningkatkan strategi pengembangan dalam usahanya.

D. Penelitian Relevan

Hasil penelusuran penelitian yang berkaitan dengan Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah maka penulis memaparkan beberapa penelitian relevan terdahulu sebagai berikut:

Penelitian dalam skripsi yang dilakukan oleh Novia Sridewi Mahasiswa dari UIN Mataram 2020, yang berjudul Analisis Strategi

Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat. Penelitian ini membahas mengenai strategi rumah makan Sukma Rasa untuk meningkatkan pendapatannya dengan segala hambatan-hambatan yang di hadapi dalam mengembangkan usahanya.⁵

Penelitian dalam skripsi oleh Setya Nova Rahayu Mahasiswa IAIN Metro 2020, yang berjudul Strategi Pemasaran UMKM Rumah Makan (Studi Di Desa Qurnia Mataram Seputih Mataram Lampung Tengah). Penelitian ini membahas tentang bagaimana rancangan strategi pemasaran yang digunakan oleh pemilik rumah makan dalam menghadapi persaingan bisnis.⁶

Penelitian dalam skripsi Ahmad Rojali mahasiswa Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan 2019 yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Kuliner Pedagang Kaki Lima Pada Pajak Inpres Pasar 3 Kecamatan Medan Denai. Penelitian ini membahas tentang kendala dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Serta untuk mengetahui proses pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).⁷

Dari beberapa penelitian relevan diatas yang menjadi acuan penelitian ini, terdapat beberapa persamaan dan perbedaannya yaitu sebagai berikut :

⁵Novia Sridewi, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat*, skripsi UIN Mataram, Mataram, 2020

⁶Setya Nova Rahayu, *Strategi Pemasaran UMKM Rumah Makan (Studi Di Desa Qurnia Mataram Seputih Mataram Lampung Tengah)*, skripsi IAIN Metro, Metro 2020.

⁷Ahmad Rojali, *Strategi Pengembangan Usaha Kuliner Pedagang Kaki Lima Pada Pajak Inpres Pasar 3 Kecamatan Medan Denai*, skripsi Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan, Medan 2019.

1. Persamaan dengan skripsi oleh Novia Sridewi yaitu sama-sama menggunakan penelitian deskriptif kualitatif serta tehnik pengumpulan data yaitu tehnik observasi, wawancara, dan dokumentasi, perbedaannya yaitu terletak pada tujuan penelitian yang memfokuskan pada strategi pengembangan untuk meningkatkan pendapatan sedangkan pada penelitian ini berfokus pada strategi pengembangan usahanya saja.
2. Persamaan dengan skripsi oleh Setya Nova Rahayu yaitu sama-sama menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, perbedaannya yaitu dalam penelitian tersebut membahas tentang strategi pemasaran pada suatu usaha, sedangkan dalam penelitian ini membahas tentang strategi pengembangan usaha.
3. Persamaan dengan skripsi oleh Ahmad Rojali yaitu sama-sama menggunakan penelitian deskriptif kualitatif dan juga meneliti tentang apa saja kendala-kendala dalam pengembangan usaha, perbedaannya yaitu penelitian tersebut meneliti pada objek UMKM dengan metode SWOT yang berarti jangkauan penelitiannya luas sedangkan pada penelitian ini hanya berfokus pada satu lokasi penelitain saja dan tidak menggunakan analisis SWOT dalam penelitiannya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

1. Strategi Pengembangan

Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.¹ Strategi memiliki lima elemen penting antara lain, arena (perusahaan akan berkompetisi), *vehicles* (bagaimana perusahaan sampai ke sana), *differentiators* (bagaimana perusahaan akan memenangkan pasar), *staging* (apa urutan dan tindakan perusahaan), dan *economic logic* (bagaimana perusahaan akan mendapatkan *returns*).²

Secara umum, strategi merupakan cara untuk mencapai tujuan, strategi terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan dalam mencapai tujuan.³ Pengertian strategi secara khusus 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. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepata inovasi pasar yang baru dan perubahan pola

¹Husein Umar, *Strategic Managemen in Action*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001) 31.

²B. Elnath Aldi, "Upaya Generalisasi Konsep Manajemen Strategik", JURNAL ILMU EKONOMI & SOSIAL, VOL.VI, NO. 2, OKTOBER 2015; 56-72 p-ISSN: 2085-8779 e-ISSN: 2354-7723, 70.

³Arif Yusuf Hamali, S.S., M.M., *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, (Jakarta : PT Kharisma Putra Utama, 2016), hlm.16

konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*) perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan.⁴ Strategi adalah suatu hal yang berhubungan dengan penetapan arah bagi perusahaan dalam arti sumber daya yang ada dalam perusahaan serta bagaimana mengidentifikasi kondisi yang memberikan keuntungan terbaik untuk membantu memenangkan persaingan di pasar.

Pengembangan dalam arti yang sederhana adalah suatu proses, cara pembuatan. Sedangkan dalam artian yang luas pengembangan merupakan upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dalam pelaksanaannya dilakukan secara sadar, terencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab dalam rangka mengenalkan, menumbuhkan, membimbing, serta mengembangkan suatu dasar secara seimbang utuh dan selaras, pengemtahuan dan ketrampilan sesuai bakat, keinginan serta kemampuannya, meningkatkan dan mengembangkan diri sendiri, sesama, maupun lingkungannya kearah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi secara optimal serta menjadi pribadi yang mandiri.

Menurut KBBI pengembangan adalah perihal berkembang dan seterusnya. berkembang berarti mekar, terbuka atau membentang, menjadi besar, luas dan banyak, serta menjadi bertambah sempurna dalam hal kepribadian pikiran, pengetahuan dan lain sebagainya. Saat seorang wirausahawan menciptakan ide bisnis, mereka juga akan berfikir bagaimana menerapkan fungsi-fungsi bisnis yang baru saja digambarkan

⁴Husein Umar, *Strategic Managemen in Action*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 31.

untuk membuat bisnis tersebut berhasil. Mereka harus menciptakan rencana rancangan bisnis yaitu deskripsi dari bisnis, jenis pelanggan yang ingin ditarik, kondisi persaingan, dan seluruh fasilitas yang diperlukan untuk memulai produksi.

Pengembangan adalah perihal berkembang dan seterusnya. berkembang berarti mekar, terbuka atau membentang, menjadi besar, luas dan banyak, serta menjadi bertambah sempurna dalam hal kepribadian pikiran, pengetahuan dan lain sebagainya. Saat seorang wirausahawan menciptakan ide bisnis, mereka juga akan berfikir bagaimana menerapkan fungsi-fungsi bisnis yang baru saja digambarkan untuk membuat bisnis tersebut berhasil. Mereka harus menciptakan rencana rancangan bisnis yaitu deskripsi dari bisnis, jenis pelanggan yang ingin ditarik, kondisi persaingan, dan seluruh fasilitas yang diperlukan untuk memulai produksi.⁵

Strategi pengembangan merupakan bekal tindakan yang menuntut keputusan menejemen puncak dalam merealisasikan pengembangan usahanya. Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi jangka panjang kurang lebih selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan yaitu berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai fungsi perumusan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi suatu perusahaan. Perumusan strategi merupakan perumusan jangka panjang untuk manajemen efektif

⁵Istiqomah dan Irsad Andriyanto, "Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus)", *BISNIS*, Vol.5, No.2, Desember 2017, 370

dari kesempatan serta ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan serta kelemahan perusahaan. strategi yang dirumuskan lebih spesifik tergantung pada kegiatan fungsional manajemen. Perumusan strategi mencakup kegiatan visi misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang serta ancaman eksternal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang, membuat strategi alternatif bagi organisasi, serta memilih strategi tertentu yang akan digunakan.⁶

2. Manajemen Strategi

Manajemen strategi merupakan gabungan dari dua kata yaitu manajemen dan strategi yang memiliki arti dan makna tersendiri, apabila digabungkan menjadi satu terminologi maka akan memiliki arti tersendiri pula. Manajemen strategi merupakan serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi, implementasi strategi dan evaluasi serta pengendalian.⁷

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen strategi merupakan dua kata yang memiliki makna dan arti tersendiri yang kemudian digabungkan dan diterapkan oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk mencitakan pencapaian tujuan dalam usahanya. Dalam pencapaiannya, manajemen strategi mengguakan sumber daya yang tersedia dan mengikuti aturan-aturan yang ada dalam organisasi atau perusahaan tersebut.

⁶Muhammad Afridhal, "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjung Di Kecamatan Samalangka Kabupaten Bireuen"Jurnal S. Pertanian 1 (3) : 223 – 233 (2017), 224

⁷Ahmad *Manajemen Strategi*, (Makassar: CV Nas Media Pustaka, 2020) 1-4.

