SKRIPSI

POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)

OLEH:

TRIA NUR NOVERINA
NPM. 1903011127

JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M

POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh :

TRIA NUR NOVERINA
NPM : 1903011127

Pembimbing : Zumaroh, M.E.Sy

JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : Permohonan Munaqosyah

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

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan pebaikan seperlunya, maka skripsi saudari:

Nama : TRIA NUR NOVERINA
NPM : 1903011127
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)

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

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, 22 Desember 2023

Dosen Pembimbing

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul	:POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)
Nama	: TRIA NUR NOVERINA
NPM	: 1903011127
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

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

Metro, 22 Desember 2023

Dosen Pembimbing

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iainmetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No.B-1110/In.28.3/D/PP.00.9/04/2024

Skripsi dengan Judul : POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR). Disusun Oleh : TRIA NUR NOVERINA, NPM. 1903011127, Jurusan Ekonomi Syariah (ESy) yang telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada hari/tanggal : Jumat/ 02 Februari 2024.

TIM PENGUJI

Ketua / Moderator	: Zumaroh, M.E.Sy	(.....)
Penguji I	: Rina El Maza, S.H.I., M.S.I	(.....)
Penguji II	: Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy	(.....)
Sekretaris	: Dwi Retno Puspita Sari, M.Si	(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

ABSTRAK

POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)

Oleh:

TRIA NUR NOVERINA

NPM. 1903011127

Menjahit merupakan suatu pekerjaan yang memberikan jasa pembuatan baju untuk para pelanggan. Dalam pekerjaan menjadi seorang penjahit ini memerlukan suatu keterampilan khusus yang berhubungan dengan menjahit atau memotong kain. Usaha menjahit Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari ini didirikan untuk mengembangkan minat dan hobi yang dimana usaha ini juga bisa meningkatkan pendapatan keluarga.

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian lapangan (*field research*), sedangkan sifat penelitiannya menggunakan deskriptif kualitatif. Peneliti menggunakan dua sumber data yaitu sumber data primer yang diperoleh dari pemilik Fazza Modis Taylor dan Usaha Jahit Assyfa Aulia Wulandari serta konsumen. Sumber data sekunder diperoleh peneliti dari buku-buku yang terkait potensi dari usaha menjahit dan peningkatan pendapatan keluarga. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi dengan teknik analisis data menggunakan metode berfikir secara induktif.

Hasil penelitian menunjukan bahwa usaha keduanya ini sudah bisa meningkatkan pendapatan. Namun, pendapatan dari Fazza Modis Taylor lebih besar dari Usaha Jahit Assyfa Aulia Wulandari.

Kata Kunci : Potensi Usaha, Menjahit, Pendapatan

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : TRIA NUR NOVERINA

NPM : 1903011127

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 22 Desember 2023

Yang Menyatakan,

TRIA NUR NOVERINA

NPM. 1903011127

HALAMAN MOTTO

ذَٰلِكَ فَضْلُ ٱللَّهِ يُؤْتِيهِ مَن يَشَآءُ ۚ وَٱللَّهُ ذُو ٱلْفَضْلِ ٱلْعَظِيمِ

Terjemah: *"Demikianlah karunia Allah, yang diberikan kepada siapa yang Dia kehendaki; dan Allah memiliki karunia yang besar."*
(Q.S. Al-Jumu'ah:4)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Pada kesempatan ini, peneliti mengucapkan terimakasih yang tulus dan ikhlas kepada semua pihak yang telah membantu dalam pengerjaan tugas akhir ini. Karya ini, saya persembahkan untuk:

1. Allah Subhanahu wa Ta'ala atas segala berkah, rahmat, petunjuk, bimbingan, kemudahan, kemurahan, dan ilmu-Nya yang tiada terhingga. Ya Allah terimakasih banyak, Engkau telah memberikan hamba kesempatan dan kekuatan untuk dapat menyelesaikan pembuatan tugas akhir ini.
2. Kedua orangtuaku tercinta, Bapak Mu'asim yang senantiasa mendoakan, memberikan dukungan dan semangat yang sangat luar biasa demi tercapainya cita-citaku. Dan Almarhumah Ibuku Ibu Mesratun yang selalu menyayangiku dan menyemangatiku dalam menuntut ilmu hingga akhir hayatnya.
3. Kakak-kakakku Eka Yuniati, dan Ana Mufliha yang selalu memberi dukungan serta doa demi terselesainya pendidikanku.
4. Semua sahabat dan teman-temanku terimakasih atas segala dukungan dan semangat serta doa yang diberikan demi kelulusanku.
5. Almamaterku tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Semoga orang yang telah berjasa hingga skripsi ini selesai, dibalas dengan pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Aamiin.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillah, segala puji dan syukur peneliti panjatkan atas kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan karunianya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan, dan petunjuk, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul "POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)" sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program strata satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam penyelesaian Skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA selaku Rektor Iain Metro
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Ibu Hermanita, M.M, sebagai Pembimbing Akademik
5. Ibu Zumaroh, M.E.Sy., sebagai Pembimbing pada penelitian ini, yang telah memberikana bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti

6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

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

Wassalamu'alaikum warrahmatullahi wabarakatuh.

