

**SKRIPSI**

**INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN  
MANAJEMEN BISNIS ISLAM  
(Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente  
Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang)**

**Oleh :**

**SEPTIANA  
NPM. 1903010063**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1445 H / 2023 M**

**INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN  
MANAJEMEN BISNIS ISLAM  
(Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente  
Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang)**

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

Oleh :

Septiana  
NPM. 1903010063

Pembimbing Skripsi: Hotman, M.E.Sy

Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1445 H / 2023 M**



KEMETRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Kihajar Dewantara, kampus 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro Lampung 3411  
Telp. (0725) 41507, Faks (0725) 47296, Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id), e-mail:  
febiiain@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan skripsi untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di -  
Tempat

**Assalamualaikum Wr.Wb**

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

Nama : Septiana  
NPM : 1903010063  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN  
PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM  
(Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas  
Kab.Tulang Bawang)

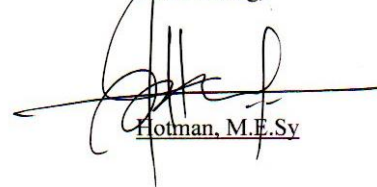
Di setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Untuk di munaqosyah kan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

**Wassalamualaikum Wr. Wb**

Metro, 14 Oktober 2023

Pembimbing,



Hotman, M.E.Sy

## HALAMAN PERSETUJUAN

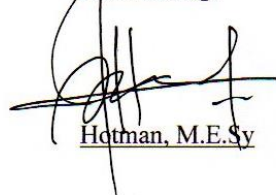
Judul : INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN  
PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM  
(Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas  
Kab.Tulang Bawang)

Nama : Septiana  
NPM : 1903010063  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk di munaqosyah kan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Metro, 27 Oktober 2023  
Pembimbing,



Hotman, M.E.Sy



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

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

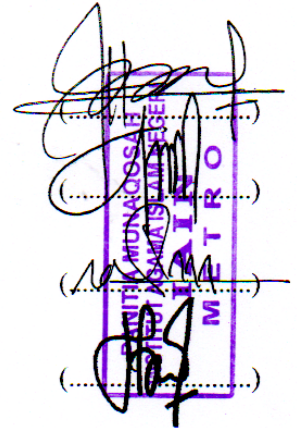
**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-4011/1u-28.3/D/PP.00.9/12/2023

Skripsi dengan Judul: INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM (Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab. Tulang Bawang), disusun oleh: Septiana, NPM: 1903010063, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu/22 November 2023

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderato : Hotman, M.E.Sy  
Penguji I : Dharma Setyawan, M.A  
Penguji II : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy  
Sekretaris : Dwi Retno Puspita Sari, M.Si



Mengetahui,  
Dean Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

## ABSTRAK

### INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM (Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang)

Oleh:

**SEPTIANA**

**NPM: 1903010063**

Meubel merupakan salah satu produk usaha dan juga merupakan salah satu komoditi hasil kerajinan tangan yang mempunyai peran cukup penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam pengembangan diharapkan dapat menyerap kesempatan kerja sekaligus meningkatkan pendapatan pelakunya, untuk meningkatkan pendapatan di dunia industri meubel tidak hanya dapat dilakukan melalui sarana produksi, dan pemasaran. Menerapkan dan mengembangkan sikap inovatif, motivasi dan juga meningkatkan militansi dalam suatu usaha dapat memberikan efek yang menguntungkan bagi pendapatan usaha. meubel Budhy merupakan salah satu dari tiga usaha yang bergerak dibidang kebutuhan parabol rumah tangga di Desa Way Dente, pak Zaenal merupakan *owner* atau pemilik usaha meubel Budhy, beliau telah menekuni profesi dan merealisasikan *skill* nya dibidang meubel dari tahun 2018 hingga saat ini, yang mana hasil meubel cukup menguntungkan sebab masih minimnya persaingan antar usaha yang sama dengannya tentunya dalam pemasaran lebih stabil dan memiliki banyak peluang untuk menarik konsumen. Namun pendapatan yang di peroleh mengalami peningkatan dan penurunan yang sangat drastis, dimana di tahun 2021 meubel memiliki 4 karyawan tetapi pendapatan yang diperoleh tidak lebih tinggi dibanding pendapatan yang diperoleh ditahun 2019 dengan dibantu 1 karyawan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengenai tentang bagaimana motivasi meubel Budhy dalam melakukan inovasi serta militansi dalam meningkatkan pendapatan usaha ditinjau dari manajemen bisnis islam. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan sifat penelitiannya bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Tehnik penjamin keabsahan data menggunakan triangulasi tehnik. Serta analisis data yang digunakan teknis induktif yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan inovasi, imotivasi, dan militansi sudah diterapkan dengan sangat baik, sedangkan dalam penerapan manajemen bisnis islam pada konsep kepemimpinan, pengorganisasian, perencanaan (*planning*), dan motivasi sudah sepenuhnya diterapkan, sedangkan dari segi pengawasan/ pengendalian dan *coordination* terhadap karyawan belum sepenuhnya diterapkan sehingga ditemukan indikasi yang dapat merugikan pendapatan meubel.

**Kata Kunci:** *Inovasi, Motivasi, Militansi Dan Manajemen Bisnis Islam*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Septiana  
NPM : 1903010063  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 27 November 2023  
Yang menyatakan

A 1000 Rupiah postage stamp is shown, featuring the Garuda Pancasila emblem and the text 'SEPTULUH RIBU RUPIAH', '1000', and 'NEGERAL TEMPEL'. The stamp number '339EFAKX716999191' is visible. A handwritten signature is written over the stamp.

**Septiana**  
NPM.1903010063

## MOTTO

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ ... ﴿١١﴾

Artinya: “Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri”.

(QS.Ar-Ra'd Ayat: 11)



## PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Maka akan saya persembahkan skripsi ini kepada :

1. Orang tua saya, Bapak jumari ismanto dan Almh. Ibu Sri yani yang senantiasa memberikan dukungan berupa doa dan motivasi maupun dukungan materil untuk terus melanjutkan pendidikan dan menggapai impian.
2. Kakak perempuan yang tersayang Nur Diana Agustin, S.E terimakasih atas dukungan dan doanya.
3. Pembimbing saya bapak Hotman, M.E., Sy yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penulisan skripsi ini sampai dengan selesai dengan penuh rasa sabar.
4. Teman-teman seperjuangan Melya Intani, Veni Alvianita, dan teman-teman ekonomi syariah 19 (A) yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu namanya, terimakasih atas doa, dukungan dan selalu menyemangati dan membantu untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. *Support system* Cheng yi (*actor Chinese favorite*) yang telah memberikan dorongan semangat melalui karya-karya Nya yang luar biasa, sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian ini.
6. Almamater tercinta Ikatan Keluarga Besar Bidikmisi (IKABIM), terimakasih atas support dan dukungan yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menerima Beasiswa Bidikmisi, sehingga saya mampu menyelesaikan pendidikan saya sampai di tahap ini.
7. Almamater tercinta IAIN Metro Lampung.

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT. Tuhan semesta alam yang telah menciptakan alam semesta beserta isinya. Puji syukur kehadiran Allah swt berkat taufik dan hidayah-nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “*Inovasi Motivasi Dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Tinjauan Manajemen Bisnis Islam (Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang)*” sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Tak lupa pula kita kirim shalawat serta salam kepada junjungan Nabiullah Muhammad SAW. Nabi yang menjadi panutan bagi kita semua.

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

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag.,PIA selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Dr. Siti Zulaikha, S.Ag, MH, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K, selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Bapak Hotman, M.E.Sy selaku Pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dalam mengarahkan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Serta seluruh staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan lapang dada. Semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Ekonomi Syari'ah.

Metro, 05 November 2022

Peneliti,



**Septiana**

NPM.1903010063

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvi</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
D. Penelitian Relevan .....	8

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Inovasi.....	11
1. Pengertian Inovasi .....	11
2. Jenis-Jenis Inovasi .....	12
3. Faktor-faktor Pendukung keberhasilan Inovasi.....	16
B. Motivasi.....	17
1. Pengertian Motivasi .....	17
2. Faktor-Faktor yang Mendorong Timbulnya Motivasi .....	18
3. Jenis-Jenis Motivasi .....	21

C. Militansi .....	26
1. Pengertian Militansi .....	26
2. Indikator- Indikator Militansi.....	28
D. Pendapatan .....	31
1. Pengertian Pendapatan .....	31
2. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan .....	32
E. Manajemen Bisnis Islam .....	39
1. Pengertian Managemen Islam .....	39
2. Manajemen Dalam Bisnis.....	41
3. Fungsi Manajemen Bisnis dalam Islam.....	43

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	48
B. Sumber Data.....	49
C. Teknik Pengumpulan Data.....	51
D. Teknik Keabsahan Data .....	52
E. Teknik Analisis Data.....	53

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	57
1. Profil Desa Way Dente .....	57
2. Visi dan Misi .....	58
3. Kondisi Geografis.....	58
B. Penerapan Inovasi, Motivasi, dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Meubel Ditinjau Menejemen Bisnis Islam .....	63
1. Penerapan Inovasi Dalam Meningkatkan Pendapatan.....	64
2. Penerapan Motivasi Dalam Meningkatkan Pendapatan .....	67
3. Penerapan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan .....	70
4. Penerapan Menejemen Bisnis Islam.....	80

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	84
B. Saran .....	85

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1 Pendapatan Meubel Budhy PerBulan Selama Satu Tahun Terakhir 2022.....	4
2. Tabel 2.1 Konsep Timbulnya Motivasi .....	19
3. Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	60
4. Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia .....	61
5. Tabel 4.3 Perkembangan Pendidikan Terakhir Penduduk Desa Way Dente	62
6. Tabel 4.4 Jumlah Pemeluk Agama .....	62
7. Tabel 4.5 Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian .....	63
8. Tabel 4.6 Pendapatan Meubel Budhy Per-Bulan Selama Satu Tahun Terakhir 2022.....	73
9. Tabel 4.7 Biaya Operasional Meubel Budhy .....	79

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. SK Bimbingan Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data (APD)
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
8. Lembar Konsultasi Bimbingan
9. Dokumentasi
10. Riwayat Hidup



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Usaha merupakan suatu bentuk yang memiliki tujuan untuk memperoleh pendapatan demi kebutuhan hidup dan dapat meningkatkan kesejahteraan agar mencapai hidup yang lebih baik.<sup>1</sup> Dalam suatu usaha bisa dikatakan berhasil meningkatkan nilai dalam usahanya, apabila mereka yang dapat menggali perubahan pada produk dan proses produksi melalui inovasi-inovasi pada produknya sehingga tetap sesuai dengan kebutuhan konsumen serta untuk menjaga kelangsungan usaha. Tantangan dapat menjadi sebuah peluang, bila wirausahawan mampu menciptakan permintaan dengan penambahan nilai pada penemuan barunya untuk mengendalikan pasar serta membuat konsumen bergantung kepada produsen.

Pada dasarnya manusia mempunyai sejumlah keinginan atau kebutuhan yang menuntut pemenuhan secara wajar. Terpenuhinya keinginan atau kebutuhan tersebut akan membuat karyawan merasa nyaman bekerja di perusahaan sehingga meningkatkan motivasi kerja yang pada gilirannya meningkatkan produktivitas kerja. Hal ini semua akan sangat menguntungkan perusahaan. Kondisi ini harus pula diikuti oleh penyediaan struktur dan pengendalian yang praktis dan obyektif tanpa terjerat dalam birokrasi yang

---

<sup>1</sup>Rizqi Yulida evitasari, Bagus Kisworo, "Wirausaha Home Industri Mebel dalam meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga, *Jurnal Pendidikan luar sekolah FIP*", Vol.5, No.1, Februari 2022, hal.64

bertele-tele sehingga mengendorkan motivasi dan menghambat inovasi karyawan.

Pengusaha (*entrepreneur*) yang biasa disebut wirausaha adalah kegiatan penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari.” Islam menganjurkan umatnya agar selalu memiliki militansi yang tinggi, bekerja keras untuk mencapai prestasi puncak merupakan kebutuhan yang tidak dapat dielakkan bagi setiap manusia dalam kesuksesannya. Kesuksesan lahiriah akan ditentukan oleh ada tidak-nya militansi dalam meningkatkan pendapatan dalam suatu usaha, sedang kesuksesan jiwa sangat ditentukan oleh sikap dan nilai spiritual.

Keberhasilan atau kegagalan dalam berwirausaha dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor baik eksternal maupun internal. Adapun faktor internal yang berpengaruh yaitu kemauan, kemampuan, dan kelemahan. Sedangkan faktor yang berasal dari eksternal diri perilaku adalah kesempatan atau peluang.<sup>2</sup>

Meubel merupakan salah satu produk usaha dan juga merupakan salah satu komoditi hasil kerajinan tangan yang mempunyai peran cukup penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam pengembangan diharapkan dapat menyerap kesempatan kerja sekaligus meningkatkan pendapatan pelakunya, untuk meningkatkan pendapatan di dunia industri meubel tidak

---

<sup>2</sup>Yunus Suryana, Kartib Bayu, “*Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*”. (Jakarta:Kencana, 2011) hal. 216.

hanya dapat dilakukan melalui sarana produksi, dan pemasaran<sup>3</sup>. Sebagai pelaku usaha juga perlu memiliki mental ulet, sikap inovatif, motivasi dan militansi dalam berani mengambil risiko, sehingga dengan mental tersebut dapat terbiasa menangani segala hal tantangan sulit dalam bisnis usaha yang digelutinya.<sup>4</sup>

Menerapkan dan mengembangkan inovatif, motivasi serta meningkatkan militansi dalam suatu usaha dapat memberikan efek yang menguntungkan bagi pendapatan usaha. Seperti halnya pelaku usaha meubel yang berada di Way Dente, karna tidak bisa dipungkiri suatu usaha dapat dengan mudah meningkatkan pendapatan usahanya hanya mengandalkan kemampuan (*skill*) tanpa adanya penerapan inovasi dan juga meningkatkan motivasi serta militansi di dalamnya, jika pelaku usaha menerapkan yang dengan baik tentu akan membantu perkembangan untuk lebih maju dan memberikan dampak positif bagi pelaku usaha itu sendiri, tidak hanya sekedar penerapannya saja tetapi juga perlu adanya manajemen didalam suatu usaha tujuannya agar tersusunnya pengorganisasian dalam suatu usaha terstruktur dengan rapih dan dapat berjalan sesuai target yang akan tercapai.

Meubel Budhy merupakan salah satu dari tiga usaha yang bergerak dibidang kebutuhan perabot rumah tangga di Desa Way Dente, pak Zaenal merupakan owner atau pemilik usaha meubel Budhy, beliau telah menekuni profesi dan merealisasikan *skill* nya dibidang meubel dari tahun 2018 hingga

---

<sup>3</sup>Taufiqurrahman, "Peningkatan Pendapatan Pemilik Usaha Mebel Melalui Ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Pringsewu," Jurnal ilmiah ekonomi manajemen, Vol.10, No.01, tahun 2019. hal. 1

<sup>4</sup>Hengky Widhiandono, dkk, "Efek Mediasi Etos Kerja Pada Pengaruh Religius terhadap kesuksesan (kinerja) Bisnis", SEMNAS LPPM, Tahun 2021. hal. 448

saat ini. Menurut pak Zaenal pendapatan yang diperoleh dari hasil meubel cukup menguntungkan sebab banyaknya peminat dan juga masih minimnya persaingan antar usaha di bidang meubel tentunya dalam pemasarannya akan lebih stabil dan memiliki banyak peluang untuk menarik konsumen.<sup>5</sup>

**Tabel 1.1**  
**Pendapatan Meubel Budhy PerBulan**  
**Selama Satu Tahun Terakhir 2022**

No	Bulan	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih
1.	Januari	11.000.000	5.200.000
2.	Februari	9.500.000	3.900.000
3.	Maret	13.000.000	6.800.000
4.	April	15.000.000	7.700.000
5.	Mei	9.000.000	3.200.000
6.	Juni	13.000.000	6.800.000
7.	Juli	13.000.000	6.200.000
8.	Agustus	12.000.000	5.000.000
9.	September	11.000.000	4.800.000
10.	Oktober	11.300.000	4.900.000
11.	November	13.500.000	6.200.000
12.	Desember	12.000.000	5.000.000
<b>Jumlah:</b>		<b>143.300.000</b>	<b>65.700.000</b>

*Sumber: Hasil Wawancara dengan Pemilik Meubel Budhy*

Sebagai data penunjang, disajikan data mengenai pendapatan usaha meubel Budhy dapat dilihat dalam satu tahun terakhir 2022 dari bulan Januari-Desember. Adanya penurunan dan kenaikan pendapatan yang selalu tidak sama, kemudian sebagai upah pekerjanya pemilik usaha memberikan gaji sesuai dengan berapa banyak penghasilan setiap perbulan yang didapatkan. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penileti, usaha meubel ini ini memiliki 4 karyawan (2 karyawan aktif dan 2 karyawan panggilan) usaha “Meubel Budhy” merupakan usaha meubel yang bergerak

---

<sup>5</sup> Hasil Wawancara Kepada Bapak Zaenal, (01 Desember 2022)

dalam pembuatan kursi sofa dan *springbad* serta menerima jasa *service* kursi sofa dan *springbad*, usaha ini yang bisa dibidang berkembang cukup pesat dibanding dengan meubel lain nya yang ada di Desa Way Dente karena adanya inovasi yang dilakukan oleh meubel Budhy guna untuk meningkatkan pendapatan usaha meubel.

Selain itu dalam meningkatkan pendapatan suatu usaha melalui inovasi tentunya ada dasar motivasi yang dapat mendorong pemilik usaha dalam membangun usahanya untuk terus maju dan juga dapat memberikan motivasi kepada karyawan sebagai bentuk dorongan untuk lebih semangat dalam menyelesaikan pekerjaan. Pemilik usaha selain meningkatkan pendapatan usahanya dengan memotivasi dan menggerakkan karyawan nya tentunya juga diperlukan meningkatkan militansi agar dapat melakukan pekerjaannya dengan baik, bukan semata untuk memperoleh keuntungan pribadi tetapi juga untuk membantu memenuhi kebutuhan karyawan melalui upah dan bonus yang diberikan sesuai keluletan dan ketekunan nya dalam bekerja serta memudahkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan yang dibutuhkan sesuai yang diinginkan, dengan adanya kepuasan konsumen tentunya akan menjadi nilai tambah usaha meubel itu sendiri untuk menarik pelanggan kedepanya.

Seperti yang terdapat pada tabel 1.1 dimana pendapatan meubel Budhy mengalami peningkatan dan penurunan setiap bulan nya yang menjadi permasalahanya karena kurang kerja sama antara pemilik usaha dan karyawan dan pemilik usaha kurang menyadari adanya tuntutan yang ia berikan kepada karyawan tetap pada saat kekurangan karyawan sehingga dalam penyelesaian

karyawan tetap dituntut untuk tetap menyelesaikan target yang diminta hingga terjadinya jam kerja berlebihan, sedangkan upah dan bonus yang diberikan juga tidak sama antara karyawan tetap dengan karyawan panggilan sehingga terjadinya ketidakseimbangan upah sehingga sulit untuk mendapatkan karyawan panggilan sehingga terjadinya kekurangan karyawan.

Bekerja dan berusaha dinilai sebagai ibadah, dapat dikatakan setiap individu bekerja keras diperlukan nilai yang kuat dalam dirinya, sehingga individu dapat melaksanakan pekerjaan dengan moral yang bersih, ikhlas, jujur, amanah, komitmen dan konsisten. Berdasarkan hasil dari latar belakang yang dijelaskan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat masalah dan melakukan penelitian dengan judul: **“Inovasi Motivasi Dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Tinjauan Manajemen Bisnis Islam (Studi Pada Meubel Budhy Di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang)”**

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan pertanyaan penelitian di latar belakang diatas, maka rumusan pertanyaan yang akan menjadi fokus penelitian, yaitu: **“Apa Yang Menjadi Motivasi Meubel Budhhy Dalam Melakukan Inovasi dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Ditinjau Dari Manajemen Bisnis Islam di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang” ?**

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan peneliti diatas, maka tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah agar dapat mengetahui tentang bagaimana motivasi meubel Budhy dalam melakukan inovasi serta militansi dalam meningkatkan pendapatan usaha ditinjau dari manajemen bisnis islam di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang.