Manajemen strategi merupakan serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang yang meliputi :

a. Pengamatan Lingkungan

Dalam pengamatan lingkungan terdapat dua bagian yaitu lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Lingkungan eksternal terdiri dari variabel-variabel (kesempatan dan ancaman) yang berada diluar organisasi dan tidak khusus ada dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Lingkungan internal terdiri dari variabel-variabel (kekuatan dan kelemahan) yang terdapat di dalam organisasi tetapi biasanya tidak dalam pengendalian manajemen puncak. Variabel-variabel tersebut meliputi struktur, budaya, dan sumber daya organisasi yang membentuk suasana dimana pekerjaan dilakukan.

b. Perumusan Strategi

1) Misi

Misi organisasi merupakan tujuan atau alasan mengapa suatu organisasi atau perusahaan berdiri. Pernyataan misi disusun dengan mendefinisikan tujuan mendasar dan unik yang menjadi pembeda antara perusahaan satu dengan perusahaan lainnya. Konsep misi perusahaan menunjukkan bahwa arah atau penyatuan tema perusahaan jika dijalankan melalui aktivitas-aktivitas perusahaan dengan arah

yang sama maka akan menjadikan perusahaan kearah yang lebih baik dalam menjalankan dan mengatur segala aktivitasnya.

2) Tujuan

Tujuan merupakan hasil akhir dari perencanaan, yang merumuskan apa yang akan diselesaikan dan kapan akan diselesaikan. Pencapaian tujuan perusahaan merupakan hasil dari terselesaikannya suatu misi perusahaan.

3) Strategi

Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang bagaimana suatu perusahaan mencapai misi dan tujuannya. Strategi akan memaksimalkan keunggulan komprehensif dan meminimalkan keterbatasan bersaing.

4) Kebijakan

Kebijakan merupakan pedoman luas yang menghubungkan perumusan strategi dan implementasi, kebijakan menyediakan pedoman luas untuk pengambilan keputusan perusahaan secara keseluruhan.

c. Implementasi Strategi

Implementasi strategi merupakan proses perusahaan dalam mewujudkan strategi dan kebijakan dengan tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur.

d. Evaluasi dan Pengendalian

Seorang manajer menggunakan evaluasi sebagai tindakan perbaikan dan memecahkan masalah. Evaluasi merupakan elemen akhir dari manajemen strategi yang dapat menunjukkan secara kelemahan-kelemahan dalam implementasi strategi sebelumnya dan mendorong proses keseluruhan untuk dimulai kembali. Evaluasi dan pengendalian merupakan proses yang dilalui pada aktivitas perusahaan dan hasil kinerja dimonitor dari kinerja sesungguhnya yang kemudian dibandingkan dengan kinerja yang diinginkan.⁸

B. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan kegiatan menyediakan barang ataupun jasa yang dibutuhkan oleh konsumen yang mempunyai badan usaha maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum ataupun badan usaha seperti pedagang kaki lima.

Pengembangan usaha diartikan sebagai suatu lembaga penghasil barang dan jasa yang diperlukan masyarakat. Jika kebutuhan masyarakat meningkat maka lembaga usaha juga akan meningkat dan berkembang tujuannya yaitu untuk mencukupi kebutuhan tersebut serta mendapatkan keuntungan.⁹

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa, pengembangan usaha merupakan suatu lembaga yang berdiri dan menghasilkan barang

⁸Ratna Dewi dan Meri Sandora, "ANALISIS MANAJEMEN STRATEGI UIN SUSKA RIAU DALAM MEMPERSIAPKAN SARJANA YANG SIAP BERSAING MENGHADAPI MEA", Jurnal El-Riyasah, Volume 10 Nomor 1 Tahun 2019, 78-80.

⁹Hiernymus Budi Santoso, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Industri Peternakan*, (Yogyakarta: CV,ANDI OFFSET, 2021) 3.

maupun jasa yang diperlukan oleh masyarakat dari masyarakat yang memiliki usaha lain maupun tidak, dari perseorangan atau yang memiliki badan hukum.

Dalam mencapai tujuan suatu usaha haruslah dengan cara yang baik dan halal, sebagaimana hadist Rasulullah SAW sebagai berikut :

قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رواه احمد)

Artinya : Dikatakan wahai Rasulullah profesi apa yang paling baik ? Rasulullah menjawab: usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik (Ibn Hanbal, 1995:217).

Ayat dari hadist diatas menjelaskan bahwa mencari rizki termasuk dalam ranah ibadah oleh karena itu, dalam mencari rizki haruslah dengan jalan yang baik yaitu dengan kejujuran serta cara yang halal tidak ada kecurangan dan tidak ada unsur penipuan. Sebagaimana dijelaskan dalam hadist Rasulullah sebagai berikut :

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ (رواه الترمذي)

Artinya : Pedagang yang jujur dan terpercaya sejajar (tempatny di surga) dengan para Nabi, Shidiqqin, dan Syuhada' (Al-Tirmidzi, 2002: 99)

Usaha atau bisnis adalah kegiatan menghasilkan suatu produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan mengharapkan keuntungan melalui penciptaan nilai dan proses transaksi. Mengembangkan usaha berarti mengembangkan kegiatan, produk dan

penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba, serta mengembangkan nilai produk, manfaat produk dan distribusi produk.¹⁰

2. Jenis-jenis Pengembangan Usaha

a. Ada dua jenis pengembangan usaha sebagai berikut :

- 1) Pengembangan vertikal, yaitu pengembangan usaha dengan cara menciptakan inti usaha baru yang masih berkaitan dengan usaha utama secara langsung.
- 2) Pengembangan horizontal, yaitu pengembangan usaha baru dengan tujuan menguatkan usaha utama agar memperoleh keunggulan kooperatif yang tidak berkaitan dengan bisnis secara linier.

b. Ada tiga jenis pengembangan usaha dilihat dari caranya :

- 1) Menambah varian produk, Produk merupakan leseluruhan konsep obyek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat bagi pelanggan.
- 2) Memberikan kualitas pelayanan yang baik, Kepuasan konsumen tidak hanya diperoleh pada saat mendapatkan suatu barang yang dibelinya, tetapi pelayanan yang diberikan juga mempengaruhi kepuasan konsumen.
- 3) Menggunakan konsep penjualan baru, Menggunakan konsep penjualan yang baru merupakan bagian yang penting dalam mengembangkan usaha, karena ketika dengan konsep pertama tidak

¹⁰Karyoto, *Proses Pengembangan Usaha*, (Purwokerto: Karyoto 2021) 1-10.

berkembang dengan baik maka diganti dengan konsep kedua menarik minat konsumen.¹¹

3. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam pengembangan usaha seorang wirausaha pada umumnya melakukan beberapa tahapan dalam mengembangkan usahanya sebagai berikut :

a. Memiliki Ide Usaha

Awal mula terciptanya usaha seseorang yaitu karena munculnya suatu ide usaha, ide tersebut dapat berasal dari berbagai sumber. Suatu ide muncul karena melihat kesuksesan bisnis orang lain melalui pengamatan, atau muncul karena adanya *sense of business* dari seorang wirausaha.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada proses selanjutnya, seorang wirausaha akan menuangkan idenya kedalam suatu konsep usaha yang merupakan tahapan lanjut menuju bisnis yang lebih spesifik. Kemudian akan dilakukan penyaringan ide-ide melalui aktifitas penilaian kelayakan ide secara formal maupun secara informal.

c. Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang memanfaatkan penggunaan sumber daya ekonomi untuk mendapatkan keuntungan. Maka, komponen utama yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha

¹¹Hiernymus Budi Santoso, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Industri Peternakan*, (Yogyakarta: CV,ANDI OFFSET, 2021) 4.

yaitu perhitungan proyeksi laba rugi dari bisnis yang akan dijalankan. Proyeksi laba rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam penyusunan rancangan usaha (*Business Plan*), para wirausaha memiliki perbedaan dalam membuat rincian rencana usahanya.

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana bisnis yang telah dibuat baik secara rinci maupun global tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha tersebut kan menjadi panduan dalam pelaksanaan usaha yang akan dijalankan. Dalam kegiatan implementasi tersebut, seorang wirausaha akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, tenaga kerja, dll untuk menjalankan usahanya.¹²

¹²*Ibid.*,105

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan) merupakan suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan cara mengambil data dilapangan.¹

Berdasarkan definisi diatas maka, penelitian ini menggunakan pendekatan lapangan dimana peneliti turun langsung kelapangan untuk melihat dan mengamati bagaimana strategi usaha pada rumah makan saung enggal yang berlokasi di Desa Rejo Basuki Kota Gajah.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata ataupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Metode ini berusaha mengungkap berbagai keunikan yang terdapat didalam individu, kelompok, masyarakat maupun suatu organisasi dalam kehidupan sehari-hari secara menyeluruh, terperinci, mendalam, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Metode kualitatif lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah dibandingkan dengan melihat permasalahan untuk penelitian generalisasi, pemahaman secara mendalam yang dimaksud yaitu dengan

¹Slamet Riyanto dan Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), 4.

mengkaji masalah secara kasus perkasus karena metodologi kualitatif ini yakin bahwa sifat masalah A akan berbeda dengan masalah lainnya.²

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa, penelitian kualitatif akan mengungkap secara terperinci dan mendalam suatu kasus dalam bentuk deskriptif, data berupa tulisan maupun lisan tentang objek yang diuji yaitu Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah yang nantinya akan mendapatkan kesimpulan secara menyeluruh.

B. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan suatu data yang diambil langsung dan diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian³ berdasarkan interaksi langsung antara pengumpul dan sumber data. Adapun sumber data primer dari penelitian ini yaitu Bapak Heri Suyatno selaku *owner* dan karyawan Rumah Makan Saung Enggal Kotagajah.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber-sumber tercetak, dimana sumber tersebut sudah dikumpulkan oleh pihak lain sebelumnya.⁴ Adapun sumber data sekunder meliputi

²Sandu Siyoto & M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), cet-1, 28.

³Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: KENCANA, 2017), cet-9, 132.

⁴Dermawan Wibisono, *Riset Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), cet-1, 37.

dokumen-dokumen, buku-buku penelitian yang berbentuk laporan, buku harian, majalah, koran, makalah dan internet.

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu proses atau kegiatan yang dilakukan seorang peneliti untuk mengungkapkan atau menjangkau berbagai fenomena, informasi atau kondisi subjek penelitian sesuai dengan fokus penelitian. Pengumpulan data merupakan kegiatan yang penting dalam sebuah penelitian, sebab pengumpulan data tersebut digunakan sebagai alat untuk menjawab pertanyaan penelitian.⁵

Ada beberapa metode pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data yang valid, sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab secara langsung atau tatap muka antara pewawancara dengan responden dengan menggunakan alat yang disebut *interview guide* (panduan wawancara).⁶

Dalam penelitian ini, untuk menggali data dari informan peneliti menggunakan jenis wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin merupakan jenis wawancara dimana peneliti menggabungkan antara wawancara bebas dan wawancara terpimpin dalam pelaksanaannya.

Wawancara bebas yaitu wawancara yang susunana pertanyaannya tidak

⁵Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), hlm.49.

⁶Fendi Rosi Sarwo Edi, *Teori Wawancara Psikodiagnostik*, (Yogyakarta: PT Leutika Nouvalitera, Agustus 2016), 3.

ditentukan terlebih dahulu dan pembicaraan yang berlangsung tergantung pada suasana wawancara. Sedangkan wawancara terpimpin yaitu jenis wawancara dimana peneliti sudah menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang akan ditanyakan kepada informan.

Dapat disimpulkan bahwa wawancara bebas terpimpin merupakan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan menyiapkan pertanyaan sebelum melakukan wawancara dengan susunan pertanyaan yang tidak berurutan dan mengikuti suasana pada saat wawancara berlangsung. Peneliti melakukan wawancara pribadi secara langsung kepada pemilik usaha rumah makan saung enggal Kota Gajah.

2. Dokumentasi

Dokumentasi dalam arti yang umum adalah sebuah pencarian, penyelidikan, pengumpulan, pengawetan, penguasaan, pemakaian dan penyediaan dokumen terkait suatu hal. Dokumentasi merupakan cara yang dilakukan untuk menyediakan dokumen-dokumen menggunakan bukti akurat dari pengumpulan dan pencatatan sumber-sumber informasi khusus dari karangan, tulisan, wasiat, buku, undang-undang, dan lain sebagainya.⁷

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa, sebuah dokumentasi dilakukan atas dasar tujuan untuk mencari informasi dengan menggunakan bukti yang akurat dan khusus dalam bentuk tulisan atau sejenisnya yang kemudian dikumpulkan dan diselidiki. Dalam penelitian

⁷Mohammad Reevany Bustami, Moh. Mudzakkir, Elisha Nasruddin, *CSR Islam Tujuh Prinsip Transformasi Organisasi*, (Malang: Universitas Muhamadiyah Malang, 2021),94.

ini metode dokumentasi dirasa menjadi sumber penguat untuk melengkapi hal-hal yang belum didapatkan dari sumber yang lain.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif bertujuan untuk mengetahui kredibilitas data yang dikumpulkan selama penelitian. Teknik yang digunakan untuk menguji keabsahan data dalam penelitian ini adalah triangulasi. Terdapat beberapa jenis teknik triangulasi, yaitu triangulasi data (sumber), triangulasi metode, triangulasi teori, dan triangulasi peneliti.⁸

Jenis triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu triangulasi data (sumber). Dalam hal ini peneliti berupaya untuk memperoleh informasi dari berbagai sumber, yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah. Peneliti bermaksud menguji data yang diperoleh dari satu sumber untuk dibandingkan dengan data dari sumber lain.

Berdasarkan teknik diatas, peneliti membandingkan data yang diperoleh dari sumber primer, dengan data yang diperoleh dari sumber skunder. Peneliti membandingkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan *owner* Rumah Makan Saung Enggal dengan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan karyawan Rumah Makan Saung Enggal. Selain itu peneliti juga membandingkan data hasil wawancara dengan data yang diperoleh dari dokumentasi, sehingga diketahui kesesuaian data hasil wawancara dengan fakta di lapangan.

⁸Pawito, *Penelitian Komunikasi Kualitatif*, (Yogyakarta: LkiS, 2008), 99

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan metode dalam memproses data menjadi informasi.⁹ Analisis data yaitu suatu proses mengatur urutan data, mengorganisasikan dalam suatu pola, kategori dan kesatuan uraian dasar. Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan bersama jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilih menjadi satuan data yang dapat dikelolakemudian mensistensikannya, mencari dan menemukan pola, menemukan hal penting yang dipelajari, serta memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis dari hasil yang diperoleh melalui wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih antara yang penting dan mana yang akan dipelajari, kemudian membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Adapun tahapan analisis data kualitatif adalah sebagai berikut :

1. *Data reduction* (reduksi data)

Reduksi data adalah proses memfokuskan dan mengabstraksikan data mentah menjadi informasi yang bermakna. Reduksi data berarti memilih, merangkum, dan menyederhanakan hal-hal pokok yang berkaitan dengan permasalahan penelitian, tujuannya yaitu untuk

⁹Muhammad Ramdhan, *Metode Penelitian*, (Surabaya: Cipta Maedia Nusantara, 2021), hlm.14.

memberikan gambaran yang jelas serta mempermudah peneliti saat mengumpulkan data.

2. *Data display* (penyajian data)

Penyajian data adalah menyajikan data dan mengorganisir dalam bentuk naratif, tabel, matrik, dan bentuk lainnya. Dalam hal ini peneliti membandingkan antara data hasil wawancara dengan data hasil studi kepustakaan untuk memperoleh hasil yang relevan.

3. *Conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan)

Penarikan kesimpulan adalah mengambil intisari dari sajian data yang telah terorganisir dalam bentuk pernyataan kalimat yang singkat, padat serta mengandung pengertian luas. Langkah terakhir dalam penelitian kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan yang dinyatakan pertama masih bersifat sementara, dan dapat berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan awal telah didukung oleh bukti-bukti yang valid maka, kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.¹⁰

¹⁰Nurul Hidayati, Khairulyadi, MHS, "UPAYA INSTITUSI SOSIAL DALAM MENANGGULANGI PENGEMIS ANAK DI KOTA BANDA ACEH" Jurnal Ilmiah, Vol 2, No 2: 737-763 (Mei 2017), 751-752.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sekilas Tentang Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah

1. Sejarah Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah

Rumah makan saung enggal Kota Gajah berdiri sejak tahun 2015 dipertengahan bulan Mei oleh bapak Hendra Lesmana beliau merupakan seorang guru di SMAN 01 Kota Gajah. Enggal merupakan nama merk warisan keluarga dari Ibu Sriwimarni yang merupakan istri dari Bapak Hendra Lesmana, usaha bakso enggal tersebut dikelola oleh orang tua beliau yaitu Bapak Mikan sejak tahun 1995 yang sekarang diwariskan, dilanjutkan dan dikembangkan oleh anak-anaknya.

Pada awalnya Bapak Hendra hanya mengelola satu warung bakso enggal warisan dari keluarganya, seiring berjalannya waktu beliau ingin mandiri dengan mengembangkan usahanya yaitu membuka Rumah Makan tersebut. Berdirinya rumah makan saung enggal ini terinspirasi dari ide seorang anak murid Bapak Hendra yang pada waktu itu hendak berkunjung kerumah beliau untuk belajar, namun murid tersebut meminta izin untuk membawa makanan berupa bakso dari warung bakso enggal milik Pak Hendra. Pada saat itu rumah Pak Hendra memang menyediakan dua buah saung yang sengaja didirikan hanya untuk sekedar bersantai saja, namun pada waktu murid tersebut berkunjung kerumah beliau ada sebuah percakapan sederhana :

“Pak kenapa tidak mendirikan rumah makan saja dengan tema saung seperti ini?” tanya sang murid.

“Iya nyaman juga ya jika menyantap makanan sambil duduk santai disebuah saung sembari menikmati suasana lingkungan sekitar seperti ini”. Jawab pak Hendra.