Metro, Januari 2024

Peneliti

TRIA NUR NOVERINA
NPM: 1903011127

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**
HALAMAN JUDUL ..... **ii**
HALAMAN NOTA DINAS ..... **iii**
HALAMAN PERSETUJUAN ..... **iv**
ABSTRAK ..... **v**
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN ..... **vi**
HALAMAN MOTTO ..... **vii**
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **viii**
KATA PENGANTAR ..... **x**
DAFTAR ISI ..... **xi**
DAFTAR TABEL ..... **xiv**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Pertanyaan Masalah 9
C. Tujuan dan Manfaat Masalah 9
D. Penelitian Relevan 9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Potensi Usaha 14
   1. Pengertian Potensi Usaha 15
   2. Faktor-Faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha 15
B. SWOT Sebagai Metode Penilaian Potensi Usaha 25
   1. Pengertian SWOT 25
   2. Matriks SWOT 30
C. Pendapatan 26
   1. Pengertian Pendapatan 28
   2. Jenis-Jenis Pendapatan 32
   3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan 32

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian 38
   1. Jenis Penelitian..... 38
   2. Sifat Penelitian 38
B. Sumber Data..... 39
   1. Sumber Data Primer..... 39
   2. Sumber Data Sekunder 39
C. Teknik Pengumpulan Data..... 39
   1. Wawancara..... 40
   2. Dokumentasi 40
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data 41
E. Teknik Analisis Data..... 42

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Menjahit di 38B Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur 44
B. Pengaruh Potensi Usaha Menjahit Terhadap Pendapatan Keluarga di Di 38 Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur..... 48
C. Analisis Potensi Usaha Menjahit Terhadap Pendapatan Keluarga di Di 38 Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur..... 50

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 54
B. Saran..... 55

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel

1.1 Daftar Ongkos Jahit Fazza Modis Taylor 5

1.2 Daftar Ongkos Jahit Assyfa Aulia Wulandari..... 7

4.1 Jenis Pakaian yang Dijahitkan di Fazza Modis Taylor 49

4.2 Jenis Pakaian yang Dijahitkan di Usaha Jahit Assyfa Aulia Wulandari 49

4.3 Analisis Swot pada usaha penjahit pakaian Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari..... 56

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Bimbingan Skripsi (SK)
2. Surat Izin Prasurvey
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas Research
6. Surat Balasan Izin Research
7. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Surat Keterangan Hasil Uji Turnitin
10. Foto-Foto Penelitian
11. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kewirausahaan saat ini merupakan kegiatan yang sangat penting untuk memenuhi kebutuhan hidup saat ini. Dalam situasi ekonomi masa ini, terus melemah akibat inflasi yang konstan dan melonjak setiap tahunnya. Hal ini dipertegas dengan harga pasar masa ini yang selalu meningkat di berbagai bidang kehidupan, terpenting di bidang pangan, dan sebagainya. Oleh karena itu masyarakat mau tidak mau harus siap menghadapi segala kondisi yang terjadi saat ini. Salah satunya adalah masyarakat bisa memenuhi kebutuhannya sehari-hari seraya memulai usaha dalam lingkup kecil maupun besar tergantung dari keterampilan masing-masing.[1]

Dengan berkembangnya kewirausahaan, maka pendapatan mereka yang berkecimpung dalam berwirausaha semakin meningkat, terutama pada usaha rumah tangga. Pendapatan disebut dengan income dari seseorang yang diperoleh apabila terjadi transaksi antara pedagang dengan pembeli dalam suatu kesepakatan bersama. Sedanglan pendapatan keluarga merupakan jumlah penghasilan rill dari seluruh anggota rumah tangga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perseorangan dalam rumah tangga. Wirausaha adalah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya sistem ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar

[1] Mualim Syukri Ritpnga*, "Kontribusi Usaha Jahit Dalam Memenuhi Kebutuhan Ekonomi Eluargabdi Tinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam"* (Pekanbaru, UIN Sultan Syarif Kasim, 2021)

pendorong perubahan, inovasi, dan kemajuan di perkonomian kita akan datang dari para wirausaha; orang-orang yang memiliki kemampuan untuk mengambil resiko dan mempercepat pertumbuhan ekonomi.[2]

Kewirausahaan dapat diartikan sebagai proses, yakni proses penciptaan yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada (inovasi). Sedangkan wirausaha mengacu kepada orang yang melaksanakan proses penciptaan kesejahteraan/kekayaan dan nilai tambah, melalui penalaran dan penetasa gagasan, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan.[3] Salah satu usaha yang dapat dijalani bahkan hingga masa kini yaitu usaha menjahit.