### **2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **a. Secara Teoritis**

Hasil yang diharapkan dari penelitian tersebut agar dapat membantu menambah wawasan kepada pembaca maupun peneliti, sebagai bahan untuk referensi, serta memberikan suatu informasi kepada peneliti yang lainnya berkaitan terhadap inovatif, motivasi dan militansi dalam meningkatkan pendapatan usaha pada industri meubel di setiap daerah yang sesuai dengan manajemen bisnis islam.

#### **b. Secara Praktis**

Penulis berharap pada penelitian ini menjadi bahan kajian atau pemikiran lebih lanjut dan pertimbangan kepada pengusaha industri meubel pentingnya dalam melakukan inovasi dan meningkatkan militansi, sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha yang sesuai

dengan manajemen bisnis islam di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang.

#### **D. Penelitian Relevan**

Tinjauan pustaka (*Prior Research*) merupakan uraian tentang persoalan terdahulu yang telah dikaji. Tujuannya untuk mencari tahu mengenai kesamaan maupun perbedaan diantara keduanya.

Berikut merupakan rincian perbandingan diantara keduanya:

1. Penelitian pertama berjudul “Analisis motivasi terhadap kinerja karyawan dalam meningkatkan produktifitas kerja karyawan pada Cv. Surya Prima kayu tangi Banjarmasin”. Yang ditulis oleh Dandi Gunaldi, dkk pada tahun 2021.<sup>6</sup> Hasil penelitian dalam Jurnal ini ini memiliki persamaan dalam motivasi yang memberikan dorongan atau semangat kepada karyawan agar karyawan bisa menjalankan semua tugas dan tanggung jawab kinerjanya dengan baik. Perbedaannya terdapat pada objek penelitian yaitu jurnal ini berfokus kepada permasalahan analisis motivasi terhadap kinerja karyawan guna meningkatkan pendapatan produktivitas. Sedangkan, peneliti tidak berfokus pada motivasi saja tetapi juga dalam meningkatkan pendapatan dilihat bagaimana inovasi serta militansi yang diterapkan dalam pengembangan usaha usaha meubel Budhy guna meningkatkan pendapatan usaha berdasarkan manajemen bisnis islam.

---

<sup>6</sup> Dandi Gunaldi, Dkk. *Analisis motivasi terhadap kinerja karyawan dalam meningkatkan produktifitas kerja karyawan pada Cv. Surya Prima kayu tangi Banjarmasin* (Universitas Islam Kalimantan Arsyad Al-Banjari, 2021)



2. Penelitian selanjutnya “Membangkitkan UMKM Kerupuk singkong Desa Tonngorisa di masa pandemic Covid 19 melalui sosialisasi digital marketing dan inovasi produk untuk meningkatkan pendapatan”. Yang ditulis oleh M. Rimawan, dkk pada tahun 2022”.<sup>7</sup> Hasil penelitian dalam jurnal ini memiliki persamaan dalam peran inovasi dalam meningkatkan pendapatan pada usaha. Perbedaannya, peneliti sebelumnya upaya yang dilakukan dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui sosialisasi dan pelatihan inovasi produk pada pelaku usaha UMKM kerupuk singkong. Sedangkan, peneliti dalam meningkatkan usaha meubel tidak hanya menerapkan inovasi produk saja akan tetapi inovasi layanan dan inovasi proses yang diterapkan guna memaksimalkan pendapatan usaha meubel berdasarkan manajemen bisnis islam.
3. Penelitian selanjutnya “Analisis Faktor yang mempengaruhi pendapatan industry makanan khas di Kota Tebing Tinggi”<sup>8</sup> Yang ditulis oleh Gstry Romaito Butarbutar pada tahun 2017. Hasil penelitian dalam peneliti sebelumnya memiliki persamaan dalam pembahasan yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan. Perbedaannya terdapat pada metode penelitian yaitu pada peneliti sebelumnya menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif yang berfokus pada variabel bebas yakni modal, tenaga kerja dan lama usaha terhadap variabel terikat yakni pendapatan usaha industri makanan khas leman dan untuk mengetahuinya

---

<sup>7</sup> M.Rimawan, Dkk. *Membangkitkan UMKM Kerupuk singkong Desa Tonngorisa di masa pandemic Covid 19 melalui sosialisasi digital marketing dan inovasi produk untuk meningkatkan pendapatan.* (Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2022)

<sup>8</sup> Gstry Romaito Butarbutar. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industry Makanan Khas Di Kota Tebing Tinggi.* (Jurnal Jom Fakon, 2017)

menggunakan analisis berganda dengan rumus, sedangkan peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif yang mana hasil penelitiannya diperoleh dari hasil wawancara semi terstruktur, dimana pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung dan secara terbuka. Selain itu berfokus pada peningkatan pendapatan usaha meubel Budhy dalam menerapkan inovasi, motivasi dan karakter militan dalam meningkatkan pendapatan usaha berdasarkan manajemen bisnis dalam islam

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Inovasi

##### 1. Pengertian Inovasi

Inovasi adalah kreativitas yang diterjemahkan menjadi sesuatu yang dapat di implementasikan dan memberikan nilai tambah atas sumber daya yang dimiliki. Selain itu berinovasi juga dibutuhkan kecerdasan kreatif (*Creative Intelligence*).<sup>1</sup> Dalam makna lain inovasi merupakan pengenalan suatu yang baru serta berguna, orang yang inovatif biasanya adalah orang-orang yang cenderung menghadirkan sebuah gagasan, tata cara, perlengkapan prosedur serta produk/jasa baru yang lebih baik ataupun lebih berguna. Inovasi ialah kelanjutan dari temuan aktivitas kreatif untuk menghasilkan sesuatu konsep baru dengan bermanfaat serta kebutuhan yang baru. Dalam *technopreneurship* hasil inovasi, kemudian diwujudkan serta diimplementasikan menjadi sesuatu bisnis yang sukses.<sup>2</sup>

Inovasi merupakan fungsi khusus dari *technopreneurship*, di mana aktivitas yang membawa sumber energi dengan kapasitas baru untuk menghasilkan kesejahteraan. Inovasi ialah pekerjaan yang terorganisasi, sistematis, rasional, bersifat konseptual serta perseptual.

---

<sup>1</sup> Buchari Alma, "*Kewirausahaan*", (Bandung ALFABETA, 2013).hal 89

<sup>2</sup> Dodi Siregar, dkk, "*Technopreneurship: strategi dan inovasi*", (Penerbit: Yayasan kita menulis, 2020).hal.178

## 2. Jenis-Jenis Inovasi

Inovasi adalah tiang utama dalam peyangga pertumbuhan pasar dan mempertahankan pasar agar suatu usaha tetap hidup (*Survive*).<sup>3</sup> Dalam upaya mempertahankan pasar dimulai dari bagaimana seorang pelaku usaha dapat melakukan pertahanan akan inovasi itu sendiri yang mana dalam pertahanan inovasi dibutuhkan pengetahuan, kemurnian, keteguhan dan kerja keras.

Jenis-jenis inovasi yang sering digunakan oleh wirausahawan yang cerdas dalam bisnisnya yaitu:<sup>4</sup>

### a. Inovasi Model Bisnis

Bagaimana sebuah bisnis dapat meningkatkan pendapatan suatu perusahaan yaitu dengan melakukan Inovasi model bisnis seperti meningkatkan kualitas barang dan juga model design yang disesuaikan dengan perkembangan jaman.

### b. Inovasi Marketing

Dalam metode Marketing suatu usaha dapat lebih dikembangkan melalui cara Menjual, mendistribusikan, memasarkanya, mengiklankanya (promosi), menciptakan permintaan, dan lain-lain.

### c. Inovasi Proses

Sebagai seorang pengusaha perlu memikir keras bagaimana cara dapat menghasilkan suatu konsep baru dalam inovasi proses. Sebagai

---

<sup>3</sup> Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. (Penerbit: Pustaka Setia Bandung, 2014). hal. 109

<sup>4</sup> *Ibid. hal.180*

wirausahawan dapat mampu mengelola empat fase pembuatan inovasi proses, yaitu:

- 1) Pengamatan dan penyelidikan terhadap lingkungan, baik internal maupun eksternal;
- 2) Pilihan terhadap adanya pemicu terhadap inovasi;
- 3) Adanya opsi sumber daya dan pencapaian melalui riset
- 4) Penerapan inovasi lahir dari gagasan, ide, melalui berbagai tahapan pengembangan untuk dilimpahkan sebagai produk atau pelayanan baru pada pasar eksternal, metode baru, atau proses baru.

d. Inovasi Layanan

Dalam inovasi layanan tidak hanya sekedar memberikan layanan kepada konsumen tetapi juga perlu diperhatikan dalam kenyamanan dari segi tempat, dan pelayanan guna untuk menarik kepuasan konsumen agar datang kembali membeli produk tersebut.

Sedangkan menurut Tuomi proses utama inovasi merupakan penyebab adanya pembaharuan dan pertumbuhan, inovasi dikelompokkan menjadi 5 jenis diantaranya sebagai berikut:<sup>5</sup>

- 1) Inovasi Produk adalah hasil dari organisasi perusahaan
- 2) Inovasi Administrasi adalah inovasi yang terkait dengan manajemen , serta berorientasi dengan struktur, manajemen sumber daya manusia (SDM), dan sistem akuntansi.

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, hal. 110

- 3) Inovasi Kontinum adalah sebagai incremental ke radikal menurut tingkat perubahan yang diinginkan untuk melaksanakan inovasi.
- 4) Inovasi Proses adalah upaya untuk menghasilkan produk atau pelayanan yang baik.
- 5) Inovasi Teknik adalah inovasi yang terkait langsung dengan produksi produk.

Dalam pembagian jenis-jenis yang telah disebutkan diatas bahwa inovasi memiliki beragam jenis inovasi yaitu inovasi model bisnis (Produk), inovasi marketing, inovasi layanan, inovasi administrasi, inovasi kontinum, dan inovasi teknik. Akan tetapi tidak semua jenis inovasi tersebut diterapkan oleh meubel Budhy, karena usaha yang dijalani nya masih terbilang baru dan juga masih dalam skala yang kecil artinya meubel Budhy belum memiliki tempat khusus ruko atau bangunan untuk produksi meubel, sehingga dalam pengerjaan nya sendiri dilakukan dikediaman pak Zaenal. Oleh karena itu inovasi yang dilakukan oleh meubel Budhy yaitu *pertama* inovasi model usaha yang mana dalam pemilihan jenis usaha yang akan digelutinya tentunya meubel Budhy perlu melihat potensi atau peluang dalam usahanya sehingga meubel Budhy memutuskan untuk membuka usaha Meubel dibidang pembuatan kursi sofa dan *springbed*, usaha meubel di bidang pembuatan kursi sofa/*springbed* belum ada sehingga hal tersebut menjadi kesempatan pak Budhy dan pak

Zaenal membuka usaha meubel tersebut. Selain merealisasikan kemampuan juga dapat membantu masyarakat dalam memperoleh kebutuhan rumah tangganya tanpa harus memesan melalui Agen. *Kedua*, Inovasi Produk yang dilakukan oleh meubel Budhy yaitu membuat kursi sofa yang memiliki dua fungsi dalam satu produk (*two in one*) yang mana kursi ini bisa digunakan untuk duduk bersantai, dan juga bisa digunakan sebagai tempat tidur yang nyaman bak seperti kasur. Tidak berbeda dengan kursi sofa, meubel Budhy juga membuat *Springbed* yang memiliki fungsi ganda yaitu *springbed* sorokan. *Springbed two in one* ini bisa digunakan satu orang dan juga bisa digunakan 2 orang dalam kasur yang berbeda *springbed* tersebut dibuat dengan tujuan untuk memudahkan konsumen agar lebih praktis. *Ketiga*, inovasi proses dan inovasi layanan yang dilakukan dengan adanya tindakan meubel Budhy dalam membantu konsumen untuk menjelaskan rinci dan jelas fungsi daripada produk tersebut sampai memberikan solusi kepada konsumen yang mana produk yang akan diproduksi baik itu produk meubel inovasi ataupun produk permintaan dari konsumen. Dengan cara menawarkan terlebih dahulu kepada konsumen, setelah produk sudah ditentukan dari segi model dan bahan pokok yang dibutuhkan produk meubel akan dibuatkan oleh karyawan meubel sampai dengan waktu yang diminta (target).

### 3. Faktor-faktor Pendukung keberhasilan Inovasi

Faktor-faktor yang menjadi pendukung untuk tercapainya keberhasilan pada penerapan kemampuan inovatif adalah sebagai berikut:<sup>6</sup>

- a. Harus sejalan dengan visi dan misi, inovasi harus sejalan dengan visi dan misi yang singkat dan jelas agar tidak menyimpang dari arah pertumbuhan suatu usaha serta memberikan dukungan nyata untuk mewujudnya suasana inovasi.
- b. Harus berorientasi pasar, banyak dari para pelaku usaha yang hanya sekedar melakukan pemecahan masalah kreatif tetapi tidak bersifat dan memiliki keunggulan bersaing dipasar. Hubungan inovasi dengan pasar memiliki 5C, yaitu *Competitor* (pesaing), *Competition* (persaingan), *Change Of Competition* (perubahan persaingan), *Change Driver* (Penentu arah Perubahan), dan *Customer Behavior* (Perilaku Konsumen).
- c. Harus mampu meningkatkan nilai tambahan perusahaan.
- d. Harus memiliki unsur evensiensi dan efektifitas, tanpa 2E (Evensiensi dan Efektifitas) dari sebuah inovasi yang ditemukan maka inovasi tersebut tidak mempunyai arti atau dampak yang berarti bagi kemajuan suatu usaha.
- e. Harus bisa ditingkatkan lagi, yang berarti sebuah inovasi harus bisa diinovasikan lagi sehingga terjadi inovasi berkelanjutan (*Continuous*

---

<sup>6</sup>Hendro, "Dasar-Dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, Dan Memasuki Dunia Bisnis", (Penerbit: Erlangga, 2011) hal. 122



*improvement*) sehingga dapat membawa perusahaan menjadi lebih baik dan lebih berkembang.

## **B. Motivasi**

### **1. Pengertian Motivasi**

Kata motivasi berasal dari bahasa latin, yaitu *motive* yang berarti dorongan, daya penggerak, atau kekuatan yang terdapat dalam diri organisasi yang menyebabkan organisasi itu bertindak atau berbuat.<sup>7</sup> W.H. Haynes dan J.L.Massie mengatakan “*Motive is a something within the individual which incites him to action.*” Pengertian ini senada dengan pendapat The Liang Gie yang menyatakan bahwa motif atau dorongan batin adalah dorongan yang menjadi pangkal seseorang untuk melakukan sesuatu untuk bekerja.<sup>8</sup>

Sebagai seorang wirausaha harus mampu bekerjasama dan dapat memotivasi karyawan untuk dapat bekerja lebih produktif, meningkatkan efisiensi, mengurangi kesalahan dan juga dapat meningkatkan prestasi dan *skill*. Pada umumnya tingkah laku manusia dilakukan secara sadar, artinya selalu didorong oleh keinginan untuk mencapai tujuan tertentu.<sup>9</sup>

Disinilah letaknya peran penting motivasi dalam produktivitas suatu pekerjaan tergantung pada kemampuan para pekerja, maka sebagai pemilik

---

<sup>7</sup> Opcit. Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. hal. 69

<sup>8</sup> *Ibid.* hal. 70

<sup>9</sup> Bukhari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung; ALFABETA, 2013) hal.89

usaha (owner) sudah seharusnya memberikan motivasi kepada para karyawan agar lebih giat dalam melakukan pekerjaan.

## 2. Faktor-Faktor yang Mendorong Timbulnya Motivasi

Motivasi merupakan salah satu penyebab keberhasilan wirausahawan tingkat akhir dalam menyelesaikan tugasnya. Semakin besar motivasi, semakin besar pula kesuksesan dalam mencapai tujuan. Setiap wirausahawan memiliki program tugas yang wajib diselesaikan dengan baik. Faktor-faktor pendorong (*motivation factor*) disebut juga sebagai faktor penyebab kepuasan (*satisfier*) adanya kepuasan yang dapat menambah semangat atau gairah baru untuk melaksanakan suatu aktivitas. Jika faktor-faktor kepuasan tidak terpenuhi, tidak akan ada tingkatan gairah atau semangat kerja.<sup>10</sup>

Motivasi utama manusia untuk melakukan suatu aktivitas adalah adanya harapan. Hoy dan Cecil mengemukakan tiga faktor yang menentukan tinggi-rendahnya motivasi, yaitu harapan, *valensi*, dan peralatan.

- a. Harapan, yaitu keinginan atau keyakinan bahwa suatu usaha yang dilakukan pasti akan berhasil.
- b. *Valensi*, yaitu tingkat ikatan, keterlibatan, keikutsertaan batiniah seseorang terhadap suatu aktivitasnya atau dapat dikatakan mempunyai kepedulian terhadap usaha yang sedang dilaksanakan.

---

<sup>10</sup>Opcit. Rusdiana. “*Kewirausahaan Teori dan Praktik*”. Pustaka Setia Bandung. Tahun 2014. hal.71

- c. Peralatan/kebutuhan, yaitu pendukung, alat, kemampuan yang dimiliki seseorang guna mencapai tujuan yang diinginkan.<sup>11</sup>

Berdasarkan uraian diatas, sebagai wirausahawan harus selalu memiliki motivasi yang tinggi dan konsep diri yang lebih positif dalam menjalani kehidupan, meskipun motivasi dan konsep diri setiap individu (wirausahawan) berbeda-beda. Tetapi dengan adanya motivasi dan konsep diri, maka setiap tugas yang diterimanya, baik tugas pribadi maupun tugas sosial, serta semua kebutuhan dan harapan sebelumnya yang dicita-citakan dapat mudah dicapai.<sup>12</sup>

Gerungan menyatakan bahwa motivasi merupakan dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan ia berbuat sesuatu. Adapun Lindzey, Hal, dan Thompson menyatakan bahwa motivasi merupakan sesuatu yang menimbulkan tingkah laku. Motivasi timbul karena sebab adanya kebutuhan. Kebutuhan dipandang sebagai kekurangan adanya sesuatu dan ini menuntut segera pemenuhannya, yang mana untuk segera mendapatkan keseimbangan. Situasi kekurangan ini berfungsi suatu kekuatan atau dorongan yang menyebabkan seseorang untuk bertindak dalam memenuhi kebutuhannya, seperti disajikan pada Tabel 2.1<sup>13</sup>

**Tabel 2.1**  
**Konsep Timbulnya Motivasi**

<b>Kebutuhan</b>	<b>Motivasi</b>	<b>Perilaku</b>
- Makanan	- Lapar	- Makan
- Oksigen	- Sesak Nafas	- Bernafas
- Air	- Haus	- Minum

*Sumber: Sonny Sumarsono, 2013*

<sup>11</sup> *Ibid. hal. 72*

<sup>12</sup> *Ibid. hal. 73*

<sup>13</sup> Sonny Sumarsono, "Kewirausahaan", Yogyakarta: Graha Ilmu, Tahun 2013, hal.99

Uraian motivasi yang telah sebutkan diatas dapat disimpulkan bahwa timbulnya motivasi karena sebab adanya kebutuhan-kekurangan-pemenuhan-dorongan atau kekuatan. Dalam serangkaian tersebut yang memicu timbulnya motivasi berawal dari kebutuhan, seseorang jelas memiliki kebutuhan yang dibutuhkan dalam kehidupan. Sedangkan kebutuhan dipandang sebagai suatu kekurangan, dengan kekurangan inilah yang membuat seseorang terdorong untuk memenuhi kebutuhannya agar mendapatkan keseimbangan.