Dari percakapan singkat tersebut maka muncullah ide untuk mendirikan rumah makan saung enggal tersebut. Awalnya pak Hendra ragu untuk mendirikan rumah makan tersebut karena merasa akan sulit berkembang karena melihat lokasinya yang jauh dari keramaian, sehingga beliau memiliki ide untuk membuat menu baru selain bakso dan mi ayam untuk menarik pelanggan.¹

2. Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana memegang peran penting dalam sebuah usaha, karena ketersediaan sarana dan prasarana seperti bahan baku, uang (modal) serta lokasi usaha bisa memberikan pengaruh dan kontribusi yang besar bagi kegiatan operasional. Apabila sarana dan prasarana tidak tersedia secara memadai maka hal tersebut akan menghambat proses operasional dan berdampak pada berkurangnya keuntungan usaha. Dalam melaksanakan usahanya Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah memiliki sarana dan prasarana yang sangat memadai :

a. Bahan Baku dan Bahan Penunjang Lainnya

Rumah Makan Saung Enggal menggunakan bahan baku makanan yang mudah ditemui dipasaran, sehingga tidak memiliki kesulitan untuk mencarinya. Rumah Makan tersebut mencari bahan baku dan bahan

¹Heri Suyatno, Owner Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah, *wawancara*, 19 Juni,

penunjang lainnya di sekitaran pasar Kota Gajah. Adapun sistem pengadaan bahan baku dilakukan secara mandiri yaitu dengan membeli secara bebas pada setiap pedagang, akan tetapi ada beberapa pedagang khusus yang menjadi pemasok tetap seperti daging sapi, daging ayam, daging bebek dan ikan sesuai dengan estimasi pada hari itu.

Bahan baku yang digunakan antara lain daging sapi, daging ayam, daging bebek, beberapa jenis ikan, beras, sayur-sayuran, buah-buahan dan bahan dapur lainnya yang merupakan bahan halal secara *dzatnya* (bentuknya). Rumah makan tersebut juga memiliki satu pemasok es batu langganan yang menyetorkan es setiap harinya, es batu tersebut diantarkan secara langsung oleh penjual ke lokasi.

b. Kamar Mandi dan Mushola

Rumah Makan Saung Enggal menyediakan kamar mandi yang bersih dan mushola yang diperuntukkan bagi kepentingan karyawan dan pengunjung. Sehingga para pengunjung tenang saat menikmati hidangan dan tidak bingung mencari tempat berberes dan beribadah. Letak kamar mandi dan mushola berseberangan dan berada ditengah lokasi Rumah Makan sehingga pengunjung tidak bingung untuk mencarinya.

c. Tempat Makan

Rumah makan saung enggal menyediakan sekitar 7 gazebo kecil dan 2 gazebo besar yang masing-masing tersedia 5 meja lesehan didalamnya, serta 8 nomor meja yang masing-masing tersedia 4 kursi.

Rumah makan tersebut juga sedang dalam proses pembangunan aula yang nantinya diperuntukkan jikalau ada konsumen yang ingin memesan tempat dan ingin mengadakan acara tertentu.

B. Pembahasan

Dari hasil wawancara bahwasannya rumah makan saung enggal merupakan usaha dalam bidang kuliner yang sampai saat ini masih mampu mempertahankan eksistensinya di tengah-tengah banyaknya persaingan bisnis usaha baru yang bermunculan khususnya dibidang kuliner. Rumah makan tersebut memiliki strategi khusus dalam mempertahankan usahanya serta mampu menghadapi setiap hambatan sehingga dapat bertahan dan terus berkembang sampai saat ini.

Dalam sebuah bisnis pastilah memiliki strategi, Rumah makan saung enggal menggunakan strategi khusus yang disusun dengan baik untuk mencapai target usahanya. Dari hasil wawancara bahwasannya strategi yang digunakan rumah makan tersebut untuk menghadapi ketatnya persaingan bisnis khususnya dalam bidang kuliner yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk dan kenyamanan konsumen.

Rumah makan saung enggal memiliki sebuah prinsip dalam hal rasa dan kualitas produk yang diproduksinya, mereka menyajikan menu dengan harga tinggi tetapi terjamin kualitas dan rasa yang tidak mengecewakan. Berbeda dengan yang lain dimana menyajikan menu dengan harga murah tetapi tidak memperhatikan kualitas dan rasanya.

Menu makanan yang menjadi *icon* dari rumah makan tersebut yaitu bakso, dimana bakso tersebut sudah banyak dikenal oleh konsumen dengan nama bakso enggal. maka dari situlah strategi dibuat yaitu disaat konsumen mencari bakso khas enggal rumah makan tersebut sembari memperkenalkan menu lain yang disediakan sehingga mempercepat proses pengenalan produk dan pemasarannya.²

Tabel 1.1
Daftar Menu Dan Harga Di Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah

Daftar Menu	Harga
Makanan :	
Bakso Biasa	Rp. 17.000
Bakso Super	Rp. 18.000
Bakso Telor	Rp. 18.000
Bakso Beranak	Rp. 32.000
Mi Ayam	Rp. 15.000
Mi Ayam Bakso	Rp. 22.000
Mi Ayam Bakso Super	Rp. 33.000
Ayam Bakar/Goreng	Rp. 30.000
Bebek Bakar/ Goreng	Rp. 33.000
Gurame Bakar/Goreng	Rp. 12.000
Ikan Mas Bakar/Goreng	Rp. 27.000
Ikan Nila Bakar/Goreng	Rp. 27.000
Pecel Lele	Rp. 22.000
Tahu Tempe	Rp. 5000
Ayam Geprek	Rp. 20.000
Nasi Goreng	Rp. 15.000
Pindang Nila	Rp. 28.000
Minuman :	
Es Campur	Rp. 7.000
Es Jeruk	Rp. 5.000
Jeruk Panas	Rp. 5.000
Es Susu	Rp. 7000
Teh Botol Sosro	Rp. 5.000
Es Teh Kampung	Rp. 4.000
Teh Manis Panas	Rp. 4.000

²Heri Suyatno, Owner Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah, *wawancara*, 19 Juni, 2022

Kopi Susu	Rp. 5.000
Kopi Hitam	Rp. 4.000
<i>White Coffe</i>	Rp. 4.000
Es Tawar	Rp. 1.000
Sop Buah	Rp. 10.000
Jus Alpukat	Rp. 10.000
Jus Mangga	Rp. 12.000
Jus Melon	Rp. 10.000
Jus Jambu	Rp. 8.000
Jus Sirsak	Rp. 8.000
Jus Tomat	Rp. 8.000
Jus Jeruk	Rp. 7.000
Jus Wortel	Rp. 8.000
Jus Buah Naga	Rp. 10.000

Sumber: Daftar menu rumah makan Saung Enggal

Pada penampilan daftar menu Rumah Makan Saung Enggal mengelompokkan bagian menu menjadi daftar menu makanan, minuman dan aneka jenis jus dengan menempatkan menu bakso di urutan pertama hal tersebut bertujuan untuk menarik minat konsumen dikarenakan menu tersebutlah yang menjadi *icon* utama yang sudah terkenal dengan nama bakso enggal.

Strategi yang selanjutnya yaitu letak lokasi yang sengaja dibuat jauh dari jalan raya supaya tidak ada kebisingan sehingga konsumen dapat menikmati menu yang disediakan dengan suasana yang tenang dan santai. Lokasi tersebut juga disusun dengan suasana asri dan estetik sehingga bisa menjadi *spot* foto yang apik, hal tersebut juga yang menjadi salah satu ketertarikan para konsumen.³

Dari wawancara diatas maka dapat dilihat bahwa dalam strategi pengembangannya rumah makan saung enggal menggunakan jenis strategi

³Mondro, karyawan Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah, wawancara, 19 juni, 2022

pengembangan vertikal yaitu pengembangan usaha dengan cara menciptakan inti usaha baru yang masih berkaitan dengan usaha utama secara langsung.⁴ Hal tersebut terlihat dari cara pengenalan produknya dengan menggunakan nama produk yang sudah banyak dikenal para konsumen yaitu menu bakso enggal, sehingga proses pengenalan produk menu baru lainnya akan dengan cepat sampai kepada konsumen. Ditambah dengan inovasi baru terkait lokasi yang disusun dengan mengutamakan hal-hal apa yang sedang disukai konsumen masa kini yaitu tempat makan yang berbeda dan tidak biasa seperti yang lain, hal tersebut juga sangat mendukung tingkat minat konsumen.

Beberapa hambatan yang dihadapi rumah makan saung enggal yaitu adanya warung-warung yang menyajikan menu yang sama yaitu bakso dan mi ayam dengan lokasi yang dekat dengan jalan raya sehingga lebih mudah jangkauannya bagi para konsumen, warung-warung tersebut juga menawarkan menu dengan harga yang murah dalam porsi yang banyak. Dengan melihat dari SDM konsumen disekitar wilayah Kota Gajah yang mayoritas petani dalam tingkat ekonomi menengah kebawah, maka menu yang ditawarkan oleh warung-warung tersebut tentunya akan menjadi sasaran utama, hal tersebutlah yang menjadi fokus rumah makan saung enggal untuk bisa menarik dan mempertahankan minat para konsumen.

Untuk menghadapi hal tersebut rumah makan saung enggal melakukan trobosan dengan cara menyediakan tempat makan yang berbeda dari warung-warung tersebut. Fasilitas seperti saung yang nyaman dan suasana tempat yang

⁴Hiernymus Budi Santoso, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Industri Peternakan*, (Yogyakarta: CV,ANDI OFFSET, 2021) 4.

sejuk menjadi pembeda bagi rumah makan tersebut, sehingga menarik minat konsumen untuk berkunjung dan menikmati menu yang tersedia. Rumah makan tersebut juga sangat memperhatikan setiap rasa dan kualitas dari setiap menu yang ditawarkan, dengan menggunakan bahan-bahan makanan dan minuman segar dan berkualitas baik serta terjamin kebersihannya.