Menjahit adalah suatu pekerjaan yang memberikan jasa pembuatan baju untuk para pelanggan. Dalam pekerjaan menjadi seorang penjahit memerlukan suatu keterampilan khusus yang berhubungan dengan menjahit atau memotong kain sesuai dengan permintaan pelanggan.[4] Usaha menjahit adalah usaha untuk mengubah tekstil menjadi pakaian jadi yang bisa digunakan konsumen. Semakin bagus melayani kebutuhan konsumen untuk membuat pakaian, maka akan makin dipercaya untuk menjahitkan pakaian mereka.[5]

Selain bisnis pakaian jadi, salah satu bisnis pakaian yang diminati konsumen adalah bisnis jasa jahit. Bisnis jasa jahit memiliki peluang besar

---

[2] Justin G. Longenecker, dan Dkk, *Kewirausahaan Manajemen Usaha kecil*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), h. 4

[3] Amirullah dan Imam Harjdanto, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), h. 80

[4] MUSLIMAH, *Pengaruh Usaha (Taylor) Penjahit Pakaian Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Desa Jaddih Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan*, (Bangkalan: STAI Darul Hikmah, 2020)

[5] Resti Aryani, *Potensi Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian Di Kecamatan Kuok)*, (Riau: UIN Sultan Syarif Kasim, 2013)

untuk menarik minat konsumen. Hal itu dikarenakan kadang orang sering menyukai model pakaian di suatu toko namun ukurannya tidak ada yang pas dengan ukuran tubuh, selain itu banyak orang tidak mau jika mengenakan pakaian yang pasaran atau banyak dipakai oleh orang lain. Oleh karena itu mereka berlomba-lomba mencari jasa penjahit yang dapat mengerjakan pakaian sesuai dengan keinginan mereka. Salah satunya yaitu usaha menjahit yang ada di Desa Banjar Rejo 38B Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.

Desa Banjar Rejo 38B Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur terdapat beberapa usaha penjahit pakaian yaitu sekitar 9 tempat dan salah satunya tempat usaha penjahit pakaian Fazza Modis Taylor yang didirikan oleh saudara Mita Nur Indah sekitar 3 tahun sejak 2020. Pada saat itu beliau yang masih berstatus sebagai mahasiswa mulai menjalankan usaha ini. Sebelum menjalankan usaha menjahit saudara Mita Nur Indah melakukan kursus menjahit selama 3 bulan pada saat berkuliah semester 3. Alasan saudara Mita Nur Indah membuat usaha jahit ini yaitu untuk mengembangkan minat dan bakat yang sudah dimiliki sekaligus sebagai salah satu sumber penghasilan.[6] Modal awal saudara Mita Nur Indah ini berasal dari pinjaman sebesar Rp.1.500.000. Pelanggan dan pemesanan pakaian yang dijahitkan berawal dari orang-orang terdekat seperti para tetangga dan teman. Peneliti sendiri memilih kedua tempat usaha menjahit tersebut dikarenakan keduanya yang masih berstatus mahasiswa dan pelajar namun sudah bisa membuka

[6] Mita Nur Indah (Pemilik sekaligus penjahit di Fazza Modis Taylor), wawancara, 06 Juni 2023

usaha jahit sendiri dirumah untuk membantu pendapatan keluarga sehingga peneliti tertarik untuk menelitinya.[7] Dikarenakan usaha menjahit ini dilakukan oleh anak-anak muda mereka tahu dan bisa mengikuti trend yang ada.

Trend fashion merupakan suatu mode pakaian atau perhiasan yang dimana hal tersebut adalah sesuatu yang populer dalam jangka waktu tertentu selalu terdapat inovasi pada bidang *fashion* dari masa ke masa mengikuti perubahan yang selalu ada setiap saat. Fazza Modis Taylor melayani menjahitkan pakaian-pakaian yang sedikit rusak seperti pakaian yang sobek atau bolong dan melayani untuk pengecilan pakaian serta menjahitkan pakaian jadi seperti gaun brokat dan juga baju batik. Fazza Modis Taylor membuat baju jika ada orderan langsung dari pelanggan dan juga bahan baju yang akan digunakan dibawa oleh pelanggan langsung dan dijaitkan oleh penjahit sekaligus pemilik fazza modis taylor ini.[8] Kelebihan menjahit di Fazza Modis Taylor ini konsumen bisa meminta model baju yang diinginkan sesuai seleranya dan dengan harga yang terjangkau. Lamanya pengerjaan menjahit baju 1-2 hari tergantung tingkat kesulitan. Pendapatan Mita Nur Indah dari menjahit sekitar Rp. 500.000,-sampai Rp. 1.000.000 lebih perbulan dan bisa lebih banyak pendapatannya jika sedang banyak orderan baju seperti untuk wisuda dan jika ada pemesanan seragam untuk acara keluarga.