Pada tabel 2.1 yang mana makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Apabila seseorang tidak memenuhi kebutuhan tersebut ia akan merasakan kelaparan, jadi dengan dorongan (lapar) inilah bagaimana seseorang harus berfikir agar ia bisa mendapatkan makanan untuk dimakan agar tidak kelaparan.

Begitu pula dengan seorang *enterpreuner* yang terjun didunia bisnis apabila ia tidak bekerja keras untuk terus meningkatkan pendapatan usahanya dan bersaing dengan usaha disekitarnya, kemungkinan yang akan terjadi penadpatan akan mengalami penurunan hingga berujung bangkrut. Ketakutan inilah yang harus dijadikan sebagai dorongan /kekuatan bagaimana caranya agar pendapatan usaha dapat terus meningkat. Bukan hanya dari diri semdiri (owner) yang terus ditingkatkan potensinya tetapi juga dari karyawan. Sebagai seorang *enterpreuner* harus bisa memberikan dorongan dan memotivasi karyawan untuk meningkatkan keuletan dan ketekunan dalam bekerja. Dorongan atau

dukungan bisa melalui dengan memberikan upah sesuai dengan apa yang dikerjakan serta memberikan bonus tambahan sehingga karyawan termotivasi untuk terus meningkatkan kinerjanya.

Tanpa adanya dorongan pada karyawan suatu usaha tidak akan bisa meningkatkan pendapatan atau kebutuhan yang diinginkan apalagi bersaing dengan usaha lainnya. Seperti halnya *simbiosis mutualisme*, karyawan membutuhkan pekerjaan untuk mendapatkan gaji agar dapat memenuhi kebutuhannya sedangkan pemilik usaha membutuhkan karyawan untuk membantunya dalam meningkatkan pendapatan usahanya dan perkembangan usahanya melalui produk-produk yang dibuatnya.

### 3. Jenis-Jenis Motivasi

Kegiatan manusia pada dasarnya dipengaruhi oleh motivasi-motivasi tertentu. Motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan tindakan ekonomi dibagi menjadi dua aspek: motivasi *intrinsik*, yaitu suatu keinginan untuk melakukan tindakan ekonomi atas kemauan sendiri. Dan motivasi *ekstrinsik*, suatu keinginan untuk melakukan tindakan ekonomi atas dorongan orang lain.<sup>14</sup>

Menurut Otto Wilman, jenis-jenis motivasi mencakup enam kelompok yaitu sebagai berikut:

- a. Motivasi Psikologi, merupakan dorongan alamiah yang ada pada setiap wirausahawan untuk berkembang dan beraktivitas. Motivasi ini tidak

---

<sup>14</sup> H. Idri "*Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam perspektif hadis nabi)*", Jakarta: Prenadamedia Group, Tahun 2015, hal.45

disadari bagi wirausahawan dan merupakan dorongan yang *instrinsik* untuk mengembangkan dirinya.

- b. Motivasi Praktis, merupakan suatu dorongan pada setiap wirausahawan untuk memenuhi tuntutan ketuhanan mempertahankan diri dan mengembangkan diri karena adanya nilai-nilai praktis dalam kehidupan.
- c. Motivasi pembentukan kepribadian, merupakan dorongan untuk membentuk dan mengembangkan pribadi masing-masing wirausahawan, terutama dari segi intelektual dan estetis.
- d. Motivasi Kesusilaan, merupakan dorongan agar wirausahawan dapat menjadi lebih baik. Motivasi ini mendasari tindakan dalam mencapai tujuan sebagai manusia susila.
- e. Motivasi Sosial, merupakan dorongan bagi wirausahawan untuk mempelajari sesuatu yang layak dikerjakan dalam hidup pergaulan dan dalam interaksi dengan orang lain.
- f. Motivasi Kebutuhan, merupakan dorongan wirausahawan untuk mengabdikan kepada Tuhan dan menghargai manusia sebagai sesama mahluknya.<sup>15</sup>

Adapun Umer Chapra menyebutkan jenis-jenis motivasi ekonomi dalam islam mencangkup lima hal yaitu sebagai berikut:<sup>16</sup>

- a. Pemenuhan Kebutuhan Sehingga Diperoleh Kehidupan yang Baik (*Hayah Thayyibah*).

---

<sup>15</sup> Opcit. Rusdiana. "Kewirausahaan Teori dan Praktik". Pustaka Setia Bandung. Tahun 2014. hal.73

<sup>16</sup> *Ibid*, hal. 46

Islam tidak melarang manusia untuk memenuhi kebutuhan ataupun keinginannya, selama dengan pemenuhan itu martabat manusia bisa terjaga yang mana dijelaskan dalam Al-Qur'an surah 16/*al-Nahl* ayat 97. Di dalam ayat tersebut Allah SWT menjelaskan akan diperlihatkan kehidupan yang sejahtera kepada siapapun, baik pria maupun perempuan, apabila mereka mau beriman dan berinfak saleh. Dan akhir Allah SWT bernilai lebih tinggi daripada dikerjakan.

- b. Penghasilan yang Diperoleh dari Sumber yang Baik dan dalam Rangka untuk Memperoleh Keberuntungan Umat Manusia (*Falah*).

Dalam islam telah diatur sumber-sumber ekonomi yang baik (halal) dan yang tidak baik (haram). Allah memerintahkan supaya umat islam memperoleh dan mengonsumsi rezeki dari sumber yang halal.

- c. Distribusi Pendapatan dan Kekayaan yang Adil dengan Memberikan Nilai yang sangat penting bagi Persaudaraan dan Keadilan Sosial Ekonomi.

Dalam islam melarang untuk mengakumulasi kekayaan sebanyak-banyaknya hanya untuk pemuasan kepentingan sendiri, karna sifat serakah merupakan salah satu sifat tercela. Sebaliknya, islam mengajarkan agar mengeluarkan sebagian harta yang dimilikinya untuk memenuhi ridha allah dan menolong sesama manusia melalui

zakat, infak, sedekah, dan sebagainya sehingga kekayaan tidak terakumulasi pada segelintir orang saja.<sup>17</sup>

d. Terciptanya Pertumbuhan dan Stabilitas Ekonomi.

Tujuan Ekonomi islam ini sesungguhnya tidak bisa lepas dari tujuan diciptakan dan diturunkannya manusia kemuka bumi, yaitu sebagai khalifah Allah dimuka bumi, pemakmur bumi (*imarah al-ardh*), yang diciptakan untuk beribadah kepada-Nya. Sebagaimana firman Allah dalam surah 11/ *Hud* ayat 61:

﴿وَالِى تَمُودَ أَخَاهُمْ صَالِحًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ هُوَ أَنْشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تَوْبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُجِيبٌ﴾

Artinya: “Dan kepada Tsamud (kami utus)” saudara mereka saleh. Saleh berkata “Hai Kaumku, sembahlah Allah sekali-kali tidak ada tuhan bagimu selain dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu memakmurkannya, karena itulah mohonlah ampun kepada-Nya. Sesungguhnya tuhan ku amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (do’a hamba-Nya)”.<sup>18</sup>

e. Terciptanya Keseimbangan Pemuasan Kebutuhan Materiel dan Spiritual Umat Manusia.

Salah satu kekhasan ekonomi islam adalah motif aktivitas ekonomi yaitu mencari keuntungan dunia dan akhirat sebagai tugas khalifah Allah dalam rangka ibadah. Karena itu, dalam islam terdapat aturan-aturan agar harta tidak hanya berfungsi sebagai pemuas hawa nafsu tetapi dalam rangka beribadah kepada Allah. Harta yang sangat

<sup>17</sup> *Ibid*, hal.51

<sup>18</sup> Departemen Agama RI, *al Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Syamil Cipta Media, 2014)



penting bahkan dilindungi dikenal dengan *al-umur al-dharuriyah li al-nas* yaitu: agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.

Motivasi terbagi menjadi beberapa jenis, teori yang dikemukakan oleh Otto Wilman menyebutkan jenis motivasi dibagi menjadi enam, dan teori yang dikemukakan oleh Umer Chapra menyebutkan jenis-jenis motivasi dalam islam dibagi menjadi lima. Dari sebelas motivasi tersebut motivasi yang menjadi motivasi meubel Budhy dalam berwirausaha diantaranya. *Pertama*, pemenuhan kebutuhan sehingga diperoleh kehidupan yang baik dan terciptanya keseimbangan pemuasan kebutuhan. Secara pribadi meubel Budhy membuka usahanya itu karena adanya kebutuhan yang harus dipenuhi sebagai kepala keluarga yang harus menghidupi keluarganya, secara umum meubel Budhy melihat karena adanya peluang untuk membangun usaha dibidang meubel terutama dalam pembuatan kursi sofa dan *springbed* yang mana di Desa Way Dente sendiri masih minim pesaing selain itu melihat adanya fenomena yang terjadi dimana masyarakat masih kesulitan dalam memperoleh kenyamanan dalam memenuhi kebutuhan sekunder yakni kursi sofa dan *springbed* dengan begitu dengan membuka usaha meubel yang bergerak dalam pembuatan kursi sofa dan *springbed* diharapkan dapat membantu masyarakat dalam memperoleh kebutuhannya sesuai yang diinginkannya. *Kedua*, Memperoleh penghasilan yang baik dan benar. Sebagaimana umat manusia diperintahkan untuk memperoleh dan

mengonsumsi rezeki dari sumber yang halal. *Ketiga*, terciptanya pertumbuhan dan stabilitas ekonomi, yang mana di Desa Way Dente masih sangat sulit untuk memperoleh pekerjaan yang layak dan pendapatan yang diperoleh sesuai dengan tenaga kerja atau usaha yang dikeluarkan. Selain itu juga masih sedikit usaha yang bergerak dibidang pengrajin meubel. *Keempat*, distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil. Dalam islam sudah dilarang adanya mengakumulasikan kekayaan sebanyak-banyaknya hanya untuk kepentingan pribadi. Sebaliknya, islam mengajarkan agar mengeluarkan sebagian harta untuk menolong sesama manusia. Oleh sebab itu selain untuk memenuhi dan mencukupi kebutuhan keluarga juga menjadi lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar terutama yang benar-benar ingin berkomitmen dan bersungguh-sungguh.

## **C. Militansi**

### **1. Pengertian Militansi**

Dalam ekonomi islam, keinginan manusia untuk mengumpulkan dan memperoleh harta kekayaan adalah fitrah setiap manusia. Manusia diciptakan Allah meliputi jasmani dan rohani. oleh sebab itu, kebutuhannya haruslah terpenuhi. Militan manusia untuk memperoleh harta kekayaan tidak lain di sebabkan oleh adanya keberadaan kebutuhan jasmani manusia agar tetap eksis di dunia, akan tetapi bukan berarti ketika islam memerintahkan manusia untuk memenuhi kebutuhan jasmaninya, manusia bisa bertindak sesuka hatinya. Dalam pemenuhan kebutuhan

jasmani yang diwujudkan melalui pemerolehan harta dan kekayaan dengan jalan bekerja dan berusaha adalah semata-mata untuk menunjang ibadah kepada Allah SWT.<sup>19</sup>

*Miriam Webster Dictionary* menulis bahwa istilah militansi termasuk kata sifat. Kosakata ini dimasukkan ke dalam kamus pertama kali pada abad ke-15. Dalam kamus ini, militansi didefinisikan sebagai, “*engaged in warfare or combat*” (disibukkan dalam peperangan atau pertempuran). Dalam kamus ini juga disebutkan militansi adalah menunjukkan sikap yang agresif dan aktif. *Cambrige International Dictionary* menjelaskan militansi sebagai kata sifat didefinisikan sebagai, “*active, determined and often willing to use force*” (aktif, tekun, dan dapat menggunakan kekuatannya).<sup>20</sup>

Dalam definisi yang telah disebutkan diatas dapat disimpulkan bahwa militansi memiliki beragam indikator yang dapat diterapkan dalam kegiatan usaha yang sedang di jalankan oleh meubel Budhy, dengan penerapan militansi tersebut tentunya dapat meningkatkan pendapatan usaha yang sedang dijalaninya melalui karakter (sifat) yang ditanamkan kepada karyawan, yang mana nantinya karyawan memiliki jiwa yang bersemangat tinggi (agresif) sehingga mampu bertempur dalam menghadapi suatu perkara di medan produksi meubel Budhy baik itu dari

---

<sup>19</sup> Muhammad Kambali “*Konsep Kepemilikan dan distribusi pendapatan dalam sistem ekonomi islam*”. Al- Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan penelitian Ekonomi islam. Vol.9. No.2 Juli 2021. hal. 129

<sup>20</sup> L. Andriani Purwastuti, *Membangun Karakter Toleran-Militan Melalui Pendidikan Inspiratif*, Article, diunduh. 01 May 2023. 10.28 am, hal. 3

segi permintaan konsumen maupun tuntutan dari owner (pemilik usaha meubel).

## 2. Indikator-indikator Militansi

Indikator-Indikator yang terdapat dalam militansi diantaranya sebagai berikut:

### a. Ketangguhan (Tangguh)

Menurut *Sanrock*, ketangguhan adalah gaya kepribadian yang dikarakteristikan oleh suatu komitmen, pengendalian, dan persepsi terhadap masalah-masalah sebagai tantangan.

Sedangkan menurut *Rahmawan*, ketangguhan adalah komitmen yang kuat terhadap diri sendiri, sehingga dapat menciptakan tingkah laku yang aktif terhadap lingkungan dan perasaan bermakna yang menetralkan stres.

Ketangguhan jika disimpulkan dari definisi para ahli diatas yaitu sebagai kepribadian yang dimiliki individu sebagai bentuk pertahanan hidup, memandang perubahan sebagai tantangan dan mempercayai kemampuan menggunakan tenaganya untuk hal yang kreatif dalam rangka menyelesaikan permasalahan didalam kehidupan ditandai dengan adanya komitmen, pengendalian, dan tantangan.

### b. Ketekunan (Tekun)

Ketekunan merupakan upaya bersinambung untuk mencapai tujuan tertentu tanpa mudah menyerah sehingga dapat meraih keberhasilan yang diharapkan. Sebagaimana ketekunan akan tetap

berlangsung walau adanya rintangan yang menghadang. Akan tetapi sebagai seorang *entrepreneur* tentunya akan melakukan sesuatu terhadap rintangan tersebut dengan melalui percobaan, jatuh berulang-ulang dan belajar dari kesalahan yang dialaminya. Bangkit dan buktikan bahwa dengan pengalaman jatuh bangun bisa membuahkan keberhasilan akan mudah untuk digapai.

Tak ada sesuatu pun yang bernilai dapat diraih tanpa adanya dorongan untuk memulainya. Untuk itu ketekunan menjadi syarat utama sebagai seorang *entrepreneur* dalam menjalankan bisnis yang digelutinya. Tidak jarang mereka yang memiliki bakat intelektual dan bakat tinggi telah gagal mencapai kinerja karena kurangnya keuletan, sebaliknya mereka yang menjadi pemenang umumnya mereka yang memiliki ketekunan yang luar biasa dalam menjalankan usahanya.

Menurut Calvin Coolidge dalam Malhi, "tak ada sifat di Dunia ini yang bisa menyamakan kedudukan ketekunan. Bukan bakat, bukan genius, dan bukan pendidikan tetapi ketekunannya yang berisi keras untuk menggapai tujuan yang diinginkannya. Dengan kata lain ketekunan adalah kemampuan untuk bertahan ditengah tekanan dan kesulitan, dengan ketekunan maka sesuatu yang sulit bisa jadi mudah. Karena ketekunan merupakan sumber kekuatan yang harus ditanamkan dalam diri seseorang baik itu seorang *entrepreneur*, karyawan, ataupun orang lain.

c. Keaktifan (Aktif)

Keaktifan adalah kegiatan yang bersifat fisik maupun mental, yaitu berbuat dan berfikir sebagai suatu rangkaian yang tidak dapat dipisahkan. Keaktifan dalam sebuah proses dapat merangsang dan mengembangkan bakat atau *skill* yang dimilikinya, serta dapat memecahkan permasalahan-permasalahan dalam berwirausaha.

Seorang *enterpreuner* tentunya memberikan dorongan kepada karyawannya untuk aktif dalam bekerja. Karena keaktifan dalam bekerja tentunya akan mempermudah karyawan dalam menyelesaikan pekerjaannya dengan penuh semangat dan tentunya menyenangkan. Dengan keaktifan karyawan mampu mempelajari sesuatu dengan baik, akan berbeda jika karyawan itu pasif pastinya pekerjaan akan cenderung cepat membosankan. Akan tetapi bukan hanya karyawan yang aktif sebagai seorang pemilik usaha juga ikut melibatkan diri dalam keaktifan dalam bekerja.

d. Keagresifan (Agresif)

Keagresifan berasal dari kata agresif. Keagresifan memiliki arti dalam kelas nomina atau kata benda sehingga keagresifan dapat menyatakan nama dari seseorang, tempat, atau semua benda dan segala yang dibendakan. Keagresifan adalah hal (sifat, tindak) agresif. Misalnya keagresifan dalam bersaing yaitu intensitas dari upaya-upaya pelaku usaha dalam mengungguli pesaing dan ditandai oleh

sikap atau tanggapan *ofensif* (serangan) atau respon agresif (menyerang) terhadap tindakan-tindakan pesaing.

e. Keuletan (Ulet)

Keuletan artinya tangguh, kuat, dan tidak mudah putus asa. Seseorang yang berwirausaha tentunya mempunyai cita-cita tinggi. Dengan cita-cita yang tinggi inilah yang menjadi pendorong dan daya tahan dalam menghadapi segala rintangan, hambatan, cobaan, dan kendala yang dihadapi. Tidak sedikit seseorang yang memulai bisnis atau usahanya lebih dulu menyerah kalah karena melihat tanda-tanda kegagalan.

Keuletan hampir sama dengan ketekunan akan tetapi yang membedakan keduanya yaitu jika keuletan lebih giat dalam mendorong usaha yang digelutinya dengan kemauan yang keras dan segala kemampuan serta kecakapan untuk mencapai suatu tujuan atau cita-cita yang pantang mundur. Sedangkan ketekunan sendiri perwujudan dari usaha yang maksimal serta ketelitian dalam bekerja keras dan sungguh-sungguh dalam bekerja.

## **D. Pendapatan**

### **1. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan menjadi aspek yang sangat penting dari setiap bentuk usaha dalam kehidupan, yang mana pendapatan merupakan jumlah yang dibebankan kepada langganan atas barang dan jasa yang dijual, dan merupakan unsur yang paling penting dalam sebuah perusahaan, Karena

pendapatan akan dapat menentukan maju-mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu sebagai pelaku usaha perlu menanamkan kartaker militan untuk pendapatan yang diharapkannya.<sup>21</sup>

Defenisi Pendapatan menurut ilmu ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang. Pendapatan adalah merupakan hasil yang didapatkan dari usaha seseorang sebagai ganti jerih payah atas usaha yang dikerjakan.<sup>22</sup>

Sedangkan menurut Sukirno pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan.<sup>23</sup> Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan suatu penambahan *asset* perusahaan yang berdampak pada peningkatan kekayaan pemilik usaha, yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan serta kesejahteraan karyawan.