Yang menjadi keunggulan dari rumah makan tersebut yaitu menu bakso yang sangat khas dengan resep turun temurun dari keluarga, selain bakso menu-menu lainnya yang juga menjadi andalan rumah makan tersebut yaitu menu yang berasal dari berbagai olahan ayam dan beberapa jenis olahan ikan. Dengan tersedianya fasilitas berupa saung dan suasana yang sejuk sehingga nyaman sebagai salah satu pilihan tempat untuk menikmati waktu bersama keluarga ataupun untuk merayakan acara-acara tertentu.

Hambatan lain yang dihadapi rumah makan tersebut yaitu pada tahun 2020 ketika tingginya angka kasus *covid-19* yang berdampak pada turunnya pendapatan karenaberkurangnya konsumen yang berkunjung ditambah dengan diperlakukannya PPKM oleh pemerintah sehingga rumah makan tersebut sempat tutup selama 11 bulan yaitu sekitar bulan agustus 2020 sampai bulanjuni 2021.

Pada saat itu pendapatan rumah makan saung enggal mengalami penurunan sekitar 45% perbulan dari pendapatan normal. Untuk menanggulangi hal tersebut supaya tidak berlangsung secara berkelanjutan yang tentunya bisa membahayakan *financial* usaha tersebut maka langkah

yang diambil yaitu dengan merumahkan beberapa karyawan, yang tadinya berjumlah 10 orang menjadi 6 orang saja sampai saat ini.

Modal awal Rumah Makan Saung Enggal sekitar Rp. 300.000.000,00 dengan *omzet* yang dicapai perhari sekitar Rp. 1.500.000,00 sehingga penghasilan rata-rata perbulan sekitar Rp. 42.000.000,00. Rumah makan saung enggal Kota Gajah mulai buka dari jam 08.00 WIB sampai jam 21.00 WIB, rumah makan tersebut memiliki 6 karyawan terdiri dari 4 perempuan dan 2 laki-laki dengan sistem kerja *shift* siang malam dan libur satu kali dalam sebulan secara bergantian per-individu, sistem gaji yang digunakan yaitu harian sejumlah Rp. 50.000/hari *plus* bonus keaktifan dan kecakapan kinerja karyawan.⁵

Untuk saat ini rumah makan saung enggal sudah mulai normal beroperasi dan pendapatan yang dicapai sudah cukup baik seperti semula yaitu sekitar Rp.3.000.000/ hari. Enggal milik Bapak Hendra juga mengalami perkembangan yang baik saat ini, hal tersebut terlihat dengan adanya perluasan lokasi Rumah Makan yaitu pembangunan aula yang nantinya digunakan sebagai tempat jika ada pelanggan yang ingin memesan untuk mengadakan acara penting, Bapak Hendra juga baru saja melakukan pembukaan cabang warung bakso baru pada awal bulan juni 2022 yang berlokasi di desa Tegal Rejo kecamatan Punggur Lampung Tengah.

⁵Heri Suyatno, Owner Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah, *wawancara*, 19 Juni, 2022

1. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah

Adanya Rumah Makan Saung Enggal membuka peluang bagi para pencari kerja dan juga memberikan keuntungan bagi masyarakat sekitar dimana mereka tidak harus membuat makanan sendiri untuk dapat menikmati makanan yang diinginkan. Terutama pada zaman sekarang ini manusia disibukkan oleh berbagai macam aktivitas yang membuat mereka harus membuat pilihan untuk mencari makanan siap saji.

Usaha Rumah Makan Saung Enggal termasuk usaha yang menjanjikan dapat dilihat dari aspek yang mendorong kemajuan serta perluasan dari usaha tersebut, diantaranya seperti melihat sebesar apa tingkat permintaan konsumen pada Rumah Makan Saung Enggal tentu dilihat dari tingkat permintaan masyarakat yang tinggi maka prospek pengembangan usaha Rumah Makan Saung Enggal menjadi tinggi pula. Ini menunjukkan bahwa pasar memberikan peluang yang besar terhadap keberhasilan usaha, peluang memasuki dunia wirausaha dapat dilakukan melalui berbagai kesempatan akan tetapi mungkin peluang atau kesempatan tersebut tidak terlihat oleh orang lain. Peluang dan kesempatan untuk memulai sebuah usaha sangat tergantung kepada persepsi dan pengalaman seseorang, semakin tinggi selera pasar terhadap makanan yang ada di Rumah Makan Saung Enggal maka semakin besar peluang atau keuntungan yang akan didapatkan.

Usaha Rumah Makan Saung Enggal mempunyai peluang yang sangat besar dalam mengembangkan usahanya. Semakin besar usaha ini maka akan semakin besar pula hasil yang didapatkan oleh pemilik usaha Rumah Makan tersebut, dengan banyaknya hasil jual makanan dan minuman di Rumah Makan Saung Enggal berarti dapat dikatakan telah berhasil membuka peluang kerja yang besar.

Berkembangnya usaha Rumah Makan Saung Enggal ini telah memberikan manfaat yang besar bagi masyarakat hal tersebut dapat dibuktikan dengan adanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Dengan terjalinnya kerjasama yang baik antara pemilik usaha dengan para karyawan akan semakin meningkatkan hasil yang dicapai.

Usaha Rumah Makan yang dikelola diharapkan dapat terus berjalan dan dapat meningkatkan kualitas dan hasil produksinya serta dapat meningkatkan lapangan pekerjaan yang semakin banyak bagi masyarakat disekitar khususnya masyarakat sekitar Kota Gajah.

Dalam era persaingan usaha yang semakin ketat seperti sekarang ini, setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan kompetisi dalam persaingan pasar akan memberikan perhatian penuh pada strategi pengembangan usaha dan strategi pemasaran yang dijalankannya. Produk-produk yang dipasarkan dibuat melalui proses yang berkualitas dan memiliki keistimewaan yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen atas penggunaan produk tersebut dengan demikian pelanggan mau dan rela

untuk kembali menikmati apa yang ditawarkan oleh perusahaan dan menjadi pelanggan setia.

Mengembangkan usaha kecil agar menjadi besar bukanlah hal yang mudah, untuk melakukannya seorang pengusaha harus berusaha keras bahkan mereka rela meninggalkan kepentingan pribadi demi perkembangan bisnis dikarenakan kunci dari kesuksesan seorang pengusaha adalah kerja keras, cerdas dan pantang menyerah begitupun dengan pengusaha yang menjalani bisnis kecil mereka juga harus berjuang dan menerapkan kiat-kiat khusus agar usahanya bisa berhasil dan lebih besar hal tersebut bertujuan untuk dipahami dan dimengerti bagaimana mengembangkan usaha kecil itu sendiri.

Dari hasil wawancara dengan pemilik Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah dan beberapa karyawan lainnya bahwa dapat ditemukan beberapa strategi yang dilakukan oleh rumah makan tersebut dalam mengembangkan usahanya sejauh ini yaitu sebagai berikut :

a. Menambah Varian Produk

Produksi adalah kegiatan produksi merupakan mata rantai dari konsumsi dan distribusi, kegiatan produksi yang menghasilkan barang dan jasa kemudian dikonsumsi oleh para konsumen. Untuk menghasilkan barang dan jasa proses produksi melibatkan banyak faktor produksi, fungsi produksi menggambarkan hubungan antara jumlah *input* dan *output* yang dapat dihasilkan dalam suatu waktu tertentu.

Dalam kajian ekonomi, produksi adalah kegiatan manusia untuk menghasilkan barang dan jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Pada saat kebutuhan manusia masih sedikit dan sederhana, kegiatan tersebut dapat dilakukan oleh manusia secara mandiri, artinya manusia memproduksi suatu barang atau jasa kemudian mengkonsumsinya. Akan tetapi seiring berjalannya waktu dan beragamnya kebutuhan konsumsi serta keterbatasan sumber daya yang ada (kemampuannya), maka seseorang tidak dapat menciptakan sendiri barang dan jasa yang dibutuhkannya dan membutuhkan orang lain untuk menghasilkannya.

Dalam ekonomi islam, produksi juga merupakan bagian terpenting dari aktivitas ekonomi bahkan dapat dikatakan sebagai salah satu rukun ekonomi disamping konsumsi, distribusi, infak, zakat, nafkah dan sedekah. Hal tersebut dikarenakan produksi adalah kegiatan manusia untuk menghasilkan barang dan jasa yang kemudian manfaatnya diserahkan oleh konsumen. Produksi dalam perspektif islam tidak hanya berorientasi untuk memperoleh keuntungan yang sebanyak-banyaknya meskipun mencari keuntungan tidak dilarang. Dalam ekonomi islam tujuan produksi adalah untuk kemaslahatan individu dan masyarakat secara berimbang. Islam sesungguhnya menerima motif berproduksi sebagaimana motif dalam sistem ekonomi konvensional, hanya saja lebih jauh islam menambahkan nilai-nilai moral disamping utilitas ekonomi. Bagi islam, memproduksi sesuatu bukanlah hanya

sekedar untuk dikonsumsi sendiri atau dijual dipasar. Tetapi lebih jauh menekankan bahwa setiap kegiatan produksi harus pula mewujudkan fungsi sosial. Dalam Al-Qur'an surah 57/al-Hadid ayat 7, Allah berfirman :

أَمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلِفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ

Artinya “berimanlah kamu kepada Allah dan Rasul-Nya dan nafkahkanlah sebagian dari hartamu yang Allah telah menjadikan kamu menguasainya. Maka orang-orang yang beriman diantara kamu dan menafkahkan (sebagian)dari hartanya memperoleh pahala yang besar.”