[7] Mita Nur Indah (Pemilik sekaligus penjahit di Fazza Modis Taylor), wawancara,, 27 Maret 2023

[8] Mita Nur Indah (Pemilik sekaligus penjahit di Fazza Modis Taylor), wawancara, 12 April 2023

Tabel 1.1
Daftar Ongkos Jahit Fazza Modis Taylor

Jenis Pakaian	Harga
Baju atasan laki-laki (batik)	- Rp. 60.000,- - Rp. 75.000,-
Kebaya atasan	- Rp. 100.000,- - Rp. 350.000,-
Dress brokat dan hijab	- Rp. 100.000,- - Rp. 350.000,-
Baju kebaya dan rok	- Rp. 150.000,- - Rp. 350.000,-
Baju guru	- Rp. 120.000,- - Rp. 250.000,-
Baju sekolah	- Rp. 100.000,- - Rp. 250.000,-

Sumber : Wawancara dengan pemilik Fazza Modis Taylor[9]

Setelah lulus kuliah, Mita Nur Indah masih melanjutkan usaha jahit ini sembari mencari pekerjaan tetap, dan pada februari 2023 Mita Nur Indah mulai bekerja di Bank BRI Metro. Penghasilan beliau saat masih menjadi mahasiswa tidak menentu namun, penghasilan setelah bekerja memiliki penghasilan tetap setiap bulannya, perbandingannya lebih banyak penghasilan setelah bekerja karena ada penghasilan tetap setiap bulannya. Meskipun sudah memiliki pekerjaan tetap Mita Nur Indah masih menerima orderan namun hanya bisa dikerjaakan saat libur bekerja hari sabtu dan minggu.[10]

Saat ini banyak sekali baju-baju gaun dan juga baju batik yang dijual dipasar maupun di toko-toko *online*. Ada yang membelinya secara langsung di pasaran ada pula yang membelinya secara online melalui aplikasi belanja online karena lebih murah. Namun ada beberapa orang yang justru memilih

[9] Wawancara dengan Mita Nur Indah pemilik Fazza Modis Taylor, 19 September 2023
[10] Wawancara dengan Mita Nur Indah pemilik Fazza Modis Taylor, 19 September 2023

membuat baju tersebut dengan jasa penjahit karena mereka menginginkan baju yang sesuai dengan yang diinginkan seperti warna, bahan kainnya, model baju dan ukuran baju yang sesuai.

Ayu salah seorang pelanggan usaha jahit milik Mita Nur Indah memaparkan alasannya lebih memilih menjahitkan pakaian gaun brokatnya dibandingkan dengan membeli pakaian jadi karena model sesuai dengan apa yang diinginkan dan ukurannya juga sesuai dengan apa yang sudah diukur, meskipun jika membelinya bisa menghemat waktu dan lebih cepat tetapi untuk kepuasan personal lebih memilih membuatnya kepada penjahit pakaian.[11]

Alasan lain mengapa orang lebih memilih menjahitkan pakaiannya dibandingkan membeli pakaian jadi seperti yang dipaparkan oleh Lestari yaitu karena bisa menentukan model dengan keinginannya dan lebih puas karena bahan dan modelnya ditentukan sendiri.[12]

Mega salah seorang yang sering mengupahkan menjahit bajunya sebab ingin mendapatkan pakaian yang serasi untuk seluruh anggota keluarga. Kebanyakan orang ingin memakai baju yang serupa dengan semua anggota keluarga yang motif dan warnanya bisa disesuaikan dengan keinginan. Jika membeli pakaian jadi sangat susah mendapatkan pakaian serupa untuk seluruh anggota keluarga. Kadang sudah mendapatkan model, motif dan warnanya sesuai dengan keinginan namun ukurannya tidak pas untuk seluruh anggota keluarga.

[11] Ayu (Konsumen Fazza Modis Taylor), wawancara, 1 Mei 2023
[12] Lestari (Konsumen Fazza Modis Taylor), wawancara, 1 Mei 2023

Adapun usaha penjahit pakaian lainnya yaitu milik Assyfa Aulia Wulandari yang berdiri pada 2021. Saat itu saudara Assyfa Aulia Wulandari berstatus sebagai siswa SMK dan mengambil jurusan tata busana. Beliau mempraktikan apa yang dipelajari disekolah mengenai tata busana sehingga membuka usaha jahit dirumah. Assyfa Aulia Wulandari memiliki 1 mesin jahit yang berada dirumahnya dan modal dari membeli mesin jahit tersebut berasal dari orang tua sebesar Rp. 2.000.000,-. Usaha Assyfa Aulia Wulandari ini melayani permak berbagai jenis pakaian mulai dari pakai anak-anak, dewasa, laki-laki maupun perempuan. Untuk waktu pengerjaannya sekitar 1 sampai 2 hari dengan harga kurang lebih sekitar Rp. 50.000,- tergantung kesulitan dan banyaknya pakaian yang dipermak dan para pelanggan berasal dari para tetangga dan juga teman.