## 2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Usaha meubel adalah suatu kegiatan ekonomi yang ditujukan untuk menghasilkan output (penerimaan) dengan input fisik, tenaga kerja, dan

---

<sup>21</sup> Gestry Romaito Butarbutar, *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha industry makanan khas di Kota Tebing Tinggi*, Jurnal Jom Fekon, Vol. 4, No. 01, Februari 2017. hal 623

<sup>22</sup> *Ibid.*, hal.624

<sup>23</sup> Taufiqurrahman, "Peningkatan Pendapatan Pemilik Usaha Mebel Melalui Ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Pringsewu," Jurnal ilmiah ekonomi manajemen, Vol.10, No.01, tahun 2019. hal. 58



modal dalam proses produksinya. Penerimaan total usaha meubel merupakan hasil produksi dikalikan dengan harga per-satuan produksi tersebut, sedangkan pengeluaran total usaha meubel merupakan semua nilai yang dikeluarkan dalam melakukan proses produksi.<sup>24</sup>

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan yang digunakan dalam penelitian ini yang diperkirakan mempengaruhi militan pelaku usaha dalam meningkatkan pendapatan sebagai berikut :

- 1) Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar.
- 2) Tenaga Kerja, menurut Sukirno tenaga kerja meliputi keahlian dan keterampilan yang mereka miliki. Dari segi keahlian dan pendidikan tenaga kerja dibedakan menjadi 3 golongan, yaitu: a) Tenaga kerja kasar merupakan tenaga kerja yang tidak berpendidikan atau rendah tingkat pendidikannya dan tidak memiliki keahlian dalam bidang pekerjaan. b) Tenaga kerja terampil merupakan tenaga kerja yang memiliki keahlian dari pelatihan atau pengalaman kerja seperti montir mobil, tukang kayu, dan ahli mereparasi TV dan radio. c) Tenaga kerja terdidik merupakan tenaga kerja yang memiliki pendidikan cukup dan ahli dalam bidang tertentu seperti dokter, akuntan, ahli ekonomi, dan insinyur.

---

<sup>24</sup> Agus Purna Irwan, *Analisis Pendapatan Usaha Tempe (Studi kasus: Desa Kilometer Aek Songsongan Kabupaten Asahan)*, Medan: Skripsi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, tahun 2019. Diunduh: 12 May 2023

- 3) Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidangnya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni<sup>25</sup>bidang usaha perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera atau perilaku konsumen.<sup>26</sup>
- 4) Jam Kerja menurut Halim jam kerja adalah waktu yang secara terproges dan dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi karyawan selama bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja karyawan. hal ini juga berarti bahwa dengan jumlah adanya jam kerja yang panjang secara tidak langsung akan membuat suatu pekerjaan semakin produktif dan dengan bekerja secara produktif diharapkan dapat menghasilkan pendapatan yang baik dan jelas.

Sedangkan dalam jurnal ilmiah ekonomi manajemen yang ditulis oleh Taufiqurrahman faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu sebagai berikut:

---

<sup>25</sup> Miftah dan Ambok Pangiuk, *Budaya Bisnis Muslim Jambi Dalam Persepektif Kearifan Lokal*, (Malang: Ahlimedia Press, 2020), Cet-I, 105.

<sup>26</sup> *Ibid.*, hal. 624

### 1) Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis.<sup>27</sup> Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar.

### 2) Upah

Upah merupakan penerimaan sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada penerima kerja untuk pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Berfungsi sebagai penopang kelangsungan kehidupan yang layak bagi kemanusiaan dan produksi, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk yang ditetapkan sesuai persetujuan, undang-undang dan peraturan, dan dibayar atas dasar suatu perjanjian kerja antara pemberi kerja dan penerima kerja.

---

<sup>27</sup> *Opcit.*, hal. 60

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang digunakan dalam melaksanakan proses produksi. Dalam proses produksi tenaga kerja memperoleh pendapatan sebagai balas jasa dari usaha yang telah dilakukannya yakni upah. Maka pengertian permintaan tenaga kerja adalah tenaga kerja yang diminta oleh pengusaha pada berbagai tingkat upah.

Fungsi upah secara umum, pertama, untuk mengalokasikan secara efisien kerja manusia, menggunakan sumber daya tenaga manusia secara efisien, untuk mendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.<sup>28</sup>

Kedua, untuk mengalokasikan secara efisien sumber daya manusia. Sistem pengupahan (kompensasi) adalah menarik dan menggerakkan tenaga kerja ke arah produktif, mendorong tenaga kerja ke pekerjaan yang lebih produktif.

Ketiga, untuk menggunakan sumber tenaga manusia secara efisien. Pembayaran upah (kompensasi) yang relatif tinggi adalah mendorong manajemen memanfaatkan tenaga kerja secara ekonomis dan efisien. Dengan cara demikian pengusaha dapat memperoleh keuntungan dari pemakaian tenaga kerja. Tenaga kerja mendapat upah (kompensasi) sesuai dengan keperluan hidupnya.

Keempat, mendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi. Akibat alokasi pemakaian tenaga kerja secara efisien, sistem perupahan

---

<sup>28</sup> *Ibid.*, hal. 61

(kompensasi) diharapkan dapat merangsang, mempertahankan stabilitas, dan pertumbuhan ekonomi.

### 3) Pengalaman Usaha/ Lama Usaha

Faktor lama berusaha bisa juga dikatakan dengan pengalaman. Faktor ini secara teoritis dalam buku, tidak ada yang membahas bahwa pengalaman merupakan fungsi dari pendapatan. Namun, dalam aktivitas sektor informal dengan semakin berpengalamannya seorang mengelola usaha, maka semakin bisa meningkatkan pendapatan atau keuntungan usaha.

Pengelolaan usaha dalam sektor informal sangat dipengaruhi oleh tingkat kecakapan manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha yang dimiliki oleh seorang pedagang. Tingkat kecakapan manajemen yang baik ini juga sangat dipengaruhi oleh pengalaman atau lama berusaha seorang pedagang, sehingga dapat dilihat bahwa tidak ada kesamaan antara sesama pedagang sektor informal dalam kemampuan pengelolaan usaha sehingga tingkat pendapatan yang mereka hasilkan juga berbeda.<sup>29</sup>

Pengalaman dan lamanya berusaha akan memberikan pelajaran yang berarti dalam menyikapi situasi pasar dan perkembangan ekonomi saat ini. Pengalaman dan lama berusaha akan memberikan kontribusi yang berarti bagi usaha informal dalam menjalankan kegiatan usaha jika dibandingkan kepada usaha informal yang masih pemula.

---

<sup>29</sup> *Ibid.*, hal. 62

Pengambilan keputusan dalam menjalankan kegiatan usaha demi kelangsungan hidup usaha terfokus pada pengalaman masa lalu, pengalaman masa lalu akan berguna sebagai tolok ukur dalam mengambil sikap ke depan dalam upaya mengembangkan usaha ke arah yang lebih maju dan berkesinambungan.

Kesimpulan Dari faktor-faktor diatas yang dapat mempengaruhi dalam peningkatan pendapatan meubel Budhy yaitu :

- a) Modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan meubel Budhy.
- b) Tingkat pendidikan pada tenaga kerja karyawan tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan meubel Budhy. Pada dasarnya meubel Budhy mempekerjakan orang yang memang benar memiliki keahlian dibidangnya dan juga orang yang benar-benar ingin berkomitmen serta konsisten dalam belajar hal baru dengan tujuan untuk mengasah kemampuannya yang mana nantinya akan berpengaruh juga pada pendapatan usahanya.
- c) Lama usaha tidak berpengaruh pada usaha meubel Budhy, karena meubel budhy merupakan usaha yang masih terbilang baru di Desa way dente. Dibanding dengan meubel lain nya meubel Budhy memiliki perkembangan yang pesat sehingga bisa menyaingi meubel-meubel yang lebih dulu atau lebih lama dari meubel Budhy.
- d) Jam kerja yang diberikan pemilik meubel kepada karyawan sangat berpengaruh pada tingkat pendapatan dan juga produktifitas

karyawan dalam bekerja, dengan adanya jam kerja yang panjang secara tidak langsung dapat menghasilkan produk yang jelas dan lebih baik.

- e) Upah juga termasuk kedalam faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan meubel budhy, karena dengan upah yang diberikan dapat menarik dan menggerakkan tenaga kerja ke arah produktif, mendorong tenaga kerja ke pekerjaan yang lebih inovatif, dan aktif dalam bekerja.

## **E. Manajemen Bisnis Islam**

### **1. Pengertian Manajemen Islam**

Manajemen juga sering diartikan dari kata to manage yang secara umum berarti mengurus. Menurut Stonner, manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, memimpin, dan mengawasi usaha-usaha dari anggota organisasi dan dari sumber sumber organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Sedangkan dalam perspektif Islam, manajemen merupakan suatu kebutuhan yang tak terelakkan dalam memudahkan implementasi Islam pada kehidupan pribadi, keluarga, dan masyarakat. Oleh karena itu, manajemen sering dianggap sebagai ilmu sekaligus teknik (seni) kepemimpinan. Akan tetapi secara umum tidak ada pengertian baku apa yang disebut sebagai manajemen Islami. Kata manajemen dalam bahasa Arab adalah Idara yang berarti “berkeliling” atau “lingkaran”.

Dalam konteks bisnis bisa dimaknai bahwa “bisnis berjalan pada siklusnya”, sehingga manajemen bisa diartikan kemampuan manajer yang membuat bisnis berjalan sesuai dengan rencana. Apa yang diatur dalam islam ini telah menjadi indikator pekerjaan manajemen dan berdasarkan syariat islam maka management merupakan bagaian dari syariat islam yang identik dengan manajemen islam.<sup>30</sup> Sebagaimana di dalam firman Allah SWT dalam QS. Ash-Shaff (61): 4

(إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُنْيَنٌ مَّرْصُومٌ ﴿٤﴾)

Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisa yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.*”<sup>31</sup>

Manajemen adalah seni dalam mengelola semua sumber daya yang dimilikidengan tambahan sumber daya dan metode syariah yang telah tercantum dalam kitab suci atau yang telah diajarkan oleh Rasulullah SAW. Konsep yang diambil dari hukum Al-Qur’an sebagai dasar pengelolaan unsur-unsur manajemenagar dapat menggapai target yang ditujui, yang membedakan manajemen islam dengan manajemen umum dalah konsep *illahiyyah* dalam implementasi sangat berperan.<sup>32</sup>

Islam membagi manajemen menjadi dua pengertian: *pertama* manajemen sebagi ilmu, manajemen dipandang sebagai salah satu ilmu

---

<sup>30</sup> M. Ma’ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah*, (Yogyakarta: Aswaja Persindo 2022), hal. 13

<sup>31</sup> QS. Ash-Shaff (61):4

<sup>32</sup> Exzy. Murniati, *Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam (Studi di BMT Surya Mandiri Sejahtera Unit 2 Tulang Bawang Lampung)*. Skripsi Ekonomi syariah Institut Agama Islam (IAIN) Metro Lampung. Tahun 2017, hal. 36



umum yang tidak berkaitan dengan nilai, peradaban (*hadlarah*) manapun, sehingga hukum mempelajarinya *fardlu kifayah*. Kedua, ilmu sebagai aktivitas, ia terkait pada aturan syara, nilai atau *hadlarah* islam.<sup>33</sup>

Islam telah menetapkan tujuan adanya penciptaan alam raya ini, bagaimana menjaga keseimbangan antara individu, masyarakat dan alam semesta.<sup>34</sup> Sebagaiman terdapat firman Allah SWT yang menjelaskan tentang hubungan harmonis antara individu dan kehidupan.

﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ﴾<sup>(٥٦)</sup>

Artinya: “Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.”(QS. Al-Dzariyat(51):56)

Secara umum tujuan serta manfaat yang diharapkan dengan dipergunakannya manajemen sebagai pendukung dalam mengelola organisasi baik organisasi profit dan non-profit adapun tujuan serta manfaat yang diterapkannya manajemen pada suatu organisasi adalah mampu memberikan arahan pencapaian kinerja secara terukur dan sistematis sehingga diharapkan pekerjaan dapat dikerjakan berdasarkan *time schedule* artinya suatu pekerjaan mampu dilaksanakan dan terselesaikan secara tepat waktu yang direncanakan.<sup>35</sup>

## 2. Manajemen dalam Bisnis

Manajemen sangat penting untuk diimplementasikan dalam kegiatan bisnis. Kebutuhan terhadap manajemen, bukan hanya karena kebutuhan

---

<sup>33</sup> M. Ismail Yusanto dan M.K. Widjajakusuma, *Manajemen Strategis Perspektif Syariah*, (Jakarta; Khairul Bayan, 2003), hal.24

<sup>34</sup> *Ibid.*, hal. 37

<sup>35</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Teori, kasus, dan solusi*. Alfabeta, CV. Maret 2014, hal. 2

akan pengembangan bisnis dan respon terhadap lingkungan perubahan organisasi, namun lebih jauh dari itu, kebutuhan terhadap manajemen ialah kebutuhan untuk mensukseskan tercapainya tujuan bisnis, serta terlaksananya seluruh kegiatan operasional bisnis dengan optimal.<sup>36</sup>

Beberapa alasan pentingnya mengapa manajemen masih diimplementasikan dalam kegiatan bisnis adalah:

- a. Manajemen merupakan suatu kekuatan yang mempunyai fungsi sebagai alat pemersatu penggerak, dan pengkoordinir sebagai kegiatan bisnis;
- b. Manajemen merupakan sistem kerja yang rasional dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Sistem tersebut akan menghasilkan kerja operasional bisnis yang efektif dan efisien;
- c. Manajemen mempunyai prinsip-prinsip yang universal sehingga dapat dipergunakan dalam setiap kegiatan operasional bisnis tanpa mengubah budaya organisasi yang ada;
- d. Manajemen merupakan kemampuan atau keahlian pegawai untuk mengelola segala aktivitas yang terjadi di lingkungan bisnis sehingga dapat mendeteksi, menyesuaikan, serta menghadapi berbagai perubahan yang terjadi baik perubahan teknologi, lingkungan persaingan, maupun tuntutan perkembangan yang lebih luas;
- e. Manajemen akan menciptakan kegiatan operasional bisnis yang akan membawa organisasi kepada kedudukan yang lebih tinggi dan

---

<sup>36</sup> Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah Menanamkan nilai dan praktik syariah dalam bisnis kontemporer*, Alfabeta, CV, Desember 2016, hal. 113

dihargai, karena merupakan salah satu faktor produksi yang sangat diperlukan organisasi;

- f. Manajemen merupakan suatu profesi untuk dapat menangani dengan tepat kegiatan operasional bisnis. Dengan manajemen akan terdapat pengaturan yang lebih tepat bagi bisnis.<sup>37</sup>

Berdasarkan uraian tersebut jelaslah manfaat manajemen bagi kegiatan bisnis. Manajemen sangat penting, karena di samping bersifat pengetahuan, juga merupakan keahlian dari manajer atau pimpinan dalam memecahkan masalah-masalah yang dihadapi dalam bisnis melalui mekanisme sistem yang dapat dipergunakannya.

### **3. Fungsi Manajemen Bisnis dalam Islam**

Manajemen merupakan sebuah subjek yang sangat penting karena ia mempersoalkan penetapan serta pencapaian tertentu yang ditetapkan oleh organisasi. Fungsi-fungsi dasar manajemen saling berkaitan. Yang mana perencanaan umpunya mempengaruhi pengorganisasian, dan pengorganisasian mempengaruhi pengawasan.<sup>38</sup>

Kehidupan umat manusia ditandai dengan gerak untuk selalu berubah. Aktivitas bisnis adalah gerak dinamis yang tiada henti, sumber daya bisnis akan berkembang karena dikelola dan diputar. Kondisi ini memacu manusia sebagai agama untuk merumuskan manajemen. Islam memberikan panduan kepada manusia dalam melakukan aktivitas bisnis antara lain;

---

<sup>37</sup> *Ibid.*, hal. 114

<sup>38</sup> *Ibid.*, hal.116

a. Fungsi Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan didefinisikan sebagai penentuan terlebih dahulu apa yang harus dikerjakan, kapan dikerjakan dan siapa yang mengerjakannya. Dalam perencanaan terdapat unsur penentuan yang berarti bahwa dalam perencanaan tersebut tersirat pengambilan keputusan, rencana yang baik akan merumuskan tujuan dan sasaran yang ingin dicapai.<sup>39</sup>

Sebagaimana disabdakan Rasulullah SAW: “*Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan sesuatu pekerjaan, dilakukan secara itqan (tepat, tearah, jelas, tuntas)*.” (HR. Thabrani). Begitu juga dalam Al-Qur’an Surah Al-Insyirah [94] ayat 6-7:

﴿إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾﴾

Artinya: “*Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanlah hendaknya kamu berharap*”.<sup>40</sup>

b. Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*)

Dalam pengorganisasian melakukan pengorganisasian tentang fungsi setiap orang, hubungan kerja baik secara vertikal atau horizontal. Allah SWT berfirman;

﴿وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَىٰ

<sup>39</sup> Nova Yanti Mahela, *Manajemen Bisnis Dalam Islam*, Jurnal Economic Sharia, Vol.1, No. 2, Edisi Februari 2016, hal. 47

<sup>40</sup> QS. Al-Insyirah [94]: 7-6

شَفَا حُفْرَةَ مِّنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِّنْهَا كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ  
لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ ﴿١١٣﴾

Artinya: “Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk”. (QS. Ali-Imran [3]: 103).<sup>41</sup>

c. Fungsi Menggerakkan/ Kepemimpinan (*Actuating*)

Memimpin mencakup memotivasi bawahan, mengarahkan orang-orang lain, memilih saluran-saluran komunikasi yang efektif dan memecahkan konflik-konflik.<sup>42</sup> Sebagaimana Allah SWT berfirman;

﴿وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلَائِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ  
دَرَجَاتٍ لِّيُبْلُوَكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ  
رَّحِيمٌ ﴿١٦٥﴾

Artinya: “Dialah yang menetapkan kamu menjadi penguasa di muka bumi, dan ditinggikan-Nya sebgaiannya kamu atas sebagian yang lain beberapa derajat, sebagai cobaan bagimu tentang semua yang diberikannya kepadamu.” (QS. Al-An’am; [6]: 165).<sup>43</sup>

d. Fungsi Pengendalian/ pengawasan (*Controlling*)

Tujuan utama dari pengendalian atau pengawasan adalah memastikan bahwa hasil kegiatan sesuai dengan apa yang telah

<sup>41</sup> QS. Ali-Imran [3]: 103

<sup>42</sup> *Ibid.*, hal 47

<sup>43</sup> QS. Al-An’am; [6]: 165

direncanakan.<sup>44</sup> Selain itu juga perlu melakukan pengamatan dan penelitian terhadap jalannya planning. Dalam pandangan Islam menjadi syarat mutlak bagi pimpinan untuk lebih baik dari anggotanya, sehingga kontrol yang ia lakukan akan efektif. Allah berfirman:

﴿سَبَّحَ لِلَّهِ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ ﴿١﴾﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, kenapakah kamu mengatakan sesuatu yang tidak kamu kerjakan?.” (QS. Ash-Shoff [61]: 1)45.

e. Fungsi *Coordination*

Melakukan pengaturan sebagai upaya untuk mencapai hasil yang baik dengan seimbang, termasuk diantara langkah-langkah bersama untuk mengaplikasikan planning dengan mengharapkan tujuan yang diidamkan. Allah berfirman;

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا ادْخُلُوا فِي السَّلَامِ كَآفَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿٢٠٨﴾﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu kedalam Islam keseluruhannya, dan janganlah kamu turuti langkah-langkah setan, karena setan itu musuhmu yang nyata.” (QS. Al-Baqarah [2]: 208).<sup>46</sup>

f. Fungsi *Motivasi (Motivation)*

Menggerakkan kinerja semaksimal mungkin dengan hati sukarela, ikhlas dan mengharap ridha Allah SWT. Allah SWT berfirman:

<sup>44</sup> *Ibid.*, hal. 121

<sup>45</sup> QS. Ash-Shoff [61]: 1

<sup>46</sup> QS. Al-Baqarah [2]: 208

﴿وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى﴾<sup>47</sup>

Artinya: “Dan bahwasanya manusia tiada memperoleh selain dari apa yang telah diusahakannya.” (QS. An-Najm [53]: 39).<sup>47</sup>

Keenam Fungsi tersebut merupakan fondasi utama bagi setiap muslim dalam melakukan aktivitas bisnis. Tujuannya agar aktivitas bisnis yang dilakukan sejalan dengan aturan-aturan syariah dan menghasilkan masalah bagi setiap manusia. Selain itu, setiap kaum muslim harus menyakini bahwa Allah SWT menjadikan dan menyediakan bumi dengan segala isinya untuk dikelola sebagai investasi umat manusia. Allah SWT tidak membedakan akidah, warga negara maupun jenis kelamin untuk memberikan tingkat kemajuan bagi semua manusia yang mempunyai semangat untuk berusaha dan bekerja.