Kegiatan produksi yang pada dasarnya halal, harus dilakukan dengan cara-cara yang tidak mengakibatkan kerugian dan mudharat dalam kehidupan masyarakat. Produksi barang-barang yang halal adalah dibenarkan, tetapi apabila produksi itu dilakukan dengan mengandung unsur tipuan atau pemerasan maka hal tersebut tidak memenuhi landasan ekonomi islam. Dilihat dari segi manfaat aktivitas produksi dalam ekonomi islam terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi yaitu dibenarkan dalam syariah islam sejalan dengan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan dalam Al-Qur'an dan Hadist Nabi. Ijma' dan qiyas, serta keluasan cakupan manfaat dalam ekonomi islam yang mencakup manfaat di dunia dan akhirat.⁶

Rumah Makan Saung Enggal dalam strateginya mengutamakan kualitas rasa dari produk yang dihasilkannya, menambahkan varian

⁶ Idri *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama, mei 2017), 62-63.

produk yang awalnya hanya menjual bakso dan mi ayam untuk saat ini mampu menjual banyak varian menu makanan dari berbagai olahan ayam, bebek, ikan dll serta berbagai jenis minuman dan jus. Dengan memperhatikan kualitas bahan baku yang digunakan dan bersih dari bakteri serta terjamin kehalalannya. Penambahan varian produk ini berawal dari rekomendasi oleh salah satu murid bapak Hendra yang waktu itu berkunjung kerumah beliau sambil menikmati bakso yang ia beli dari warung bakso bapak Hendra. Murid tersebut mengusulkan untuk membuat saung sebagai tempat untuk menikmati baksonya, dengan adanya perbincangan singkat bersama muridnya tersebut bapak Hendra memiliki ide untuk mendirikan rumah makan saung enggal kemudian mencoba untuk menawarkan dan menyajikan menu lain sebagai salah satu cara supaya warung baksonya berkembang dan membentangkan pasar lebih luas lagi.⁷

b. Memberikan kualitas pelayanan yang baik

Meningkatkan kepuasan pelanggan merupakan cara untuk memperoleh pelanggan baru dan meningkatkan kesetiaan konsumen. Kepuasan pelanggan merupakan respon atau tanggapan yang diberikan para konsumen setelah terpenuhinya kebutuhan mereka akan suatu produk ataupun jasa, sehingga para konsumen memperoleh rasa nyaman dan senang karena harapannya telah terpenuhi.

Kualitas pelayanan ini menjadi penting karena berdampak langsung pada citra perusahaan, kualitas pelayanan yang baik akan menjadi sebuah keuntungan pula bagi perusahaan. Karena jika perusahaan sudah mendapatkan nilai positif di mata konsumen, maka konsumen tersebut akan memberikan *feedback* yang baik bahkan akan menjadi pelanggan tetap.

Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah berusaha memberikan kualitas pelayanan yang baik, pelayanan yang diberikan salah satunya yaitu dengan menyambut kedatangan tamu di pintu masuk dan mengantarkan tamu menuju tempat makan, hal tersebut dilakukan guna memberikan rasa nyaman dan pengunjung akan senang karena merasa disambut dengan baik. Pelayan juga berusaha menawarkan menu dengan ramah tamah dan sopan, selalu mengusahakan tempat makan selalu rapi dan bersih dengan cepat membereskan sisa-sisa makanan setelah pelanggan meninggalkan tempat makan.⁸

Dari segi kenyamanan Rumah Makan Saung Enggal juga menyediakan kamar mandi yang bersih serta tempat sholat, lokasinya berdekatan dan berada di tengah lokasi rumah makan sehingga mempermudah pengunjung agar tidak bingung untuk mencari tempat berberes dan beribadah.

c. Menggunakan Konsep Penjualan Baru

⁸Nanik, karyawan Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah, wawancara, 19 juni, 2022

Pertumbuhan dan ekspansi bisnis adalah tujuan utama bagi sebagian besar pemilik bisnis dan pengusaha. Adapun strategi-strategi untuk ekspansi usaha kecil yang dapat membantu dalam mengembangkan bisnis antara lain : tambahan produk dan layanan baru, menjual lebih banyak produk dan memberi pelayanan yang baik kepada pelanggan, bentangkan pasar ke wilayah-wilayah baru, serta targetkan pasar kepada pelanggan baru.

Dalam mengembangkan bisnisnya Rumah Makan Saung Enggal mengambil beberapa langkah untuk memperluas usahanya yakni dengan membentangkan pasar ke wilayah-wilayah baru dan menargetkan pasar kepada pelanggan baru. Hal tersebut menjadi salah satu langkah untuk mengembangkan usahanya. Dengan menggunakan teknik penjualan baru Rumah Makan Saung Enggal bisa menarik minat konsumen dan memudahkan konsumen jika ingin menikmati produk yang disajikan.

Untuk saat ini Rumah Makan Saung Enggal milik Bapak Hendra memiliki satu warung bakso yang berlokasi dipasar Kota Gajah dan satu warung bakso yang baru *loanching* awal bulan juni yaitu di desa Tejo Asri Punggur. Rumah Makan tersebut juga menerima pesanan *catering* untuk acara-acara besar tertentu, menerima pelanggan makan ditempat dan bawa pulang. Konsep ini dilakukan untuk memperluas jangkauan pasar.

2. Analisis Hambatan Usaha Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah

Dari beberapa hambatan yang telah diuraikan sebelumnya, ada hambatan lain yang dihadapi oleh Rumah Makan Saung Enggal yaitu diantaranya :

a. Kurangnya Manajemen Operasional

Manajemen operasional adalah proses pencapaian tujuan organisasi melalui pengarahan dan pengendalian serangkaian kegiatan yang menggunakan sumber-sumber yang dimiliki untuk merubah *input* menjadi *output* barang dan jasa. Manajemen operasi terdiri dari dua kata yaitu manajemen dan operasi, operasi merupakan kegiatan mentransformasikan *input* menjadi *output*. Dengan demikian manajemen operasi merupakan kegiatan untuk mengatur atau mengelola secara pengelolaan secara sumber daya dalam proses transformasi *input* menjadi *output* yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sejalan dengan perkembangan teknologi dan perekonomian, konsep manajemen operasi menjadi semakin berkembang dan semakin terasa peranannya dalam pengembangan perusahaan agar semakin efektif dan efisien sehingga memiliki daya saing yang kuat.⁹

Rumah Makan Saung Enggal belum menerapkan manajemen operasional dalam usahanya, terlihat dari belum adanya susunan organisasi yang terstruktur, rumah makan tersebut hanya mengandalkan sistem pengaturan satu kepala dimana hanya dilimpahkan kepada *owner* rumah makan tersebut sehingga anggota lain kurang memiliki rasa

⁹Luthfi Parinduri dkk, *Manajemen Operasional Teori dan Strategi*, (Yayasan Kita Menulis, 2020) 3.

tanggungjawab dan hanya bergantung kepada satu orang tersebut dalam mengambil tindakan dan keputusan. Belum adanya pencatatan pendapatan dan pengeluaran setiap harinya, belum ada laporan keuangan per 30 desember, serta tidak adanya pengarsipan nota belanja atau surat-surat berhaga lainnya. Struk pembayaran yang harusnya dikumpulkan sebagai arsip tidak dilakukan oleh usaha tersebut sehingganya untuk mengetahui berapa pengeluaran dan pendapatan yang diperoleh hanya dengan sistem catatan sementara. Dengan begitu adanya kemungkinan tidak dilakukan pengevaluasian untuk bisa merevisi apa saja yang kurang, apa saja yang salah dan mana yang benar untuk kemudian diperbaiki dan dikembangkan.

b. Rendahnya Sumber Daya Manusia

Setiap organisasi baik organisasi bisnis atau organisasi non bisnis tidak terlepas dari orang-orang yang bekerja didalamnya. Orang-orang yang melaksanakan tugasnya dalam organisasi tersebut adalah sumber daya manusia yang biasanya sering disebut pekerja dengan istilah yang berbeda-beda seperti pegawai atau karyawan atau buruh. Istilah tersebut pada intinya sama yaitu orang yang bekerja mengabdikan sebagian waktu dan tenaganya untuk organisasi.

Sumber daya manusia adalah pegawai yang siap, mampu dan siaga dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan demikian sumber daya manusia diartikan sebagai sumber kekuatan yang berasal dari manusia-manusia yang dapat di daya gunakan oleh organisasi.