Untuk pakaian jadi Assyfa Aulia Wulandari ini sudah pernah membuat pakaian jadi seperti kebaya dan dress yang digunakan untuk acara perpisahan sekolah dan juga acara keluarga. Berikut untuk daftar harganya:

Tabel 1.2
Daftar Ongkos Jahit Assyfa Aulia Wulandari

Jenis Pakaian	Harga
Dress Brokat	- Rp. 200.000,- - Rp. 250.000,-
Kebaya, Rok	- Rp. 200.000,- - Rp. 250.000,-

Sumber : Wawancara dengan pemilik Assyfa Aulia Wulandari

Berbeda dengan Fazza Modis Taylor, Assyfa Aulia Wulandari tidak menjahitkan seragam jadi hanya kebaya dan dress. Untuk harga permak pada usaha jahitnya dikenakan biaya Rp. 3000,- sampai Rp. 5000,- perpakaian

tergantung banyaknya kerusakan. Jika untuk jasa pembuatan baju beliau mematok harga Rp. 200.000,- sampai Rp. 250.000,-. Setelah lulus SMK dan saat ini berstatus sebagai mahasiswa, beliau masih menjalani usaha ini untuk membantu pendapatan keluarga[13]

Pendapatan ialah sumber pembiayaan yang didapatkan oleh seseorang berupa upah, gaji, dan keuntungan adalah pendapatan yang merupakan suatu arus uang yang diukur dalam jangka waktu tertentu. Dan dalam penelitian ini analisis yang digunakan yaitu adalah analisis SWOT. Analisis SWOT ini merupakan metode yang digunakan untuk diketahuinya faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dari sebuah struktur, misalnya organisasi, industri, negara dan wilayah.[14] Dan dengan analisis SWOT tersebut pemilik usaha bisa menghindari potensi kerugian dan ancaman lainnya serta bisa membuka mata para wirausahaan terhadap lingkungan dan trend bisnis.

Oleh sebab itu, semakin meningkatnya pelanggan yang memesan kain untuk dijahitkan menjadi baju jadi dan juga melakukan permak pakaian maka, hal tersebut dapat memberi pengaruh terhadap pendapatan keluarga. Sehingga peneliti mengambil judul "POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (Studi Pada Usaha Taylor Di 38B Banjar Rejo Kec. Batanghari"

[13] Wawancara dengan Assyfa Aulia Wulandari, 25 September 2023

[14] Hendra Cipta dan Hatamar, *"Analisis SWOT(Integrasi Industri Halal dan Perbankan Syariah di Indonesia)",* (Bangka Belitung: Shiddiq Press, 2020), h. 33

B. Pertanyaan Penelitian

Bagaimana potensi usaha menjahit untuk meningkatkan pendapatan keluarga pada usaha penjahit pakaian Fazza Modis Taylor dan Usaha Jahit Assyfa Aulia Wulandari di 38B Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian yang terdapat pada pertanyaan penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis potensi usaha penjahit pakaian dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan tambahan informasi yang berkaitan dengan penjahit pakaian, dan potensi suatu usaha yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

b. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pelaku usaha untuk meningkatkan potensi usaha agar dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

D. Penelitian Relevan

Penelitian tentang potensi usaha penjahit pakaian terhadap meningkatkan pendapatan keluarga sebelumnya telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu. Dalam pemaparan ini, peneliti memaparkan penelitian terdahulu yang relevan, dari segi persamaan dan perbedaannya dengan penelitian ini, sehingga dapat diketahui posisi penelitian ini dari penelitian sebelumnya.

Berikut ini beberapa penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang peneliti bahas diantaranya adalah :

No.	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Novelty
1.	Resti Aryani, mahasiswa dari UIN Sultan Syarif Kasim tentang "Potensi Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian Di Kecamatan Kuok)"	Peneliti tersebut membahas tentang bagaimana potensi usaha penjahit pakaian dan kendala yang dialami dalam membuka usaha jahit pakaian dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Beberapa kendala yang dihadapi penjahit dalam menjalankan usaha penjahit pakaian di Kecamatan Kuok adalah sebagai berikut ; Pertama, kendala dari segi modal. Kedua, kendala dari perlengkapan alat menjahit. Ketiga, Kendala dari segi pemasaran sebab saat ini kondisi persaingan semakin ketat karena telah banyaknya menjamur penjahit pakaian. Keempat, kendala dari segi pembukuan. Kelima, kendala dari segi pelayanan, kecermatan dan ketepatan waktu. [15]	Usaha jahit yang didirikan untuk membantu meningkatkan pendapatan keluarga.	Kendala usaha menjahit yang diteliti Resti Aryani cukup banyak dan juga usaha tersebut memiliki karyawan sedangkan Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari tidak memiliki karyawan.	Melalui penelitian bahan-bahan baru dan teknologi produksi terbaru, dapat meningkatkan kualitas pakaian yang di produksi. Hal ini dapat menngkatkan kepuasan pelanggan dan memungkinkan untuk menetapkan harga jual yang lebih tinggi.