---

<sup>47</sup> QS. An-Najm [53]: 39

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Untuk lebih jelasnya, penelitian jenis ini merupakan penelitian yang dilakukan dilapangan atau lokasi penelitian. Penelitian yang dilakukan dilapangan dengan sasaran yaitu masyarakat secara umum maupun khusus.<sup>1</sup> Tujuan dari penelitian lapangan ini adalah untuk mempelajari lebih detail tentang hal yang sedang terjadi di kalangan masyarakat, dan pula interaksi yang terjadi dilingkungan sosial baik itu individu maupun kelompok lembaga masyarakat.

Dalam hal ini, peneliti terjun ke lapangan secara langsung, mem pelajari, menganalisi, menafsirkan serta menarik sebuah kesimpulan mengenai kejadian di lapangan.<sup>2</sup> Peneliti akan berhadapan secara langsung pada data yang ada di lapangan agar mendapatkan hasil yang diinginkan secara maksimal. Yang dimaksud dalam penelitian lapangan yaitu pihak pengrajin meubel Budhy di Desa Way Dente.

##### **2. Sifat Penelitian**

Sifat yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini bersifat *deskriptif kualitatif*. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang diteliti

---

<sup>1</sup> Toto Syatori Nasehudin dan Nanang Gozali, *Metode Penelitian Kuantitatif*, ( Bandung: Pustaka Setia, 2012 ), Hal. 55.

<sup>2</sup> Sandu Siyoto dan Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015). 121.



dengan keadaan objek maupun subjek yang digambarkan atau dilukiskan baik perorangan, masyarakat maupun obyek lain sesuai dengan fakta yang tampak. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Penelitian kualitatif lebih menekankan makna, logika, definisi dalam hal tertentu, lebih banyak hubungannya dalam kehidupan sehari-hari terhadap hal yang diteiti.<sup>3</sup>

Berdasarkan penjelasan tersebut, maksud dari penelitian deskriptif kualitatif ialah bentuk penelitian yang mendeskripsikan hasil penelitian secara sistematis, akurat dan nalar dengan merangkai kalimat secara tepat untuk memperoleh kesimpulan yang tepat. Dari keterangan tersebut dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif tujuan dari penelitian ini agar dapat menjelaskan mengenai bagaimana inovasi, motifasi, dan militansi yang dilakukan pada usaha meubel dalam meningkatkan pendapatan usaha agar sesuai dengan manajemen bisnis islam di Desa Way Dente.

## **B. Sumber Data**

Pada dasarnya dalam melakukan penelitian diperlukan adanya data yang konsisten dengan lapangan. Untuk mendapatkan data tersebut tentunya membutuhkan sumber data. Sumber data dapat berupa sumber data primer dan sumber data sekunder.

---

<sup>3</sup> Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*, ( Bandung: Pustaka Setia, 2014 ), hal. 49.

## 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan. Dalam penelitian ini yang dijadikan sumber data primer adalah pemilik usaha meubel Budhy yaitu bapak Zaenal, karyawan meubel Budhy yaitu bapak Agus, bapak Katenno, Mas Wahyu, dan juga Mas Kurni, dan Konsumen meubel Budhy.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *Purposive Sampling*. *Purposive Sampling* adalah pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti.<sup>4</sup> Dalam hal ini tujuan peneliti dalam menggunakan *purposive* sebagai sampel yaitu karena peneliti sebelumnya telah melakukan pertimbangan pemilihan atau seleksi terhadap tiga meubel yang ada di Desa Way Dente yang menarik untuk diteliti. Meubel Budhy menjadi pilihan terbaik peneliti untuk melakukan penelitian dikarenakan bukan hanya kriteria *purposive* karyawan yang mencapai usia produktif tetapi owner yang dapat membantu dalam memahami sebuah fenomena permasalahan yang terjadi pada meubel Budhy.

## 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder ialah sumber data yang secara tidak langsung memberikan data pada pengumpul data atau kepada peneliti.<sup>5</sup> Dalam

---

<sup>4</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D* (Bandung: CV Alfabeta, 2018), hal. 138

<sup>5</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D* (Bandung: CV Alfabeta, 2014), hal. 300

penelitian ini, sumber data sekunder berasal dari buku, jurnal, artikel internet, beberapa masyarakat yang menjadi konsumen meubel budhy dan dokumen lainnya yang dapat menjadi data pelengkap untuk dijadikan bahan penelitian.

## C. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu data tertentu. Macam-macam wawancara yaitu: Wawancara terstruktur (*structured interview*), Wawancara semiterstruktur (*semi structure interview*) dan wawancara tidak terstruktur (*unstructured interview*). Dalam hal ini peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur wawancara semi terstruktur adalah kategori *in-dept interview*, dimana pelaksanaannya lebih bebas apabila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuannya adalah menemukan permasalahan secara lebih terbuka. Responden diminta pendapat dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat yang dikemukakan responden.<sup>6</sup> Karena pada proses wawancara kepada narasumber, peneliti hanya menyiapkan beberapa pertanyaan yang sesuai dengan informasi yang didapatkan, namun pertanyaan-pertanyaan

---

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif R&D*. (Bandung:Alfabeta, 2017), hal. 231-233.

tersebut dapat berkembang dengan situasi saat wawancara dilakukan dengan pemilik usaha, karyawan dan konsumen meubel Budhy.

## **2. Dokumentasi**

Dokumen dapat berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental. Data dokumen yang dipilih harus memiliki kredibilitas yang tinggi. Dengan menggunakan teknik ini peneliti dapat menggunakan sampel yang besar. Selain itu, data yang diperlukan tidak terpengaruh oleh kehadiran peneliti sebagaimana teknik wawancara.<sup>7</sup> Dibandingkan dengan metode lain, maka metode ini agak tidak begitu sulit, dalam arti apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap belum berubah. Dengan metode dokumentasi yang diamati bukan benda hidup tetapi benda mati.

### **D. Teknik Keabsahan Data**

Penelitian ini berangkat dari data, dimana data merupakan bagian yang paling pokok dalam sebuah penelitian. Untuk menjamin keabsahan data pada penelitian ini, maka penelitian ini menggunakan teknik penjamin keabsahan data triangulasi. Triangulasi dapat diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Dalam penelitian ini, peneliti membandingkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi terkait. Dalam penelitian pemeriksaan atau pengecekan pada keabsahan menggunakan triangulasi teknik. Triangulasi teknik digunakan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data dari sumber yang sama dengan menggunakan

---

<sup>7</sup> *Ibid.*, hal. 240-241.

teknik yang berbeda. Misalnya informasi diperoleh melalui wawancara, yang kemudian diverifikasi melalui dokumentasi. Peneliti menggunakan teknik melalui wawancara dan dokumentasi untuk menguji kredibilitas data.<sup>8</sup> Tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan. Nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergent* (meluas), tidak konsisten. Oleh Karena itu dengan menggunakan teknik triangulasi dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Analisis data kualitatif dilakukan secara induktif yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut, selanjutnya dicarikan data lagi secara berulang-ulang sehingga dapat

---

<sup>8</sup> *Ibid.*, hal. 274.

disimpulkan apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul.<sup>9</sup>

Berdasarkan uraian diatas, peneliti melakukan penelitian dengan metode analisis data kualitatif karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan dalam bentuk uraian atau ungkapan dan narasumber. Kemudian data tersebut dianalisis menggunakan cara berpikir induktif yaitu berangkat dari informasi tentang inovasi, motivasi, dan militansi yang dilakukan oleh usaha meubel Budhy dalam meningkatkan pendapatan usahanya.

Teknik analisis data yang digunakan dalam analisis kualitatif memiliki tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

### **1. Reduksi Data**

Mereduksi data yang digunakan berarti merangkum dan mengumpulkan informasi yang ada dilapangan.<sup>10</sup> Dalam mereduksi data peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur kepada Narasumber bebas dalam dalam melakukan wawancara secara langsung ataupun tidak langsung (melalui *WhatsApp*), tujuannya untuk menemukan permasalahan secara terbuka. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan didukung dengan

---

<sup>9</sup> *Ibid.*, hal. 244-245.

<sup>10</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen* (Bandung, 2013), hal. 405.

dokumentasi sebagai bentuk ke konkreetan data yang diperoleh langsung dari Narasumber.

## **2. Penyajian Data**

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan untuk dapat melihat gambaran keseluruhan atau bagian-bagian tertentu. Pada tahap ini peneliti mengklasifikasikan dan menyajikan data sesuai dengan pokok permasalahan yang telah dilakukan pada saat reduksi data melalui wawancara langsung kepada Narasumber. Dalam menyajikan data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat berupa tulisan.<sup>11</sup> Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

## **3. Menarik Kesimpulan**

Kegiatan penyimpulan merupakan langkah lebih lanjut dari kegiatan reduksi dan penyajian data. Data yang sudah direduksi dan disajikan secara sistematis akan disimpulkan sementara.<sup>12</sup> Kesimpulan yang diperoleh pada tahap awal biasanya kurang jelas, tetapi pada tahap-tahap selanjutnya akan semakin tegas dan memiliki dasar yang kuat.

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif adalah berfikir induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang didapat, selanjutnya di kembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang di rumuskan berdasarkan data tersebut, selanjutnya di carikan data lagi secara

---

<sup>11</sup> *Ibid.*, hal. 408

<sup>12</sup> Wiratna Sujarweni, *Metedologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pusataka Baru Pres, 2019), hal. 34.

berulang ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul.<sup>13</sup>

Cara berfikir induktif yaitu suatu cara yang berangkat dari fakta fakta yang khusus dan kongkrit, peristiwa kongkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan kongkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.<sup>14</sup> Tujuannya untuk menyederhankan yang telah terkumpul dan menyajikan dalam susunan yang baik sehingga lebih mudah di pahami.

Setelah melakukan reduksi data dan penyajian data, langkah terakhir dalam aktivitas penelitian ini, penulis menarik kesimpulan mengenai penerapan inovasi, motivasi dan militansi meubel budhy dalam meningkatkan pendapatan usaha ditinjau dari manajemen bisnis islam.

---

<sup>13</sup> Nurdin dan Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, hal. 201.

<sup>14</sup> J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, hal. 297.



## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Profil Desa Way Dente**

Desa Way Dente merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Dente Teladas Kabupaten Tulang Bawang, kecamatan ini merupakan hasil pemekaran dari Kecamatan Gedung Meneng yang mana termasuk kedalam wilayah Kabupaten Tulang Bawang. Pemekaran ini terjadi pada masa kepresidenan bapak bambang susilo yudhoyono dan disahkan pada perda no 1 tahun 2007.<sup>1</sup>

Pada mula nya desa Way Dente menjadi satu dengan desa Teladas namun pada tahun 2009 desa teladas mengalami pemekaran hingga terbentuk lah desa Way Dente itu sendiri. Pada tahun yang sama untuk pertama kalinya diadakan pemilihan kepala desa dan yang terpilih pada saat itu adalah bapak Sirep Surepto (Alm), hingga pada tahun 2017 diadakan kembali pemilihan kepala desa, dan yang terpilih adalah bapak Ali Rahman beliau menjabat hingga sekarang.<sup>2</sup>

Pada awal pemekaran, desa Way Dente ini memiliki nama desa Dente Teladas, nama ini mengikuti dari nama desa sebelumnya. Hingga akhirnya desa berganti nama menjadi desa Way Dente pada awal tahun 2011 dan diresmikan pada tahun yang sama. Pergantian nama ini bukan

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

<sup>2</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

tanpa alasan, dimana arti kata Way merupakan air dan mengingat kondisi geografis desa yang banyak terdapat wilayah perairan.<sup>3</sup>

## **2. Visi dan Misi**

Visi dari desa Way Dente adalah :

“terwujudnya masyarakat yang cerdas sehat dan sejahtera melalui SDM yang mampu melayani masyarakat secara menyeluruh”

Sedangkan untuk misi dari desa way dente dalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat disemua bidang
- b. Memberdayakan SDM secara optimal
- c. Mewujudkan masyarakat yang sehat
- d. Meningkatkan kecerdasan dan kinereja
- e. Memacu kemandirian untuk berkarya
- f. Saling menghormati antar dan golongan
- g. Menciptakan kebersamaan dalam kegiatan
- h. Memberdayakan gotong royong.

## **3. Kondisi Geografis**

- a. Letak Wilayah

Secara topografi wilayah Desa Way Dente merupakan daerah river basin atau dapat dikatakan sebagai wilayah yang mempunyai banyak aliran sungai. Curah hujan yang terjadi diwilayah Way Dente relatif

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

sedang. Batas wilayah administratif desa way dente adalah sebagai berikut:<sup>4</sup>

- 1) Pada sebelah timur = Desa Way Dente berbatasan dengan Desa Kekatung.
- 2) Pada sebelah selatan = Desa Way Dente berbatasan dengan Desa Pendowo Asri
- 3) Pada sebelah barat = desa Way Dente berbatasan dengan Desa Dente Makmur
- 4) Pada sebelah utara = desa Way Dente berbatasan dengan Desa Teladas

b. Luas Wilayah

Luas wilayah desa Way Dente kurang lebih sekitar 3.242 Ha. Seacara administratif desa Way Dente terbagi menjadi 4 dusun yang meliputi :

- 1) Dusun Pancoran Mas 1
- 2) Dusun Pancoran Mas 2
- 3) Dusun Dente Baru 1
- 4) Dusun Kampung Tua II

Penggunaan lahan pada wilayah desa way dente terbagi kedalam bebrapa bidang diantara nya adalah sebagai berikut :

- 1) Lahan sawah : 286 Ha
- 2) Lahan ladang : 400 Ha

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

3) Lahan perkebunan : 650 Ha

Dan beberapa lahan yang belum masuk kedalam pendataan data Desa, seperti lahan peternakan, Lahan hutan, lahan pemukiman.<sup>5</sup>

c. Demografi

Berdasarkan pada registrasi penduduk, menunjukkan bahwa jumlah penduduk yang menjadi kepala keluarga (KK) sebanyak 1.040 yang terbagi kedalam beberapa bagian sebagai berikut.<sup>6</sup>

- a) Keluarga pra sejahtera : 450 KK
- b) Keluarga sejahtera I : 290 KK
- c) Keluarga Sejahtera II : 250 KK
- d) Keluarga sejahtera III : 42 KK
- e) Keluarga sejahtera III plus : 8 KK

Dengan total jumlah penduduk 3.672 jiwa yang terdiri dari 1.751 jiwa penduduk berjenis kelamin laki laki dan 1921 penduduk berjenis kelamin perempuan.

**Tabel 4.1**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin**

No	Jenis kelamin		Jumlah
	Laki- laki	Perempuan	
1	1.751	1.921	3672

Sumber : *Profil Desa Way Dente Kecamatan Dente Teladas Kab. TUBA*<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

<sup>6</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

<sup>7</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

Pada gambar diatas dapat diketahui bahwa penduduk dengan jenis kelamin laki laki lebih banyak dibandingkan dengan penduduk berjenis kelamin perempuan.

Untuk mendiskripsikan lebih lengkap tentang informasi kependudukan di Desa Way Dente maka dilakukanlah identifikasi jumlah penduduk yang menitik beratkan pada klasifikasi usia dan jenis kelamin, sehingga mempunyai hasil yang lebih komprehensif tentang gambaran kependudukan dengan hasil sebagai berikut.<sup>8</sup>

**Tabel 4.2**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia**

No	Kelompok Usia	Jumlah Jiwa
1	0-17	1.870
2	18-56	1.200
3	>56	602
<b>Jumlah</b>		<b>3.672</b>

Sumber : *profil Desa Way Dente Kecamatan Dente Teladas Kab. TUBA*<sup>9</sup>

Sedangkan untuk dapat mengetahui tingkat pendidikan pada penduduk/ masyarakat desa Way Dente dapat dilihat melalui tabel dibawah ini.<sup>10</sup>

<sup>8</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

<sup>9</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

<sup>10</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

**Tabel 4.3**  
**Perkembangan Pendidikan Terakhir Penduduk Desa Way Dente**

No	Uraian pendidikan	Jumlah penduduk
1	Tidak tamat SD sederajat	290
2	Tamat SD sedrajat	2.600
3	SMP Sedrajat	427
4	SMA Sedrajat	260
5	Akademi Diploma I-III	15
6	Sarjana S1	30
7	Sarjana S2	-
8	Sarjana S3	-
9	Pondok pesantren	35
10	Pendidikan keagamaan	15
<b>Jumlah</b>		<b>3.672</b>

Sumber : profil Desa Way Dente Kecamatan Dente Teladas Kab. TUBA<sup>11</sup>

Dari hasil pendataan agama yang dianut oleh masyarakat Way Dente dapat diketahui dari tabel berikut ini.<sup>12</sup>

**Tabel 4.4**  
**Jumlah pemeluk agama**

No	Nama Agama	Jumlah pemeluk	Prasarana ibadah	Jumlah Tempat
1	Islam	3.342	Masjid dan mushola	5, dan 9
2	Kristen	185	Gereja	1
3	Protestan	115	Gereja	1
4	Budha	-	Vihara	-
5	Hindu	30	pura	1
<b>jumlah</b>		<b>3.672</b>		

Sumber : profil Desa Way Dente Kecamatan Dente Teladas Kab. TUBA<sup>13</sup>

#### d. Perekonomian Desa

Secara garis besar ekonomi masyarakat Way Dente dihasilkan dari beberapa mata pencaharian. Untuk lebih rincinya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.<sup>14</sup>

<sup>11</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

<sup>12</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

<sup>13</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

<sup>14</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 5 Juni 2023

**Tabel 4.5**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian**

No	Mata pencaharian	Jumlah jiwa
1	PNS (Pegawai Negeri Sipil)	8
2	Guru Honor/Swasta	2.400
3	Wiraswasta	350
4	Petani/Pekebun	1000
5	Peternak	50
6	Nelayan	350
7	Dokter	1
8	Perawat	5
9	Pengrajin Meubel	3
10	Tidak bekerja	1262
<b>Jumlah</b>		<b>5.428*</b>

*Sumber : profil Desa Way Dente Kecamatan Dente Teladas Kab. TUBA<sup>15</sup>*

#### **B. Penerapan Inovasi, Motivasi, dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Meubel Ditinjau Menejemen Bisnis Islam**

Meubel atau furniture merupakan semua perlengkapan rumah yang mencakup barang seperti kursi sofa, lemari, meja, spring bed dan yang lain sebagainya. Selain itu usaha meubel merupakan tempat membuat perlengkapan rumah tersebut yang kemudian dijual kepada para konsumen untuk mendapatkan keuntungan. Sedangkan untuk memperoleh keuntungan dapat dilihat bagaimana penerapan meubel dalam mengembangkan sikap inovatif, motivasi dan juga meningkatkan militansi dalam suatu usaha sehingga dapat memberikan efek yang menguntungkan bagi pendapatan usaha. Berikut sebagaimana penerapan inovasi, motivasi dan militansi dalam meningkatkan pendaptan meubel Budhy:

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Kepala Desa Bapak Ali Rahman pada tanggal 20 Agustus 2022

## 1. Penerapan Inovasi Dalam Meningkatkan Pendapatan

Inovasi sangatlah penting pada perkembangan pendapatan dalam suatu usaha, di mana inovasi merupakan aktivitas yang membawa sumber energi dengan kapasitas baru untuk menghasilkan perkembangan baru dalam meubel itu sendiri. Inovasi memiliki beragam jenis inovasi yaitu inovasi model bisnis (Produk), inovasi marketing, inovasi layanan, inovasi administrasi, inovasi kontinum, dan inovasi teknik. Akan tetapi tidak semua jenis inovasi tersebut diterapkan oleh meubel Budhy.