Sumber daya manusia menjadi penting karena menyangkut hajat hidup suatu organisasi. Organisasi yang tidak memiliki sumber daya manusia yang memadai maka sudah dipastikan organisasi tersebut akan berjalan tersedat-sedat ditengah persaingan atau bahkan tidak jarang banyak organisasi yang bubar atau perusahaan yang gulung tikar akibat mengabaikan sumber daya manusianya. Sumber daya manusia merupakan kunci pokok dalam organisasi untuk menjalankan tujuannya, secanggih apapun alat yang ada dalam organisasi kalau tidak dibarengi dengan kemampuan SDMnya maka dapat dipastikan proses organisasi tidak berjalan lancar. Sebanyak apapun modal usaha yang dimiliki organisasi kalau tidak didukung dengan SDM yang andal maka organisasi tersebut siap-siap merugi atau bangkrut, karena pengelolaan organisasi yang tidak maksimal.¹⁰

Sumber daya manusia memiliki peranan penting untuk berbagai aspek terutama aspek ekonomi. Ada banyak faktor yang mempengaruhi rendahnya kualitas sumber daya manusia diantaranya rendahnya kualitas sumber daya manusia disebabkan oleh rendahnya kualitas pendidikan. Rendahnya kualitas sumber daya manusia menjadi salah satu penghambat dalam mengembangkan perekonomian terutama dalam mengembangkan wisata kuliner maupun organisasi karena semakin tinggi kualitas sumber daya manusia pada suatu organisasi, maka akan semakin baik pula proses perkembangan yang akan di lewatinya.

¹⁰Ajabar, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: CV Budi Utama 2020) cet-1, 4.

Rendahnya kualitas sumber daya manusia salah satu penghambat pengembangan usaha Rumah Makan Saung Enggal dikarenakan sebagian dari karyawannya memiliki pengetahuan yang rendah terkait ilmu teknologi dan pemanfaatannya, kurangnya kelancaran saat menjelaskan sesuatu dalam berbahasa Indonesia. Dengan demikian pemilik dari Rumah Makan ini perlu dan sangat penting untuk melaksanakan pembinaan dan pelatihan kepada karyawannya demi meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang ada di Rumah Makan Saung Enggal.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dari hasil penelitian pada Rumah Makan Saung Enggal di Desa Rejo Basuki Kota Gajah, peneliti menemukan hasil mengenai strategi pengembangan bisnis yang digunakan yaitu strategi pengembangan secara vertikal dimana pengembangan usaha dilakukan dengan cara menciptakan inti usaha baru yang masih berkaitan dengan usaha utama secara langsung. Hal tersebut terlihat pada saat pengenalan produk baru menggunakan produk yang sudah terkenal dengan ciri khas usaha tersebut. Strategi tersebut juga didukung dengan beberapa strategi yaitu menambah varian produk, memberikan kualitas pelayanan yang baik, dan menggunakan konsep penjualan baru.

Beberapa hambatan yang dihadapi diantaranya yaitu kurangnya manajemen operasional dan kurangnya sumber daya manusia sejauh ini berjalan berdampingan dengan pengembangan usaha, namun tetap memerlukan perbaikan demi mencapai tujuan usaha dimasa depan. Terjadinya kenaikan angka kasus *covid-19* dan PPKM yang diberlakukan oleh pemerintah beberapa bulan lalu juga menjadi salah satu hambatan bahkan sempat menyebabkan rumah makan tersebut mengalami penurunan penghasilan dan merumahkan beberapa karyawan, meski demikian usaha rumah makan tersebut mampu kembali bangkit dan terus berjalan mengembangkan usahanya.

B. Saran

Rumah makan saung enggal Kota Gajah sudah cukup baik dalam strategi pengembangan usahanya serta mampu mempertahankan nama dan ciri khas dari usaha tersebut. Namun ada beberapa hal yang bisa diterapkan sebagai strategi baru yaitu sebagai berikut :

1. Hendaknya Rumah Makan Saung Enggal melakukan sosialisasi terkait bagaimana cara melayani pengunjung dan pelatihan terhadap para karyawan untuk meningkatkan sumber daya manusia yang dimiliki.
2. Hendaknya Rumah Makan Saung Enggal menerapkan manajemen operasional dalam usahanya supaya pembagian tugas menjadi terstruktur dan meningkatkan rasa tanggungjawab setiap karyawan.
3. Hendaknya Rumah Makan Saung Enggal memperhatikan lagi terkait pentingnya pengarsipan catatan-catatan aktivitas usaha setiap harinya serta memperhatikan/membuat pencatatan aktivitas keuangan yang berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. *Manajemen Strategi*, (Makassar: CV Nas Media Pustaka, 2020).
- Ajabar. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: CV Budi Utama 2020).
- Aldi B, Elnath. *Upaya Generalisasi Konsep Manajemen Strategik*, JURNAL ILMU EKONOMI & SOSIAL: VOL.VI, NO. 2, OKTOBER 2015; 56-72 p-ISSN: 2085-8779 e-ISSN: 2354-7723, 70.
- Budi, Hiernymus Santoso. *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Industri Peternakan*, (Yogyakarta: CV,ANDI OFFSET, 2021).
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: KENCANA, 2017).
- Bustami, Mohammad Reevany., Moh Mudzakkir. Elisha Nasruddin. *CSR Islam Tujuh Prinsip Transformasi Organisasi*, (Malang: Universitas Muhamadiyah Malang, 2021).
- Dewi, Ratna., Meri Sandora, *Analisis Manajemen Strategi UIN Suska Riau Dalam Mempersiapkan Sarjana Yang Siap Bersaing Menghadapi MEA*, Jurnal El-Riyasah: Volume 10 Nomor 1 Tahun 2019, 78-80.
- Edi, Fendi Rosi Sarwo. *Teori Wawancara Psikodiagnostik*, (Yogyakarta: PT Leutika Nouvalitera, Agustus 2016).
- Fridhal, Muhammad. *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalangka Kabupaten Bireuen*, Jurnal S. Pertanian 1 (3) : 223 – 233 (2017), 224.
- Hidayati, Nurul Khairulyadi. *Upaya Institusi Sosial Dalam Menanggulangi Pengemis Anak Di Kota Banda Aceh*, Jurnal Ilmiah, Vol 2, No 2: 737-763 (Mei 2017), 751-752.
- Idri. *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama, mei 2017).
- Istiqomah., Andriyanto Irsad. *Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus)*, BISNIS, Vol.5, No.2, Desember 2017.
- Karyoto. *Proses Pengembangan Usaha*, (Purwokerto: Karyoto 2021).
- Mangundjaya, Wustari. *Pengembangan Organisasi Diagnosis dan Intervensi*, (Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2020).

- Mardawani. *Praktis Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020)
- Nova, Setya Rahayu. *Strategi Pemasaran UMKM Rumah Makan (Studi Di Desa Qurnia Mataram Seputih Mataram Lampung Tengah)*, skripsi IAIN Metro, Metro 2020.
- Nur'aini., Fajar DF. *Teknik Analisis SWOT*, (Anak Hebat Indonesia, 2016).
- Parinduri Luthfi dkk. *Manajemen Operasional Teori dan Strategi*, (Yayasan Kita Menilis, 2020).
- Pawito. *Penelitian Komunikasi Kualitatif*, (Yogyakarta: LkiS, 2008).
- Ramdhan Muhammad. *Metode Penelitian*, (Surabaya: Cipta Maedia Nusantara, 2021).
- Riyanto, Slamet., Aglis Andhita Hatmawan. *Metode Riset Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020).
- Rojali, Ahmad. *Strategi Pengembangan Usaha Kuliner Pedagang Kaki Lima Pada Pajak Inpres Pasar 3 Kecamatan Medan Denai*, skripsi Universitas Islam Negri Sumatra Utara Medan, Medan 2019.
- Siyoto, Sandu., M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015).
- Sridewi, Novia. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat*, skripsi UIN Mataram, Mataram, 2020
- Toriquddi, Moh. *Aplikasi ayat-ayat bisnis dalam al-Qur'an pada pesantren enterpreneur: studi kasus di Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan*, Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan, Vol. 15, No. 2 (2015).
- Umar, Husein. *Strategic Managemen in Action*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001).
- Wibisono, Dermawan. *Riset Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003).