[15] Resti Aryani, *Potensi Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian Di Kecamatan Kuok)*, (Riau: UIN Sultan Syarif Kasim, 2013)

No.	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Novelty
2.	Hasril Atieq Pohan dari Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Raden Fatah Palembang tentang "Strategi Pemasaran Kelompok Penjahit Pakaian Dalam Memenuhi Kesejahteraan Keluarga".	Peneliti tersebut membahas tentang strategi pemasaran yang digunakan oleh sekelompok penjahit pakaian di suatu daerah di kota palembang untuk meningkatkan daya tarik masyarakat melalui 7P mulai dari product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan procces. Dengan memiliki strategi pemasaran yang tepat maka kelompok penjahit pakaian akan mampu meningkatkan kesejahteraan. Strategi pemasaran juga dapat mengukur hasil pemasaran yang dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan ke depan.[16]	Usaha jahit yang didirikan untuk membantu meningkatkan kesejahteraan dan juga pendapatan keluarga.	Hasril Atieq Pohan meneliti terkain strategi pemasaran dengan menggunakan 7P, sedangkan peneliti meneliti mengenai potensi usaha dengan menggunakan analisis SWOT	Cara-cara baru untuk memanfaatkan media sosial dalam strategi pemasaran. Ini termasuk penggunaan platform seperti Instagram, Facebook, atau TikTok untuk mempromosikan produk, berineraksi dengan pelanggan, dan membangun komunitas online.

[16] Hasril Atieq Pohan "Strategi Pemasaran Kelompok Penjahit Pakaian Dalam Memenuhi Kesejahteraan Keluarga*", Jurnal Yönetim*, Vol.5 No.1 Tahun 2022, h. 91-102

No.	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Novelty
3.	Mualim Syukri Ritonga tentang "Kontribusi Usaha Jahit Dalam Memenuhi Kebutuhan Ekonomi Keluarga Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Jahit Kelurahan Palas Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru)".	membahas tentang pengelolaan usaha jahit yang pada umumnya sudah sesuai dengan ekonomi islam. Namun ada hal yang belum sesui yaitu dalam hal tambahan modal karena para pengusaha ini masih menggunakan bank konvensional yang menerapkan adanya kredit. Sedangkan dalam islam termasuk ke dalam riba yang dilarang syariat. [17]	Usaha menjahit yang didirikan untuk membantu memenuhi ekonomi keluarga.	Mualim Syukri Ritonga membahas mengenai adanya kredit atau riba yang tidak sesuai dengan syariat islam, Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari tidak menggunakan hal tersebut.	Mengembangkan model bisnis yang inovatif untuk usaha jahit, seperti penjualan daring atau kerjasama dengan toko pakaian. Model bisnis baru dan kreatif ini dapat meningkatkan keberlanjutan usaha.

[17]Mualim Syukri Ritonga, *"KONTRIBUSI USAHA JAHIT DALAM MEMENUHI KEBUTUHAN EKONOMI ELUARGABDI TINJAU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM"* (Pekanbaru, UIN Sultan Syarif Kasim, 2021)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. POTENSI USAHA

Potensi usaha sebenarnya ada disekeliling kita, hanya saja ada beberapa individu yang mampu melihat situasi tersebut sebagai peluang ada yang tidak. Hal ini disebaban faktor informasi yang dimilikinya. Informasi memungkinkan seseorang mengetahui bahwa peluang ada disaat orang lain tidak menghiraukan situasi tersebut. Akses terhadap informasi dipengaruhi oleh pengalaman hidup dan hubungan sosial.

1. Pengertian Potensi Usaha

Potensi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan; kekuatan; kesanggupan; daya; Potensi adalah kemampuan dan kekuatan kesanggupan atau daya dimana dapat merupakan bawaan atau bakat dan hasil stimulus atau latihan dalam perkembangan.

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia usaha didefinisikan sebagai kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud, atau mencari keuntungan, berusaha merupakan bekerja giat, untuk mencapai sesuatu.[1]

Secara umum usaha diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rizki

[1] Mustafa Erwin Nasution dkk, *Pengenalan Ekslusif Ekonomi Isla*m, (Jakarta: Kencana, 2007), Cet. Ke-1, h. 15

dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.[2]

Pengertian usaha menurut ahli Wasis dan Sugeng Yuli Irianto, usaha ada;ah upaya manusia untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan tertentu dan unntuk memenuhi kehidupan sehari-hari.[3] Menurut Hamaizar Z. usaha bisa disebut perusahaan merupakan usaha yang melakukan kegiatan secara tetap atau terus menerus untuk mencapai tujuan dan memperoleh keuntungan baik perorang maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbadan hukum.[4]

Adapun dalam Islam usaha dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).[5]