Desa Way Dente, Kecamatan Dente Teladas terdapat 3 tempat produksi meubel dengan rincian, Karjak Meubel milik bapak Karjak yang bergerak dibidang pembuatan lemari dari kayu, pintu dan jendela, Meubele Furniture milik bapak Sukro yang bergerak dibidang pembuatan lemari dari Alumunium, lemari dari bahan kayu, dan kursi dari kayu dan meubel Budhy yang paling berkembang dalam 5 tahun terakhir milik bapak Budhy kemudian dialihkan kepada anak menantu nya yaitu pak Zaenal. Meubel ini memproduksi berupa satu set Sofa, *spring bed*, dan juga membuka jasa service sofa serta service *spring bed*.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha “meubel Budhy” yaitu Bapak Zaenal, Beliau mengatakan yakni:

“Untuk Meubel yang diproduksi oleh meubel Budhy yaitu: Satu Set Sofa dan Spring Bed, itu juga ada beberapa tipe (kecil, sedang, dan jaguar (besar)). Kalau untuk springbed nya kami ada springbed yang besik dan ada yang springbed sorokan *two in one*. Selain itu kami juga membuka jasa service sofa dan juga jasa *service springbed*. Dalam bersaing saya tidak begitu menghawatirkan



karena di Desa Way Dente masih sedikit jadi saya lebih berfokus pada kepuasan konsumen, untuk sasaran penjualan masyarakat sekitar Desa Way Dente maupun diluar Desa dan untuk pemesannya bisa datang langsung kerumah ataupun melalui *WhatsApp*. Inovasi yang saya lakukan yaitu inovasi pada model produk, yang mana saya membuat model kursi sofa *two in one* dan *spring bed* sorokan bisa dipakai dua cara. Jadi sebelum saya membuat perlu saya memeberikan gambaran atau ilustrasi kepada konsumen apakah konsumen suka atau cocok sama desain produk nya, selanjutnya dari segi proses dan pelayanan kami dengan senang hati merima konsumen untuk konsul terlebih dahulu sebelum pembuatan produk dari segi kain, busa, kayu yang premium atau yang standart. Akan tetapi untuk saat ini saya lebih banyak menerima pesanan permintaan sesuai yang konsumen mau karena lebih ringkas dan cepat. Dan untuk pendapatan yang saya peroleh tidak dilihat dari produk inovasi ataupun produk permintaan dari konsumen karena harga kedua produk tersebut tidak ada bedanya. Pendapatan yang saya peroleh tergantung kualitas bahan pokok yang dibutuhkan oleh konsumen dan tingkat kesulitannya.”<sup>16</sup>

Dari hasil penjelasan tersebut, dapat dipahami bahwa meubel Budhy telah melakukan inovasi pada ide jenis usaha yang akan beliau geluti yaitu usaha meubel kursi sofa dan *springbed* busa yang mana di Desa way dente sendiri masih belum ada yang membuka meubel serupa dan juga inovasi model produk yang beliau lakukan yaitu membuat kursi sofa *two in one* yang artinya memiliki 2 fungsi dalam satu produk bisa digunakan sebagai tempat bersantai bisa juga digunakan sebagai tempat tidur. Selain itu pada inovasi *spring bed* sorokan dibuat dengan *design two in one* memiliki 2 kasur busa dalam satu produk sehingga bisa digunakan dua oleh orang dengan kasur yang berbeda, jika tidak diperlukan maka *springbed* model sorokan dapat disorokan (disimpan) kembali ke tempat semula. Inovasi ini dilakukan agar memudahkan masyarakat Desa Way

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak Zaenal (pemilik) Meubel Budhy, 06 Agustus 2023.

Dente dalam memperoleh kenyamanan yang sangat praktis. Selain inovasi model usaha dan juga model produk, meubel Budhy juga melakukan inovasi layanan, pelayanan yang diberikan meubel Budhy kepada konsumen yaitu adanya konsultasi terlebih dahulu kepada pemilik usaha terkait *design*, bahan pokok, pemilihan warna dan perpaduan warna yang diinginkan, ukuran produk, serta pembayaran yang akan dilakukan bisa melalui COD (*Cash on Delivery*), dan juga bisa melalui Transfer. Dengan adanya konsultasi terlebih dahulu untuk memudahkan pemilik usaha dalam memenuhi keinginan dan kepuasan konsumen hal tersebut bisa dilakukan secara langsung datang ke kediaman bapak Budhy atau melalui *WhatsApp*, setelah terjadinya kesepakatan maka produk akan segera dikerjakan. Pendapatan penjualan meubel didasarkan pada aspek kualitas bahan baku yang dibutuhkan oleh konsumen dan tingkat kesulitannya. Untuk inovasi yang dilakukan oleh meubel Budhy yaitu inovasi model bisnis, inovasi *design* produk, inovasi proses, dan inovasi layanan.

Sedangkan, dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan karyawan dari meubel Budhy, yaitu sebagai berikut:

“Saya sangat terbantu dengan adanya meubel milik bapak Zaenal ini, dikarenakan beliau tidak sungkan untuk mengajari saya dan diperbolehkan berkerja disini. Dampak yang saya rasakan bekerja di meubel ini saya belajar tentang membuat rangka kursi, meja dan yang lainnya, juga saya dapat membantu sedikit-sedikit perekonomian keluarga. Kalo dari karyawan itu hanya berfokus pada pengerjaan produk yang diminta dari mas zaenal nya, tapi terkadang kita juga diminta pendapat atau saran nya kira-kira ide model produk ada yang kurang atau tidak.”<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Mas Wahyu (karyawan) Meubel Budhy, 7 Agustus 2023.

Kemudian peneliti melakukan wawancara kepada ibu sumarmi salah satu pembeli meubel Budhy, beliau mengatakan:

“ Saya merasa terbantu dengan adanya keberadaan meubel Budhy karena meubel ini dibuat dengan bahan yang kualitasnya bagus dan manual jadi lebih awet, sangat membantu kebutuhan masyarakat sekitar termasuk saya sendiri. Saya lebih senang aja beli di meubel ini jadi saya tidak perlu pesan kursi sofa jauh-jauh melalui orang. Masalah penetapan harga saya pikir ramah dikantong jika dibanding saya harus pesan melalui agen selain itu juga bisa nego harga disesuaikan dengan kebutuhan kita mau jadi saya memilih beli di sini dan kualitasnya sudah terpercaya, dan saya merasa puas dengan harga yang sesuai dengan kualitas. Penilaian terhadap mebel ini cukup baik karena saya bisa request sesuai yang saya mau.<sup>18</sup>”

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada karyawan dan konsumen meubel bapak Zaenal, dapat dipahami bahwa keduanya senang dengan adanya meubel ini dikarenakan untuk karyawan dapat menambah pengalaman dan juga penghasilan keluarga dan untuk konsumen lebih mudah mendapatkan perabotan rumah yang diinginkan dengan kualitas maupun harga yang tidak mengecewakan.

Penerapan inovasi yang dilakukan oleh meubel Budhy ini masih belum sepenuhnya diterapkan, dari segi ide usaha dan juga ide produk sudah dijalankan tetapi tidak ada peningkatan pada perubahan usahanya, dan juga tidak ada inovasi kelanjutan.

## **2. Penerapan Motivasi Dalam Meningkatkan Pendapatan**

Motivasi merupakan salah satu penyebab keberhasilan suatu usaha dalam menyelesaikan tugasnya. pada umumnya tingkah laku manusia dilakukan secara sadar, artinya selalu didorong oleh keinginan untuk

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Ibu. Sumarmi (konsumen) Meubel Budhy, 07 Agustus 2023.

mencapai tujuan tertentu. Semakin besar motivasi, semakin besar pula kesuksesan dalam mencapai tujuan.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha “meubel Budhy” yaitu Bapak Zaenal, Beliau mengatakan yakni:

“Kalo motivasi saya untuk terus melanjutkan usaha bapak saya ini karena di Desa way dente masih sedikit pesaingnya belum ada, terutama meubel yang memproduksi kursi dari busa karena kebanyakan meubel memproduksi dari bahan kayu, kebetulan saya juga punya keahlian dibidang meubel, selain itu juga yaa membantu masyarakat dalam mendapatkan pekerjaan dan bisa memudahkan masyarakat sekitar untuk memperoleh kursi sofa ataupun *spring bed* busa, karena sejauh ini saya melihat banyak dari mereka yang pesan kursi sofa melalui agen pemesanan dari kota. Dan untuk memotivasi karyawan biar semangat dalam bekerja itu saya memberikan bonus tambahan apabila mereka bisa menyelesaikan target yang saya minta, jika dalam satu hari dia bisa menyelesaikan 3 set produk kursi sofa maka akan saya beri bonus.”<sup>19</sup>

Sedangkan, dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan karyawan dari meubel Budhy, yaitu sebagai berikut:

#### 1. Hasil wawancara dengan Mas Kurni (Karyawan panggilan)

“Dari awal dibukanya meubel ini saya udah ikut bantu-bantu pak Budhy bareng mas Zaenal, karena dulu saya juga masih nunggu panggilan kerja, jadi saya sembari ikut bantu-bantu. Motivasi saya selain kebutuhan saya juga ingin memiliki usaha sendiri yang termotivasi dari bapak Budhy karena diusianya yang sudah lanjut masih semangat untuk bekerja dan membantu masyarakat untuk mudah mendapatkan kebutuhan yang dibutuhkan. Saya juga pernah menjadi karyawan tetap di meubel Budhy tetapi setelah pindahnya meubel Budhy ke kampung sebelah saya sudah tidak sering lagi membantu dan Selama saya kerja sama pak Budhy ataupun sama mas Zaenal sangat terbantu sekali dari segi upah dan bonus yang diberikan juga lebih dari cukup. Dan sekarang saya hanya menjadi

---

<sup>19</sup> Wawancara dengan Bapak Zaenal (pemilik) Meubel Budhy, 06 Agustus 2023.

karyawan panggilan meskipun upah yang diberikan tidak sebesar sebelumnya itu terbilang cukup ”<sup>20</sup>

## 2. Hasil wawancara dengan Bapak Agus (Karyawan tetap)

“Lebih kebutuhan si mba, saya ikut kerja sama mas zaenal yang pertama pasti untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari apalagi saya juga punya anak yang udah sekolah. Kalo mau cari kerja buruh didesa sekarang udah susah selain pendapatannya ngk seberapa capeknya dua kali lipat dari kerja di meubel karena kalo di meubel juga kita dapet bonus dari boss kalo kita bisa selesaikan target kita jadi saya juga semakin semangat gitu kalo dikasih gaji lebih. Selain itu kerjanya bisa lebih santai dan ngk panas-panasan.”<sup>21</sup>

## 3. Hasil wawancara dengan Mas Wahyu (Karyawan panggilan)

“Motivasi saya, saya ikut kerja di meubel ini karena membutuhkan pekerjaan tambahan untuk menambah penghasilan saya. Sebelum ikut sama mas Zaenal ini saya juga sudah ikut bapak saya kerja buat muat (muat singkong, sawit, ataupun kayu) dan kerjanya juga kalo cuma ada muatan aja. Ya kalo masalah gimana cara bagi waktunya kalo pas barengan itu saya bisa izin dulu sama mas Zaenal dan lebih utamakan ikut bapak kerja karena muatan juga ngk selalu tiap hari ada dan di meubel Budhy juga punya 2 karyawan tetap jadi aku rasa itu cukup. Yang saya tahu memang Mas Zaenal akan memberikan bonus sama karyawannya yang bisa menyelesaikan target, tapi saya ngk tau berapa yang dikasi karena saya sendiri belum pernah selesaiin target jadi belum dapet bonus.”<sup>22</sup>

## 4. Hasil Wawancara dengan Bapak Kateno (Karyawan tetap)

“Sama kaya karyawan yang lain nya mba, kita kerja motiv yang paling utama jelas karena kebutuhan, saya aja yang kerja di meubel digaji cukup belum bisa mencukupi kebutuhan hidup sehari-harinya jadi istri juga ikut bantu kerja buruh tani di Desa. karena anak saya juga udah sekolah SMP mau ke SMA jadi butuh dana yang banyak untuk kebaikan anak terutama pendidikannya biar ngk kaya orang tua nya ini. Apalagi dijamin sekarang susah nyari pekerjaan terutama di Desa. Kalo kerja buruh di Desa itu banyak mba tapi kalo kerja buruh itu perlu banyak tenaga sedangkan gaji yang kita dapat ngk setara sama tenaga kita. Tapi ya tetep mau

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Mas Kurni (karyawan lama) Meubel Budhy, 06 Agustus 2023.

<sup>21</sup> Wawancara dengan Bapak Agus (karyawan) Meubel Budhy, 11 Agustus 2023.

<sup>22</sup> Wawancara dengan Mas Wahyu (karyawan baru) Meubel Budhy, 06 Agustus 2023.

dikit mau banyak tetep di syukuri, syukur Alhamdulillah mas Zaenal ini orangnya baik sama karyawan nya, dikasih bonus klo kita mampu kejar target kita sama ada pengerjaan produk jaguar, meskipun tidak banyak tapi cukup.”<sup>23</sup>

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada keempat karyawan meubel Budhy yaitu Mas Kurni, Bapak Agus, Mas Wahyu dan Bapak Kateno, dapat dipahami bahwa yang menjadi motivasi dari keempat karyawan tersebut karena faktor pemenuhan kebutuhan dan untuk memperoleh penghasilan dari sumber yang baik. Sedangkan respon dari karyawan terhadap motiv/dorongan yang diberikan kepada pemilik meubel yaitu dengan cara memberikan karyawan bonus tambahan apabila mereka mampu menyelesaikan target yang diminta tepat waktu dan juga setiap pembuatan produk yang ukuran besar. Karyawan merasa senang karna dengan itu mereka jadi lebih semangat untuk bekerja nya.

Dalam penerapan motivasi yang diberikan pemilik usaha meubel Budhy kepada Karyawan dikatakan berhasil karena dengan memberikan dorongan seperti bonus dalam setiap penyelesaian target yang diminta dan penyelesaian produk dalam ukuran besar, membuat karyawan merasa senang dan tercukupi bekerja di meubel Budhy.

### **3. Penerapan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan**

Manusia diciptakan Allah meliputi jasmani dan rohani. oleh sebab itu, kebutuhannya haruslah terpenuhi. Dalam pemenuhan kebutuhan jasmani yang diwujudkan melalui pemerolehan harta dan kekayaan dengan

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan Bapak Kateno (karyawan) Meubel Budhy, 06 Agustus 2023.

jalan bekerja dan berusaha adalah semata-mata untuk menunjang ibadah kepada Allah SWT.

Menurut hasil wawancara kepada bapak Zaenal selaku pemilik usaha terkait kendala yang dihadapi meubel Budhy, yaitu sebagai berikut:

“Kendalanya yang dialami banyak mba ana seperti kehabisan bahan pokok karena kita tidak bisa ready banyak bahan, sebab kualitas bahan yang diminta setiap konsumen itu kan berbeda-beda. Meskipun sekarang lebih banyak berfokus pada permintaan konsumen dari pada pembuatan produk inovasi. terkadang pemesanan produk yang banyak membuat saya sedikit kesulitan untuk memenuhi target sehingga saya harus mencari karyawan panggilan untuk beberapa kesempatan disetiap saya membutuhkan, apalagi di Desa masih masyarakatnya masih banyak yang belum paham tentang meubel jadi ya saya dulu yang waktu masih ikut saya kerja di meubel sebelum akhirnya saya pindah kedesa saya. Untuk situasi sekarang ini rencana saya kedepan nya lebih baik untuk fokus ke tujuan awal bergerak bersama dengan karyawan tetap saya (pak Agus dan pak Kateno), saya nggak mau ambil pusing karena kan setiap orang punya porsi dan kebutuhannya masing-masing jadi saya juga tidak memaksakan. Yang jelas saya juga sudah berusaha sebagaimana mestinya untuk rezeki itu tetap Allah yang memberikan, besar atau kecil tetep bersyukur.”<sup>24</sup>

Dari uraian di atas dapat dipahami bahwa yang menjadi kendala meubel Budhy saat ini yaitu kurangnya bahan pokok karena tidak ada stok banyak dan juga terkendala dalam menangani kurangnya karyawan ketika mendapati pemesanan yang banyak sehingga target yang diminta terkadang tidak tepat pada waktunya. Berusaha semaksimal mungkin dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan yang baik atas keridhoan Allah SWT.

Sedangkan, dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan karyawan dari meubel Budhy, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>24</sup> Wawancara dengan Bapak Zaenal (pemilik) Meubel Budhy, 06 Agustus 2023.

“Saya sama pak agus sekarang lebih fokus aja sama pekerjaan kita dan berusaha buat menyelesaikan target. Meskipun ada karyawan panggilan juga tetapi jam kerja yang di berikan berbeda dengan kami yang karyawan panggilan. Kendalanya bonus yang diberikan juga hanya pada saat kita mengerjakan produk besar dan maunya mencapai target jika ingin mendapatkan bonus. pernah juga mas Zaenal nekad mempercayakan kami karyawan tetap untuk menyelesaikan membuat produk dalam jumlah banyak tanpa dibantu karyawan panggilan ya resikonya jam kerja juga bertambah hingga malam. Jadi ya mau tidak mau kita tetap harus menyelesaikan produk tersebut itupun tidak diberikan bonus tambahan .”<sup>25</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada karyawan meubel Budhy dapat dipahami bahwa kendala yang dihadapi kurang kompaknya antara pemilik usaha dengan karyawan. Meskipun tenaga kerja berkurang tetapi pak Agus dan pak Kateno tetap menyelesaikan target yang diminta oleh pemilik usaha justru keduanya saling memberikan dukungan dan saling memotivasi satu sama lain untuk lebih giat lagi dalam bekerja. Tidak hanya itu sebagai pemilik usaha kurang menyadari adanya tuntutan yang diberikan kepada karyawan ketika kekurangan tenaga kerja.

Dalam penerapan militansi yang dilakukan pemilik usaha dalam meningkatkan pendapatan usahanya tetrlalu belum cukup memenuhi kriteria berfikir bagaimana cara pendapatan dan target itu bisa diselesaikan dengan baik tanpa mencari solusi untuk masalah yang dihadapi ketika kekurangan tenaga kerja sehingga memberikan penekanan pada karyawan. Sedangkan militansi yang dilakukan pada karyawan dalam mendorong kemajuan usaha meubel mereka memiliki ketangguhan ketika dihadapkan dengan penekanan yang diberikan oleh pemilik usaha dalam memenuhi

---

<sup>25</sup> Wawancara dengan Bapak Kateno (karyawan) Meubel Budhy, 06 Agustus 2023



target yang diinginkan, ketekunan yang dilakukan karyawan tetap menjalankan dan menyelesaikan tugasnya.

Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan pendapatan meubel Budhy dihitung Per-Bulan dalam satu tahun terakhir tahun 2022. Dengan rincian sebagai berikut:

**Tabel 4.6**  
**Pendapatan Meubel Budhy PerBulan**  
**Selama Satu Tahun Terakhir 2022**

No	Bulan	Total Produk yang Terjual	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih
1.	Januari	3	11.000.000	5.200.000
2.	Febuari	2	9.500.000	3.900.000
3.	Maret	7	13.000.000	6.800.000
4.	April	12	15.000.000	7.700.000
5.	Mei	6	9.000.000	3.200.000
6.	Juni	3	13.000.000	6.800.000
7.	Juli	4	13.000.000	6.200.000
8.	Agustus	3	12.000.000	5.000.000
9.	September	3	11.000.000	4.800.000
10.	Oktober	4	11.300.000	4.900.000
11.	November	6	13.500.000	6.200.000
12.	Desember	3	12.000.000	5.000.000
<b>Jumlah:</b>		<b>53</b>	<b>143.300.000</b>	<b>65.700.000</b>

*Sumber: Hasil Wawancara dengan Pemilik Meubel Budhy*

Berdasarkan data diatas dapat diuraikan bahwa pendapatan meubel Budhy mengalami peningkatan dan juga penurunan dari tahun ke tahun. Bulan *Januari* meubel Budhy pendapatan bersih yang diperoleh masih stabil dan untuk kegiatan nya minggu pertama memproduksi satu kursi sofa kecil dengan bahan premium yang dikerjakan oleh tiga orang termasuk pemilik meubel dan selesai dalam waktu satu minggu, di minggu kedua meubel Budhy membuat satu kursi sofa kecil dengan bahan standart yang dikerjakan oleh tiga orang termasuk pemilik meubel, minggu ketiga

dan minggu keempat pemilik meubel dengan dua karyawan nya membuat 1 kursi sofa sedang tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil dengan model yang diminta oleh konsumen berdasarkan referensi dari google dan menggunakan bahan yang premium. Hal ini dikerjakan dengan hati-hati karena harus dicukupkan dengan bahan yang ada, jika tidak dilakukan pertimbangan dan kehati-hatian maka ditakutkan bahan tidak cukup.