LAMPIRAN-LAMPIRAN



**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
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: lain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-B-2727/In.28.3/D.1/TL.00/9/2021
Lampiran : -
Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Metro, 13 September 2021

Kepada Yth.,
Liberty, S.E., M.A
Di-
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka menyelesaikan studinya, maka kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Judul : Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Saung Enggal Di
Desa Rejobasuki Kotagajah Lampung Tengah

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai dengan penulisan skripsi, dengan tugas untuk mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi Bab I s.d Bab IV
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK Pembimbing Skripsi ditetapkan oleh Fakultas
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah/skripsi yang ditetapkan oleh IAIN Metro
4. Banyaknya halaman skripsi antara 60 s.d 120 halaman dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Pendahuluan \pm 1/6 bagian
 - b. Isi \pm 2/3 bagian
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan

Siti Zulai Kha



**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 : 2497/In.28/J/TL.01/08/2021
Lampiran :-
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,
PEMILIK USAHA RUMAH MAKAN
SAUNG ENGGAL
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **ANAS SAFITRI**
NPM : 1804041018
Semester : 7 (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH
MAKANSANG ENGGAL DI DESA REJOBASUKI
KOTAGAJAH

untuk melakukan prasurvey di RUMAH MAKAN SAUNG ENGGAL, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 23 Agustus 2021
Ketua Jurusan

Dharma Setyawan MA
NIP 1988051720015031005





**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-2152/In.28/D.1/TL.01/06/2022

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

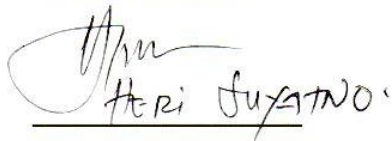
Nama : **ANAS SAFITRI**
NPM : 1804041018
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syaria`h

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di SAUNG ENGGAL KOTAGAJAH, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN SAUNG ENGGAL KOTAGAJAH (STUDI KASUS DI DESA REJOBASUKI KECAMATAN KOTAGAJAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 21 Juni 2022

Mengetahui,
Pejabat Setempat


Heri Supatno

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

Nomor : B-2152/In.28/D.1/TL.00/06/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PEMILIK SAUNG ENGGAL
KOTAGAJAH
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2152/In.28/D.1/TL.01/06/2022,
tanggal 21 Juni 2022 atas nama saudara:

Nama : **ANAS SAFITRI**
NPM : 1804041018
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di SAUNG ENGGAL KOTAGAJAH, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN SAUNG ENGGAL KOTAGAJAH (STUDI KASUS DI DESA REJOBASUKI KECAMATAN KOTAGAJAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 21 Juni 2022
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
RUMAH MAKAN SAUNG ENGGAL KOTAGAJAH
(Studi Kasus Di Desa Rejo Basuki Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah)**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
HALAMAN ABSTRAK
HALAMAN ORISINALITAS/PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
HALAMAN KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi
 - 1. Strategi Pengembangan
 - 2. Manajemen Strategi
- B. Pengembangan Usaha
 - 1. Pengertian Pengembangan Usaha
 - 2. Jenis-jenis Pengembangan Usaha
 - 3. Tahapan Pengembangan Usaha

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Penjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisa Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Sekilas Tentang Rumah Makan Saung Enggal Kotagajah
- B. Hasil Pembahasan
 - 1. Strategi Usaha Rumah Makan Saung Enggal Kotagajah
 - 2. Hambatan Usaha Rumah Makan Saung Enggal Kotagajah

BAB V PENUTUP

- A. Simpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN RIWAYAT HIDUP

Metro, Mei 2022

Dosen Pembimbing



LIBERTY, S.E., M.A
NIP. 19740824 200003 2 002

Peneliti



ANAS SAFITRI
NPM. 1804041018

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
RUMAH MAKAN SAUNG ENGGAL KOTAGAJAH
(Studi Kasus Di Desa Rejo Basuki Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah)**

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

WAWANCARA/INTERVIEW

1. Wawancara Kepada Pemilik/Owner Rumah Makan Saung Enggal

- a. Bagaimana awal mula anda merintis usaha Rumah Makan Saung Enggal ?
- b. Apa strategi yang anda gunakan untuk mempertahankan usaha ini ?
- c. Apa saja hambatan yang terjadi pada usaha rumah makan ini ?
- d. Bagaimana cara anda menghadapi hambatan yang terjadi ?
- e. Berapa jumlah modal awal usaha tersebut ?
- f. Berapa omzet yang didapatkan dalam satu tahun ?
- g. Berapa jumlah karyawan yang anda miliki ?
- h. Bagaimana sistem upah para karyawan ?

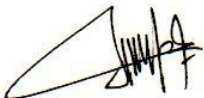
2. Wawancara Dengan Karyawan Rumah Makan Saung Enggal

- a. Sudah berapa lama anda bekerja disini ?
- b. Menurut anda strategi apa yang digunakan usaha tersebut untuk mempertahankan eksistensinya didunia kuliner ?
- c. Apa yang berbeda pada usaha tersebut sehingga menarik minat para pelanggan ?

DOKUMENTASI

- 1. Buku-buku yang berkaitan dengan Penelitian**
- 2. Foto saat melakukan penelitian**
- 3. Foto Rumah Makan Saung Enggal**

Dosen Pembimbing



LIBERTY, S.E., M.A.
NIP. 19740824 200003 2 002

Metro, Mei 2022

Peneliti



ANAS SAFITRI
NPM. 1804041018



**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.metrouniv.ac.id; email: iainmetro@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN

NOMOR: 1741/In.28.3/D.1/PP.00.9/05/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini Wakil Dekan Bidang Akademik, dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro menerangkan bahwa:

Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
No.Urut Peserta : 68/febi/Kompre/2022

Telah mengikuti Ujian Komprehensif Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Semester Genap 2021/2022 yang dilaksanakan dari **26 s.d 27 April 2022** dengan nilai ujian sebagai berikut:

No	Jenis Ujian	Nilai	Keterangan
1	Keagamaan	75,00	Lulus
2	Kefakultasan	87,00	Lulus
3	Keprodian	85,00	Lulus

Berdasarkan hasil Ujian tersebut, maka mahasiswa yang bersangkutan dinyatakan **"Lulus"** dan dapat mendaftar Ujian Munaqosyah pada program studi **Ekonomi Syariah**

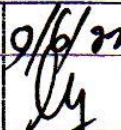
Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 31 Mei 2022

Wakil Dekan Bidang Akademik,
dan Kelembagaan FEBI


Dr. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611199803 2 001



Tanggal.	06/06/22
Validasi Prodi	



**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 : Anas Safitri
NPM : 18004041018
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah (Studi Kasus Di Desa Rejo Basuki Kota Gajah)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 13%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 5 Juli 2022
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dharma Setyawan, M.A.
NIP.198805292015031005



**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
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1041/ln.28/S/U.1/OT.01/06/2022**

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

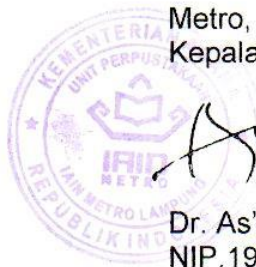
Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1804041018

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, 04 Juli 2022
Kepala Perpustakaan



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



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN)METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018

Fakultas/Jurusan: ESY/ FEBI
Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu : 15 / - 22. 6	Bimbingan APD & Outline Perbaiki teknis pengetikan sesuai arahan saat bimbingan Perbaiki	

Dosen Pembimbing,

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,

Anas Safitri
NPM. 1804041018



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Anas Safitri

Fakultas/Jurusan: ESY/ FEBI

NPM : 1804041018

Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis: 16/6-22	APD Acc	
		Outline Acc.	
		lanjutan.	

Dosen Pembimbing,



Liberty, SE, MA

NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa ybs,



Anas Safitri

NPM. 1804041018



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018

Fakultas/Jurusan: ESY/ FEBI
Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Senin : 27/6 - 22	Bimbingan BAB 4-5	
		Sejarah tentang objek yg di teliti lebih di kerucutkan	
		Visi & misi Buang saja karena tidak ada keterkaitan dengan pembahasan	
		Geografis juga di dell saja	
		pubrasi	

Dosen Pembimbing I,

Liberty, S.E., M.A
NIP. 197408242000032002

Mahasiswa ybs,

Anas Safitri
NPM. 1804041018



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN)METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018

Fakultas/Jurusan: ESY/ FEBI
Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
2	Rabu : 29/6 - 22.	Pertanyaan yg mengacu pada APD di buat secara runtut dan sistematis.	
		Kesimpulan harus menjawab pertanyaan pada Bab sebelumnya.	
		## Saran ditunjukkan kpd objek yg di teliti	
		Perbaiki !	

Dosen Pembimbing I,

Liberty, S.E., M.A

NIP. 197408242000032002

Mahasiswa ybs,

Anas Safitri

NPM.1804041018



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Anas Safitri
NPM : 1804041018

Fakultas/Jurusan : ESY/ FEBI
Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum'at : 1/7 - 22	Secara keseluruhan telah di perbaiki sesuai arahan Saat bimbingan	
		Skripsi Acc	
		Siap di Ujikan	

Dosen Pembimbing I,

Liberty, S.E., M.A
NIP. 197408242000032002

Mahasiswa ybs,

Anas Safitri
NPM.1804041018

DOKUMENTASI

1. Wawancara Bersama *Owner* Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah



2. Wawancara Bersama Karyawan Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah



3. Profil Rumah Makan Saung Enggal Kota Gajah



(Lokasi Parkir Roda Dua dan Roda Empat)



(Saung Tempat Makan)



(Jalan Menuju Mushola)



(Kamar Mandi)

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Anas Safitri lahir di Bangun Rejo 15 November 2000, Anak Pertama dari Tiga bersaudara. Penulis lahir dari pasangan Bapak Agus Budi Santoso dan Ibu Suparti. Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SDN 01 Bangun Rejo Kec. Gunung Sugih selesai pada tahun ajaran 2011/2012, selanjutnya penulis melanjutkan Pendidikan Sekolah

Menengah Pertama di SMP Fajar Bangun Rejo Kec. Gunung Sugih selesai pada tahun ajaran 2014/2015. Kemudian dilanjutkan Pendidikan Menengah Atas di MA. Ma'arif 9 Kota Gajah Kec. Kota Gajah selesai pada tahun ajaran 2017/2018.

Setelah lulus SMA penulis melanjutkan Pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan Program Studi Ekonomi Syariah.