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha

Keberhasilan atau kegagalan dalam berwirausaha ini dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut david Bang, faktor keberhasilan atau perkembangan usaha bukan hanya dilihat dari seberapa keras pengusaha tersebut bekerja, tetapi juga bisa dilihat dari seberapacerdas pengusaha

---

[2] Muslich, *Etika Bisnis Islam: Landasan Filosofis, Normatif, dan Substansi Implemantif*, (Yogyakarta: Ekonisia Fakultas Ekonomi UII, 2004), Cet.ketiga, h.46

[3] Wasis, Sugeng Yuli Irianto, *Ilmu Pengetahuan Alam*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2008), h. 172

[4] Harmaizar Z, *Menagkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa Ed. II, 2008), h. 13

[5] Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, Menggagas Bisnis Islami, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), Cet. Ke-2, h.18

melakukan dan merencanakan strateginya serta mewujudkannya.[6] Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha yaitu sebagai berikut :

a. Faktor Peluang

Peluang secara sederhana dapat dikatakan sebagai kesempatan. Dengan kata lain, peluang adalah suatu kesempatan yang dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Di dalam dunia usaha, peluang sangatlah diperlukan untuk mendukung perkembangan usaha.[7] Oleh karena itu, seorang wirausaha harus mampu membuat dan menemukan peluang yang tepat untuk usahanya.

Peluang yang tepat dalam usaha harus memiliki keserasian dengan kemampuan wirausaha. Dengan kata lain, pelaku usaha harus mampu menciptakan peluang yang tidak hanya bersifat momentum, tetapi juga harus mampu menciptakan peluang usaha yang bersifat kontinyu. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa peluang yang tepat adalah rangkaian yang kuat antara kemampuan wirausaha, usaha dan pasar. Peluang usaha mencakup beberapa hal yaitu kondisi transportasi, kondisi pesaing, lokasi usaha dan kondisi masyarakat sekitar tempat usaha.

Berdasarkan hal tersebut, maka faktor peluang dapat mempengaruhi perkembangan usaha. Karena adanya peluang usaha yang baik dan sesuai dengan rangkaian kemampuan antara wirausaha-usahadan pasar, maka akan mempermudah perkembangan suatu usaha

[6] Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, h. 47.
[7] Suryana, *Kewirausahaan "Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*" (Bandung, Salemba Empat, 2003), h. 56.

b. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia merupakan salah satu faktor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik institusi maupun perusahaan. Sumber daya manusia juga merupakan kunci yang menentukan perkembangan perusahaan.

Sumber daya manusia (SDM) adalah individu produktif yang bekerja sebagai penggerak suatu organisasi, baik itu di dalam institusi maupun perusahaan yang memiliki fungsi sebagai aset sehingga harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya. Pengertian sumber daya manusia makro secara umum terdiri dari dua yaitu SDM makro yaitu jumlah penduduk dalam usia produktif yang ada di sebuah wilayah dan SDM mikro dalam arti sempit yaitu individu yang bekerja pada sebuah institusi atau perusahaan.[8]

Sumber daya manusia yang bermutu semakin dibutuhkan setiap perusahaan untuk mencapai sasaran perusahaan, karena semakin baik kualitas sumber daya manusia dalam sebuah perusahaan maka daya saing perusahaan tersebut akan semakin baik.

c. Faktor Laporan Keuangan dan Administrasi

Laporan keuangan dan administrasi yang baik merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha. Melalui laporan keuangan, dan pecatatan administrasi wirausaha dapat

[8] Eri Susan, "Manajemen Sumber Daya Manusia", *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Volume 9, Nomor 2, Agustus 2019, 954

menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan secara akurat dan sistematis.

Laporan keuangan dan administrasi yang meragukan dianggap sebagai hambatan utama dalam mengembangkan usaha. Hal ini disebabkan karena laporan keuangan dan administrasi adalah rujukan utama bagi calon investor atau pemilik sumber dana dalam memberikan pinjaman atau modal usaha.

Laporan keuangan dan administrasi yang baik bukan hanya dilakukan oleh perusahaan yang besar saja, tetapi juga harus dilakukan oleh usaha kecil dan menengah. Karena, semakin baik laporan keuangan dan administrasi maka akan semakin besar kemungkinan suatu perusahaaan untuk berkembang.

d. Faktor Organisasi

Organisasi merupakan kelompok kerja sama antara beberapa orang untuk mencapai tujuan bersama. Oleh karena itu, untuk mencapai kemajuan/perkembangan dalam menjalankan suatu kegiatan usaha yang dikelola oleh beberapa orang harus ada pembagian tugas yang jelas yang dituangkan didalam struktur oraganisasi. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan antara fungsi, bagian, atau posisi.