Bulan *Februari* meubel Budhy pendapatan menurun karena hanya memproduksi 2 produk saja yang mana bulan *februari* hanya terdapat 28 hari. Minggu pertama dan kedua membuat satu kursi sofa jaguar yang ukuran besar dengan bahan premium, dalam pengerjaan dikerjakan oleh 4 karyawan, dua karyawan tetap meubel dan dua lagi yaitu karyawan panggilan jika ada pembuatan produk yang besar tujuan nya agar pekerjaan yang dilakukan tepat sesuai target yang diminta oleh konsumen. Minggu ketiga dan minggu keempat membuat *springbed* busa sorokan dalam hal ini dikerjakan oleh 2 karyawan dan juga pemilik usaha. Dalam pembuatan *springbed* sorokan ini memakan waktu kurang lebih 8 hari, karena perlu dilihat dari segi tingkat kesulitannya dan butuh ketelitian.

Bulan *Maret* mendekati bulan puasa sehingga menerima pesanan yang cukup banyak dari biasanya sehingga pendapatan bersih yang diperoleh dua kali lipat dari bulan *februari* dengan pemesanan yang ringan dan mudah serta memaksimalkan karyawan dalam menyelesaikan target, untuk rincian kegiatannya yang mana meubel Budhy memproduksi 3 produk meubel dan 3 jasa *service*. Minggu pertama dan kedua

mengerjakan pesanan *service* tiga *springbed* jaguar dengan perbaikan yang cukup sulit sehingga pengerjaannya dikerjakan 2 karyawan dan juga dibantu oleh pemilik usaha. Minggu ketiga meubel Budhy memproduksi tiga *springbed* sedang dengan kualitas standart yang diminta, dalam hal ini dikerjakan oleh 2 karyawan tetap dan dibantu oleh karyawan panggilan. Oleh sebab itu pengerjaan bisa dikerjakan sesuai target yang diminta oleh konsumen. Sehingga mau tidak mau karyawan diminta bekerja lebih dari batas jam yang disepakati. Minggu keempat, membuat satu kursi sofa kecil dengan bahan standart yang dikerjakan oleh 2 karyawan dalam waktu 5 hari.

Bulan *April* Sudah memasuki bulan Ramadhan banyak sekali pesanan yang harus dikerjakan mulai dari pembuatan produk dan juga perbaikan (*service*), sehingga pendapatan yang diperoleh juga mengalami peningkatan, yang mana meubel Budhy juga memaksimalkan pengerjaan meubel untuk dapat menyelesaikan target sebelum hari raya *eid* fitri. Pada bulan ini meubel Budhy menerima 11 pesanan, minggu pertama karyawan tetap mengerjakan 2 pesanan pembuatan kursi sofa kecil lalu minggu kedua karyawan mengerjakan 2 pesanan *springbed* sedang dan dibantu oleh pemilik usaha. Minggu ketiga dan keempat menggarap semua pesanan *service* kursi sofa kecil dan juga *service springbed* sedang sehingga harus dikerjakan oleh 4 orang (dua karyawan tetap dan 2 karyawan panggilan).

Bulan *Mei* meubel Budhy menerima pesanan 2 produk *springbed* sorokan dan 4 *service springbed* jaguar. Minggu pertama tidak ada aktivitas kerja karena masih cuti lebaran, minggu kedua dan ketiga mengerjakan perbaikan *springbed* jaguar sekaligus 4 dan dikerjakan hanya dua karyawan sehingga dalam penyelesaian memerlukan waktu kurang lebih 10 hari, minggu keempat mengerjakan 2 *springbed* sorokan sekaligus 2 jadi karyawan diminta untuk menyelesaikan dalam waktu 5 hari sehingga untuk menyelesaikannya tepat waktu karyawan memilih untuk lembur hingga sampai malam.

Bulan *Juni* pendapatan meubel Budhy mengalami peningkatan karena meubel Budhy memproduksi 3 produk yang mana pada minggu pertama sampai minggu ketiga mengerjakan 1 set kursi jaguar dan 1 *springbed* sorokan dengan menggunakan kulit bahan premium dan tingkat kesulitan yang sulit sehingga untuk dikerjakan hanya dua karyawan saja tidak akan selesai tepat waktu oleh karena itu pemilik meubel memanggil dua karyawan panggilan untuk membantu. Dan di minggu keempat karyawan mengerjakan satu set kursi sofa kecil diselesaikan dalam waktu 5 hari.

Bulan *Juli* pendapatan meubel Budhy masih sama dengan bulan sebelumnya. Dalam aktivitasnya meubel Budhy memproduksi 4 produk yang mana pada minggu pertama mengerjakan dua *springbed* sedang yang dikerjakan dua karyawan dan dibantu oleh pemilik meubel, diselesaikan dalam waktu 6 hari dan pengerjaannya juga dikerjakan hingga

sampai malam begitupun juga berlanjut di minggu kedua sampai minggu keempat yang mana harus menyelesaikan satu set *springbed* sorokan dan juga satu set kursi sofa jaguar sehingga pengerjaan dikerjakan oleh dua karyawan tetap dan dua keyawan panggilan. Pembuatan yang cukup sulit dan butuh ketelitian dan kehati-hatian memakan waktu 15 hari untuk menyelesaikanya.

Bulan *Agustus* pendapatan meubel Budhy turun sedikit karena dibulan ini meubel Budhy membuat satu set kursi sofa jaguar dan satu set *springbed* jaguar, yang mana dalam pengerjaanya memakan waktu yang cukup lama seperti biasanya jikan menerima pesanan dengan kualitas bahan premium dan tingkat kesulitan yang sulit memerlukan pengerjaan yang cukup lama dan dikerjakan 4 karyawan sekaligus untuk memaksimalkan sehingga tercapainya target. Minggu pertama dan kedua menyelesaikan satu set kursi sofa jaguar, minggu ketiga dan keempat menyelesaikan dua set *springbed* jaguar.

Bulan *September* meubel Budhy memproduksi 3 produk yang mana pada minggu pertama karyawan mengerjakan satu set kursi sofa kecil diselesaikan dalam waktu 5 hari. Minggu kedua sampai minggu keempat mengerjakan 1 set kursi jaguar dan 1 *springbed* sorokan dengan menggunakan kulit bahan premium dan tingkat kesulitan uang sulit sehingga untuk dikerjakan hanya dua karyawan saja tidak akan selesai tepat waktu oleh karena itu pemilik meubel memanggil dua karyawan panggilan untuk membantu.

Bulan *Oktober* meubel Budhy memproduksi 4 produk yang mana pada minggu pertama dan minggu kedua mengerjakan satu *springbed* jaguar yang kali ini hanya dikerjakan oleh dua karyawan tanpa dibantu karyawan panggilan, sehingga dalam penyelesaiannya diselesaikan dalam waktu 11 hari dan jam kerja yang terkadang molor hingga malam. Minggu ketiga karyawan mengerjakan satu set kursi sedang dan dibantu oleh pemilik meubel diselesaikan dalam dalam waktu 5 hari. Dan minggu keempat mengerjakan perbaikan satu *springbed* jaguar dikerjakan hanya dua karyawan dan diselesaikan dalam waktu 4 hari.

Bulan *November* meubel Budhy memproduksi 5 produk, yang mana pada minggu pertama sampai minggu kedua mengerjakan 2 set *springbed* sedang dikerjakan oleh 2 karyawan dan diselesaikan dalam waktu 9 hari, minggu ketiga mengerjakan 2 kursi sofa kecil dengan bahan standart yang dikerjakan dua karyawan dan dibantu oleh pemilik usaha, diselesaikan dalam waktu 6 hari bahkan sampai lembur hingga malam. Minggu keempat mengerjakan perbaikan *service springbed* sorokan diselesaikan dalam waktu 4 hari.

Bulan *Desember* meubel Budhy menerima pesanan satu set kursi sofa jaguar dan satu set *springbed* jaguar, yang mana dalam pengerjaannya memakan waktu yang cukup lama seperti biasanya jika menerima pesanan dengan kualitas bahan premium dan tingkat kesulitan yang sulit memerlukan pengerjaan yang cukup lama dan dikerjakan 4 karyawan sekaligus untuk memaksimalkan sehingga tercapainya target. Minggu

pertama dan kedua menyelesaikan dua *springbed* jaguar, minggu ketiga dan keempat menyelesaikan satu set kursi sofa jaguar.

Untuk memperjelas pendapatan yang diperoleh meubel budhy selama 5 tahun terakhir dapat dilihat uraian dibawah ini :

- a. Biaya operasional: 4.000.000 (Satu bulan sekali)

\*Rincian Biaya Operasional

**Tabel. 4.7**  
**Biaya Operasional Meubel**

No.	Uraian	Volume	Satuan	Harga	Total
1.	Kayu Akasia	1	Kubik	1.000.000	1.000.000
2.	Lem Jumbo	1	kg	45.000	45.000
3.	Busa	10	Lembar	150.000	1.500.000
4.	Kain	20	meter	50.000	1.000.000
5.	Isi strapless no.3	1	Pack	100.000	100.000
6.	Karet	5	pack	45.000	225.000
7.	Triplek	1	lembar	150.000	150.000
8.	Benang jahit	5	gulung	10.000	50.000
9.	Paku payung	100	pcs	25.000	25.000
<b>Jumlah</b>					<b>4.095.000</b>

*Sumber : Wawancara dengan Pemilik Meubel Budhy<sup>26</sup>*

Pada tabel rincian biaya operasional meubel diatas dapat dilihat bahwa dalam sekali belanja bahan pokok meubel Budhy bisa menghasilkan produk kurang lebih 3-4 set produk dalam satu bulan. Berarti dalam satu bulan meubel budhy bisa menghabiskan sekitar 4.000.000 untuk sekali belanja kebutuhan meubel.

Gaji karyawan tetap yang diperoleh dalam satu hari sebesar 50.000 untuk perorangnya, jadi dalam satu minngunya nya karyawan tetap meubel Budhy bisa memperoleh gaji sebesar 300.000 (tanpa bonus) hanya untuk satu set produk dan pengerjaan yang dilakukan dari hari senin - hari

<sup>26</sup> Wawancara dengan bapak Zaenal (Pemilik)Usaha Meubel Budhy ,01 Desember 2022

sabtu. Jadi, dalam satu bulan bisa menghasilkan 3-4 produk maka gaji yang diperoleh bisa mencapai kurang lebih 900.000-1.200.000 ribu rupiah untuk per orang nya saja. Berbeda lagi jika ada bonus tambahan yang diberikan oleh meubel Budhy untuk pengerjaan produk dalam ukuran jaguar (besar) atau bisa mencapai target yang diminta. Dalam satu hari bisa memperoleh 70.000 untuk perorangnya, berarti dalam satu minggu bisa memperoleh gaji sebesar 350.000 untuk perorang karyawan tetap dan waktu pengerjaan nya biasanya dilakukan dalam 8 hari -10 hari. Bonus tambahan diperoleh apabila karyawan dapat menyelesaikan target yang diminta dan membuat produk dalam ukuran besar, dalam pembuatan produk besar sendiri biasanya dikerjakan 4 orang yang mana pemilik meubel memanggil karyawan tambahan untuk membantu. Sedangkan untuk karyawan panggilan diberikan upah per hari sebesar 37.500. ribu rupiah untuk satu orangnya saja. Karena karyawan panggilan tidak menentu kapan ia datang membantu dan waktu pengerjaan nya hanya 4 jam dalam 5 hari -9 hari dan gaji yang diperoleh selama 5 hari -9 hari kurang lebihnya yaitu sebesar 185.000- 260.000 ribu rupiah untuk perorangnya.

#### **4. Penerapan Manajemen Bisnis Islam**

Penerapan manajemen bisnis islam yang dilakukan oleh pemilik meubel Budhy dalam melakukan kegiatan/ aktivitas berinovasi, memotivasi, serta meningkatkan militansi pada karyawan meubel dalam peningkatan pendapatan usaha belum memenuhi kriteria, hal ini dapat



dibuktikan adanya tindakan meubel Budhy dalam merencanakan (*Planning*) bagaimana produk yang akan diproduksi baik itu produk meubel inovasi ataupun produk permintaan dari konsumen. Dengan cara menawarkan terlebih dahulu kepada konsumen, setelah produk sudah ditentukan dari segi model dan bahan pokok yang dibutuhkan produk meubel akan dibuatkan oleh karyawan meubel sampai dengan waktu yang diminta (*target*). Akan tetapi pada *planning* atau perencanaan untuk perkembangan meubel kedepannya masih abu-abu atau masih belum jelas. Terus menerus merencanakan tanpa adanya aksi sama halnya bohong/kosong tidak ada peningkatan pendapatan untuk selanjutnya dan untuk produk inovasi tidak ada inovasi kelanjutan akhirnya *stuck* pada produk permintaan dan untuk produk inovasi mulai sedikit untuk diminati oleh konsumen.

Sedangkan upaya meubel Budhy dalam memimpin atau biasa diartikan sebagai menggerakkan dan mengarahkan karyawan selain tugasnya memberikan motivasi kepada karyawan, pemilik usaha menjadi saluran komunikasi utama yang paling efektif bagi karyawan baik itu dari segi permasalahan atau kesulitan yang dialami karyawan sehingga sebagai pemilik usaha sebagai leader dituntut harus bisa dalam memecahkan masalah. Seperti permasalahan yang terjadi yaitu kekurangan karyawan, kekurangan bahan pokok dan sulitnya mencari karyawan yang *urgent* dalam membantu membuat produk dalam jumlah yang besar atau banyak sehingga yang dilakukan oleh pemilik usaha menyerahkan kepada

karyawan tetap untuk menyelesaikan target yang diminta sehingga terjadinya jam kerja berlebihan (lembur) kepada karyawan tetap dengan jaminan akan memberikan bonus tambahan, namun nyatanya bonus yang diberikan masih sama seperti bonus yang diberikan bulan sebelumnya. Dari permasalahan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memimpin masih dikatakan belum berhasil dalam menyelesaikan permasalahan yang ada.

Pengawasan dan Pengendalian (*Controlling*) yang dilakukan oleh meubel Budhy pada kemajuan usahanya dikatakan belum berhasil, dengan tidak adanya pembukuan terhadap pendapatan yang diperolehnya selama 5 tahun dalam menjalani usaha meubel nya. Selain itu pengendalian pada karyawan juga tidak berhasil karyawan merasa adanya perbedaan pendapatan antara karyawan tetap dengan karyawan panggilan. Sehingga karyawan panggilan merasa kurang puas. Dalam penyelesaian produk yang ukuran besar dan tingkat kesulitan yang sulit sehingga harus memakan waktu kurang dari dua minggu, tetapi bonus hanya diberikan kepada karyawan tetap saja tidak dengan karyawan panggilan sedangkan menurut meubel Budhy itu sudah sesuai sama tingkat kerja karyawan. Dimana sebelum nya sudah banyak yang menjadi mebel Budhy akan tetapi yang paling sering itu mas kurni dan mas Wahyu dimana kedua karyawan panggilan ini memiliki kualifikasi pemahaman tentang meubel cukup banyak akan tetapi kedua karyawan panggilan tersebut memiliki pekerjaan lain diluar dari meubel sehingga memiliki jam

kerja yang berbeda dengan karyawan tetap dan upah yang diberikan tentunya juga berbeda. Pengendalian yang dilakukan kurang sesuai pada jam kerja tambahan yang diberikan kepada karyawan tetap hingga larut malam.

Dalam manajemen motivasi meubel Budhy untuk usahanya dikatakan berhasil yaitu untuk meningkatkan taraf hidup yang lebih baik dan memperoleh penghasilan melalui jalan yang benar, serta dapat membantu masyarakat dalam memperoleh penghasilan serta memperoleh kebutuhan dalam rumah tangga. Akan tetapi dari segi memotivasi karyawan meubel Budhy belum bisa dikatakan berhasil karena karyawan merasa dengan adanya tuntutan target yang diberikan. Seperti yang terdapat pada tabel pendapatan meubel Budhy dalam Perbulannya di tahun 2022, dimana pada bulan oktober dan november pengerjaan produk jaguar hanya dikerjakan oleh karyawan tetap tanpa dibantu oleh karyawan panggilan, hal tersebut yang membuat karyawan sedikit tertekan karena dalam pengerjaannya memakan waktu kurang lebih 10 hari dengan diberikan bonus tambahan 20 ribu rupiah dari biasanya. Dan di bulan Juni dimana kurang tenaga kerja dan pesanan lumayan banyak sehingga pengerjaannya dilakukan hingga lembur untuk menyelesaikannya tanpa diberikan bonus tambahan. Selain itu dari pemilik meubel Budhy hanya memberikan bonus tambahan tanpa adanya pemberian tip lainnya yang dapat membuat karyawan merasa terdorong untuk lebih semangat dalam mengerjakan pekerjaannya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dengan hasil penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai “Inovasi, Motivasi dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Tinjauan Manajemen Bisnis Islam” maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa inovasi yang dilakukan oleh meubel Budhy yaitu dari segi inovasi ide usaha yang mana meubel Budhy bergerak dibidang pembuatan kursi yang bahan pokoknya 80% dari busa dan *springbed*. Hal ini dilakukan karena di Desa Way Dente belum ada yang membuka usaha meubel dibidang busa. Selanjutnya inovasi produk yaitu meubel Budhy membuat produk kursi sofa *two in one* dan *springbed two in one* satu produk tetapi memiliki kegunaan yang ganda.

Selanjutnya yang menjadi motivasi meubel Budhy dalam mengembangkan usaha meubel karena masih sangat minimnya pesaing terutama dibidang meubel pembuatan kursi sofa dan *springbed* dengan menuangkankan ide inovasinya dan merealisasikan melalui produk. Dengan adanya inovasi ini masyarakat (konsumen) bisa mendapatkan kepuasan dapat memilih produk yang sesuai apa yang diinginkan dengan harga yang dapat dijangkau konsumen.

Sedangkan penerapan dalam meningkatkan militansi yang dilakukan oleh pemilik usaha yaitu keagresifan nya dalam meningkatkan pendapatan usaha tanpa melihat kapasitas tenaga kerja yang ada. Dan untuk militansi pada

karyawannya yaitu tetap terus menjalankan dan menyelesaikan target meskipun dibawah tekanan dan jam kerja berlebihan disaat permintaan yang membeludak terpaksa karyawan harus menyelesaikan hingga malam, rasa optimis, ketekunan dan ketangguhan yang dilakukan dapat menciptakan dukungan antar karyawan sehingga dapat membangun kerjasama yang baik.

Penerapan inovasi, motivasi dan militansi yang dilakukan oleh pemilik usaha meubel Budhy dapat dikatakan berhasil meskipun beberapa kendala yang dihadapinya berdampak pada pendapatan usaha itu sendiri. Dalam penerapan manajemen bisnis islam masih kurang bagus, karena ditemukan indikasi kerugian pada pendapatan meubel terkait kurangnya pengendalian dan pengawasan yang dilakukan pemilik usaha terhadap karyawan yang tidak konsisten terhadap pekerjaannya .

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan mengenai “Inovasi, Motivasi dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Tinjauan Manajemen Bisnis Islam”. Maka saran dari penulis sekiranya dapat bermanfaat untuk peningkatan kesejahteraan petan serta dapat memberikan masukan bagi nelayan adalah sebagai berikut:

1. Peneliti berharap agar pemilik usaha dapat meningkatkan lagi nilai tambah pada inovasi yang dilakukan, dan meningkatkan militansi dari diri sendiri untuk usaha yang digelutinya dalam menyelesaikan masalah yang ada serta membangun kerja sama yang baik antar karyawan dengan pemilik

usaha sehingga dapat mengurangi terjadinya kerugian pendapatan meubel yang akan datang.

2. Bagi masyarakat yang bekerja sebagai karyawan meubel Budhy disarankan agar tetap konsisten dan semangat terhadap pekerjaan yang dijalannya.
3. Peneliti berharap agar penelitian ini dapat dijadikan rujukan bagi penelitian selanjutnya dalam penelitian dengan melihat sudut pandang yang berbeda.

## DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarman. *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- Abdullah, Boedi dan Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Abidin Partao, Zainal. *Testimonial: Ketika Pelanggan Anda Jadi Ujung Tombak Tenaga Marketing & Penjualan yang paling militant*. Azaz Self Publishing, 2014
- Alma, Bukhari dan Donni Juni Priansa. *Manajaemen Bisnis Syariah Menanamkan nilai-nilai dan praktik syariah dalam bisnis kontemporer*. Alfabeta, CV. Desember 2016
- Alma, Bukhari. *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Aziz, Abdul. *Dasar-dasar Ekonomi Islam*, Penerbit: Cv. Elsi Pro, 2015
- Butarbutar, Gestry Romaito. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan di Kota Tebing Tinggi*. Jurnal Jom Fekon, Vol. 4, No.1, Februari 2017
- Cacatan Hasil Prasurvey ( Wawancara ) dengan Bapak Zainal – Pengrajin Meubel Budhy, 29 November 2022.
- Departemen Agama RI, *al Qur'an dan Terjemahan*, Jakarta: Syamil Cipta Media, 2014
- Enizar, *Hadis Ekonomi*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013
- Evitasari, Rizqi Yulida, Bagus Kuncoro. *Wirausaha Home Industry Mebel Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga*, Jurnal Pendidikan luar sekolah Fip, Vol. 5, No. 1, Februari 2020.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Bisnis Dalam Islam Teori, Kasus, dan Solusi*. Alfabeta, CV. Maret 2014.
- H. Idris, *Hadis Ekonomi (Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi)*, Jakarta: Prenadamedia Group. 2015
- Hendro. *Dasar-dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*, Penerbit: Erlangga, 2011.

- Irwan, Agus Purna. *Analisis Pendapatan Usaha Tempe (Studi kasus: Desa Kilometer Kecamatan Aek Songsongan Kabupaten Asahan)*. Skripsi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Tahun 2019. Diunduh: 11 may 2023
- J. Moleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019.
- M.Rimawan, Dkk. *Membangkitkan UMKM Kerupuk singkong Desa Tonngorisa di masa pandemic Covid 19 melalui sosialisasi digital marketing dan inovasi produk untuk meningkatkan pendapatan*. Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2022.
- Mahela, Nova Yanti. *Manajemen Bisnis Dalam Islam*. *Jurnal Economic Sharia*. Vol.1, No.2, Edisi Februari 2016
- Miftah dan Ambok Pangiuk, *Budaya Bisnis Muslim Jambi Dalam Persepektif Kearifan Lokal*, Malang: Ahlimedia Press, Cet-I, 105. 2020
- Mulyani, Sri. *Militansi Beragama di Kota Kediri: Memahami persepsi masyarakat melalui perspektif Roland Barthes*. *Komunikasi Jurnal Of Islamic Communication & Broadcasting*. Vol. 2, No. 2. Juli 2021
- Muhammad, *Aspek Hukum Dalam Mu'amalat*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2007.
- Murniati, Exzy. *Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam (Studi di BMT Surya Mandiri Sejahtera Unit 2 Tulang Bawang Lampung)*. Skripsi Ekonomi syariah Institut Agama Islam (IAIN) Metro Lampung. Tahun 2017
- Nasehudin, Toto Syatori dan Nanang Gozali. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2012.
- Nurdin, Ismail, dan Sri Hartati. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya, 2019.



Purwastuti, L. Andriani. *Membangun Karakter Toleran-Militan Melalui*

*Pendidikan Inspiratif*. Article, diunduh 01 may 2023, 10.28 am.

Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, Bandung: Pustaka Setia, 2014  
Siyoto. Sandu dan Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* .Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D* . Bandung: CV Alfabeta, 2017.

Sujarweni, Wiratna. *Metedologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pusataka Baru Pres, 2019.

Sumarsono, Sonny, “*Kewirausahaan*”, Yogyakarta: Graha Ilmu, Tahun 2013

Suryana, Yunus, Bayu Kartib. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*, Jakarta: Kencana, 2011.

Taufiqurrahman. *Peningkatan Pendapatan Pemilik Usaha Mebel Melalui ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Pringsewu*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen, Vol. 10, No. 01, Juni 2019.

Widhiandono, Hengky, Suyoto Alfalisyado. *Efek Mediasi Etos Kerja Pada Pengaruh Religius Terhadap Kesuksesan (Kinerja) Bisnis*, Jurnal Semnas LPPM, Februari 2021.

Zuriah, Nurul. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan: Teori dan Aplikasi*, Yogyakarta: Bumi Aksara, 2007.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



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

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

Nomor : B-1645/In.28.1/J/TL.00/05/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Hotman (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **SEPTIANA**  
NPM : 1903010063  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Judul : INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM (Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab. Tulang Bawang)

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 25 Mei 2023  
Ketua Jurusan,



**Yudhistira Ardana**  
NIP 198906022020121011

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode dan pastikan diarahkan ke alamat <https://sismik.metrouniv.ac.id/v2/cek-suratbimbingan.php?npm=1903010063>. **Token = 1903010063**

## **OUTLINE**

### **INOVATISI, MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM (Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab. Tulang Bawang)**

**HALAMAN SAMPUL**  
**HALAMAN JUDUL**  
**NOTA DINAS**  
**PERSETUJUAN**  
**PENGESAHAN**  
**ABSTRAK**  
**HALAMAN ORISINIL PENELITIAN**  
**HALAMAN MOTTO**  
**HALAMAN PERSEMBAHAN**  
**HALAMAN KATA PENGANTAR**  
**DAFTAR ISI**  
**DAFTAR TABEL**  
**DAFTAR GAMBAR**  
**DAFTAR LAMPIRAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

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

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Inovasi
  1. Pengertian Inovasi
  2. Jenis-Jenis Inovasi
  3. Faktor-faktor Pendukung Keberhasilan Inovasi
- B. Motivasi
  1. Pengertian Motivasi
  2. Faktor-Faktor Yang Mendorong Timbulnya Motivasi
  3. Jenis-Jenis Motivasi
- C. Militansi
  1. Pengertian Militansi
  2. Indikator-Indikator Militansi
- D. Pendapatan
  1. Pengertian Pendapatan
  2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

- E. Manajemen Bisnis Islam
  - 1. Pengertian Manajemen Islam
  - 2. Manajemen Dalam Islam
  - 3. Fungsi Manajemen Bisnis Dalam Islam

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

- A. Jenis Dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Keabsahan Data
- E. Teknik Analisis Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian
  - 1. Profil Desa Way Dente
  - 2. Visi Dan Misi
  - 3. Kondisi Geografis
- B. Penerapan Inovasi, Motivasi dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Meubel Budhy Ditinjau Manajemen Bisnis Islam.

### **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN RIWAYAT HIDUP**

Pembimbing Skripsi



Hotman, M.E.Sy

Metro, 04 Agustus 2023  
Peneliti



Septiana  
NPM.1903010063



## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **INOVATISI, MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM (Studi Pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab. Tulang Bawang)**

#### **A. Wawancara Kepada Pemilik Usaha Meubel**

1. Apasaja produk usaha meubel yang anda produksi dalam penuhi permintaan konsumen?
2. Apa saja kendala yang anda temui dalam membangun usaha meubel Budhy?
3. Apa yang menjadi motivasi anda untuk membangun meubel budhy ini agar lebih berkembang?
4. Bagaimana cara anda menjaga hubungan kerja sebagai pemilik usaha meubel dengan karyawan agar tetap terjalin dengan baik?
5. Bagaimana cara anda dalam meningkatkan militansi pada karyawan untuk meningkatkan pendapatan usaha meubel?
6. Bagaimana cara anda dalam memotivasi karyawan agar lebih aktif dan bersemangat dalam menyelesaikan target yang diminta?
7. Bagaimana perencanaan yang anda terapkan pada meubel Budhy sehingga mampu bersaing dengan meubel lain?
8. Bagaimana cara anda dalam menghadapi naik-turun nya pendapatan yang anda peroleh dalam kurung waktu 5 tahun?
9. Berapa pendapatan yang anda dapat mulai dari sebelum melakukan inovasi dan sesudah melakukan inovasi?
10. Berapa pendapatan yang anda dapat dari usaha meubel budhy ini dalam waktu satu bulan?
11. Berapa target produk yang harus anda jual dalam waktu satu bulan ?
12. Metode pemesanan seperti apa yang anda gunakan untuk memudahkan konsumen dalam membeli produk meubel ini?

## **B. Wawancara Kepada Karyawan Meubel**

1. Apa yang membuat anda tertarik untuk bekerja di meubel Budhy ?
2. Apa kendala yang sering anda temui ketika bekerja di meubel Budhy?
3. Apakah karyawan mendapatkan Hak dalam berkontribusi untuk menyampaikan ide-ide inovasi produk meubel?
4. Berapa lama waktu yang digunakan dalam membuat satu set prosuk meubel?
5. Berapa jumlah rata-rata produksi Meubel dalam Sehari?
6. Berapa target yang diberikan untuk membuat satu set produk meubel dalam waktu satu minggu ?
7. Berapa upah yang anda dapatkan dari bekerja di meubel Budhy?
8. Menurut anda apa motivasi paling efektif yang digunakan untuk membangun semangat kerja di meubel Budhy?

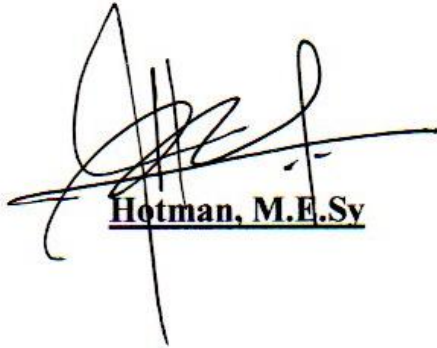
## **C. Wawancara Kepada Konsumen Meubel**

1. Apa yang menyebabkan anda lebih tertarik untuk membeli hasil produksi meubel Budhy ini?
2. Apa yang anda rasakan terhadap meubel budhy ini dibanding dengan meubel yang lainnya?
3. Bagaimana menurut anda mengenai keberadaan meubel Budhy di Desa Way Dente?
4. Bagaimana tanggapan anda terhadap inovasi yang dilakukan meubel budhy pada produk meubel yang anda beli?

## **D. Dokumentasi**

1. Buku, Jurnal dan Dokumen yang berkaitan dengan penelitian.
2. Data yang berkaitan dengan profil usaha meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. DenteTeladas Kab. Tulang Bawang

Pembimbing Skripsi



Hotman, M.E.Sy

Metro, Agustus 2023

Peneliti



Septiana  
NPM.1903010063





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

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

Nomor : B-2651/In.28/D.1/TL.00/08/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Pemilik Usaha Meubel Budhy  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2652/In.28/D.1/TL.01/08/2023, tanggal 10 Agustus 2023 atas nama saudara:

Nama : **SEPTIANA**  
NPM : 1903010063  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syaria`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Meubel Budhy bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Meubel Budhy, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM (Studi pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab. Tulang bawang".

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 10 Agustus 2023  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP 19861030 201801 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](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-2652/In.28/D.1/TL.01/08/2023

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

Nama : **SEPTIANA**  
NPM : 1903010063  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Meubel Budhy, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "INOVASI MOTIVASI DAN MILITANSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA TINJAUAN MANAJEMEN BISNIS ISLAM (Studi pada Meubel Budhy di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab. Tulang bawang".
  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 : 10 Agustus 2023

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

  
ZAINAL ARIFIN

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP 19861030 201801 2 001



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

**NPP: 1807062F0000001**

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-1185/ln.28/S/U.1/OT.01/10/2023**

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

Nama : Septiana  
NPM : 1903010063  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 1903010063

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, 24 Oktober 2023  
Kepala Perpustakaan

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





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

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

---

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Septiana  
NPM : 1903010063  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Inovasi Motivasi dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Tinjauan Manajemen Bisnis Islam (Studi pada Meubel Budhy Di Desa Way Dente Kec. Dente Teladan Kab. Tulang Bawang)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 13%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 13 November 2023  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



**Yudhistira Ardana, M.E.K.**  
NIP.198906022020121011



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : SEPTIANA  
NPM : 1903010063

Fakultas/Jurusan : FEBI /ESy  
Semester/TA : VIII/2023

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	30 Juli 2023	<p>&gt; Pendalaman I</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Tambahkan ke teori dari masing-masing variabel.</li><li>2. Pembahasan Militansi dan Pendapatannya pisahkan =&gt; Pendapatannya terdiri dari apa saja? =&gt; Indikator Militansi apa saja? • Tanggah • Keuletan • tekun • dll.</li><li>3. Bukan hanya sekedar memindahkan teori tetapi sejauh mana pemahamanmu terhadap teori yang kamu dapat dengan penelitianmu.</li><li>4. Teori tidak hanya satu, minimal 2 teori.</li><li>5. Generalisasi kesimpulan lebih dijelaskan lagi bagaimana langkah menarik kesimpulan. Penceritakan sendiri disini.</li></ol>	

Dosen Pembimbing,

**Hotman, M.E., Sy**

Mahasiswa Ybs,

**SEPTIANA**  
NPM. 1903010063



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT 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, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Septiana

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903010063

Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 31/7/2023 Juli	Perlu ada pengantar mengalami Teknik Analisis data, dan awal hingga <del>akhir</del> <sup>menyempurnakan</sup> kesimpulannya.	

Dosen Pembimbing,

Hotman, M.E.Sy

Mahasiswa Ybs,

Septiana  
NPM. 1903010063



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT 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, Email : febi.iaim@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Septiana

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903010063

Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa Rabu 7 Apr 2023	ACC BAB I-III Langsung ke Outline & APP	

Dosen Pembimbing,

Hotman, M.E.Sy

Mahasiswa Ybs,

Septiana  
NPM. 1903010063





KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT 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, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Septiana

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903010063

Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum lat 4/8 2023	Acc APD & Out Line	

Dosen Pembimbing,

Hotman M.E.Sy

Mahasiswa Ybs,

Septiana  
NPM. 1903010063





KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT 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, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Septiana

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903010063

Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	11/03/20	<ul style="list-style-type: none"><li>- Data hasil penelitian pada tahun 63-65 tidak perlu</li><li>- Yang terpenting adalah data mengenai pendapat pada tiap tahunnya, terdapat peningkatan atau tidak?</li><li>- Data yg ada di tabel perlu dijelaskan secara kualitatifnya.</li><li>- Kesimpulan harus menjawab pertanyaan penelitian</li></ul>	

Dosen Pembimbing,

Hotman, M.E.Sy

Mahasiswa Ybs,

Septiana  
NPM. 1903010063



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT 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, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website :www.febi.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Septiana

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903010063

Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<p>- Sama yg diajib menjauh baka yg diperoleh dari hasil penelitian . Apa saja hal<sup>2</sup> yg harus diidul oleh pelaku usaha, yang ke peneliti berikutnya</p>	

Dosen Pembimbing,

Hotman, M.E.Sy

Mahasiswa Ybs,

Septiana  
NPM. 1903010063



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT 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, Email : febi.iaim@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Septiana

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903010063

Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 16/2023 /10	Acc BAB IV - V lanjut ke lampiran 2 / diwarnagajah.	

Dosen Pembimbing,

Hutnan, M.E.Sy

Mahasiswa Ybs,

Septiana  
NPM. 1903010063



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT 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, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Septiana

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy

NPM : 1903010063

Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum'at 27/08/23 10	ke skripsi ✓ Di Munqasydh Ah Sidang Munqasydh FEBI IAIN Metro	

Dosen/Pembimbing,

Hotman, M.E.Sy

Mahasiswa Ybs,

Septiana  
NPM. 1903010063



## FOTO DOKUMENTASI

### 1. Wawancara Dengan Pemilik Usaha Meubel Budhy



### 2. Wawancara Dengan Karyawan Meubel Budhy



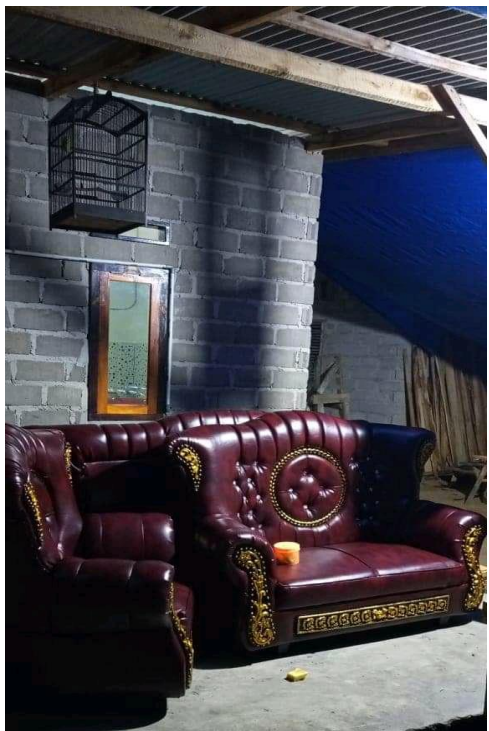
### 3. Wawancara Dengan Konsumen Meubel Budhy



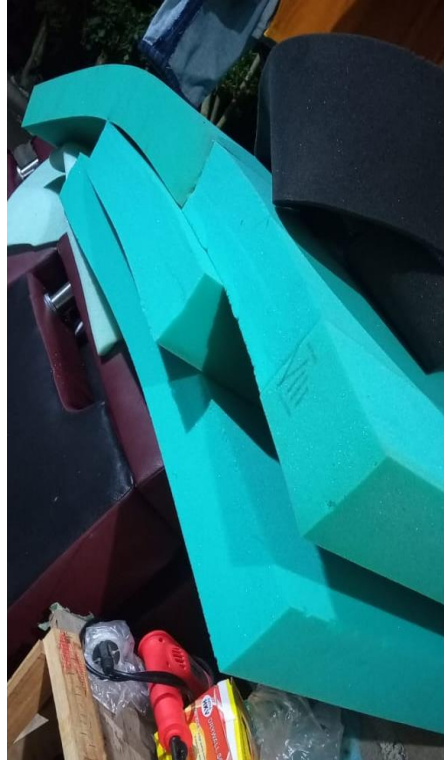
#### 4. Produk-Produk Usaha Meubel Budhy







## 5. Proses Produksi Meubel Budhy







## RIWAYAT HIDUP



Septiana di lahirkan pada tanggal 01 September 2001 di Dente. Bertempat tinggal di Desa way Dente Kecamatan Dente Teladas Kabupaten Tulang Bawang. Peneliti merupakan putri dari Bapak jumari ismanto dan Ibu Sriyani dan merupakan putri bungsu dari dua bersaudara.

Peneliti menempuh Pendidikan formal di Sekolah Dasar Negeri 01 Way Dente dan lulus pada tahun 2013.

Peneliti melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di MTs Maarif 02 Miftahul falah Way Dente dan lulus pada tahun 2016. Setelah lulus dari Sekolah Menengah Pertama, selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan di MA Miftahul falah Way Dente dengan fokus jurusan IPS dan lulus pada tahun 2019. Kemudian peneliti melanjutkan sekolah ke Perguruan Tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dengan mengambil jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dimulai tahun pelajaran 2019/2020. Pada akhir studi, peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul : “Inovasi Motivasi Dan Militansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Tinjauan Manajemen Bisnis Islam (Studi Pada Meubel Budhy Di Desa Way Dente Kec. Dente Teladas Kab.Tulang Bawang).”