Pada lingkup usaha kecil, organisasi usaha pada umumnya dikelola sendiri oleh pemilik usaha. Meskipun pengusaha kecil identik dengan ”owner business manager”, jika lingkup usahanya semakin

besar, maka pengelolaannya tidak bisa dikerjakan sendiri, akan tetapi harus melibatkan orang lain. Dengan kata lain, semakin besar/berkembang suatu usaha semakin besar pula tuntutan untuk memiliki struktur organisasi.

e. Faktor Perencanaan

Perencanaan adalah suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai dimasa yang akan datang. Kesadaran yang rendah terhadap kebutuhan rencana usaha atau bussines plan diidentifikasi sebagai salah satu masalah yang dihadapi UKM pada masa awal berdiri. Banyak perusahaan kecil yang tidak membuat perencanaanusaha dan rencana untuk menghadapi keadaan darurat, dalam bisnis hal tersebut dapat mengantarkan usaha pada kegagalan.

Menurut Musrofi suatu usaha sangat perlu untuk mempunyai visi bagi perusahaan. Banyak sekali perusahaan kecil dan menengah yang tidak pernah tahu mengenai visi dari perusahaan yang didirikan, visi tersebut harus dibarengi dengan adanya rencana jangka panjang bagi perusahaan.

f. Faktor Pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha adalah mengurus dan mengatur kegiatan usaha yang dijalankan dengan segala bantuan aktivitas untuk mencapai suatu tujuan.38 Pengelolaan merupakan faktor yang penting untuk perkembangan usaha, tujuan dari pengelolaan adalah untuk menghasilkan produk yang baik.

Dalam mengelola usaha, ada indikator penting yang dibutuhkan oleh wirausaha, yaitu :

1) *Quality*: mutu produk, mutu operasional, dan mutu pelayanan harus bagus
2) *Time*: waktu penyelesaian produk, waktu pekerjaan, waktu perbaikan juga penting dan menunjang mutu produk
3) *Cost*: biaya, mutu yang bagus perlu biaya namun biaya yang tinggi belum tentu menghasilkan mutu yang baik.

Ketiga indikator tersebut, yaitu *quality*, *time*, dan *cost* harus dijalankan dengan seimbang, sesuai dengan tujuan dan target. Karena tanpa hal tersebut tidak akan dihasilkan produk yang baik, dan jika produk yang dihasilkan tidak baik atau tidak bermutu, maka akan mengakibatkan kegagalan sebuah usaha.

Selain itu, pengelolaan yang baik juga dilihat dari beberapa faktor yang diidentifikasi dalam lingkungan perusahaan:

1) Sumber Daya Manusia, yaitu suatu proses untuk memperoleh, melatih, menilai, dan memberikan kompensasi kepada karyawan, serta memperhatikan hubungan kerja dengan karyawan
2) Keuangan, yaitu keputusan investasi dan keputusan pembiayaan,
3) Produksi dan Operasi, yaitu semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang dan jasa

4) Pemasaran, yaitu proses pendefinisian, pengantisipasian, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumenakan produk dan jasa.[9]

g. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha untuk usahanya, demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan perkembangan usahanya serta mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan tergantung pada kemampuan dan keahlian dibidang pemasaran.

Untuk mencapai tujuan tersebut, produsen harus selalu berusaha menjalankan usahanya dengan baik. Banyak faktor, termasuk pemasaran, yang mempengaruhi pencapaian tujuan tersebut. Pemasaran dapat didefinisikan sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan ide, produk, konsep layanan, penetapan harga, promosi, dan penyebaran untuk menciptakan pertukaran yang produktif antara konsumen dan produsen.[10]

h. Faktor Bantuan Pemerintah

Pemerintah adalah suatu sistem atau badan tertinggi dalam suatu negara. Dengan kata lain, pemerintah adalah sekelompok masyarakat yang diberi wewenang untuk memegang kekuasaan tertinggi dari suatu

[9] Ay Ling, "Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Deskriptif Pada Rumah Makan Palem Asri Surabaya)", *Jurnal Agora,* Volume 1, Nomor 1, Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra 2013, 1

[10] Listiya Andana Lubis dan Annio Indah Lestari, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan Produk (Studi Kasus CV. Karunia Abadi Maju Ranta Prapat Kabupaten Labuhanbatu)", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis dan Akuntansi (JIMBA),* Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Februari 2022, 72-73

negara, hal ini yang membedakan pemerintah dengan para pelaku usaha.

Disamping itu, banyak pemerintahan di dunia yang memberikan perhatian terhadap perkembangan UKM untuk meningkatkan ketahanan perekonomiannasional. Pemerintahan Indonesia melalui koperasi dan usaha kecil menengah memperkenalkan banyak program untuk meningkatkan perkembangan UKM. Dengan kata lain, pemerintah memberikan dukungan untuk meningkatkan pertumbuhan UKM.

Usaha dalam syariah yang didasarkan pada al-Qur'an dan sunnah menurut Abdul Wahab, bertujuan untuk menebarkan maslahat bagi seluruh manusia untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidup. Dalam memenuhi kebutuhan hidup manusia, beberapa prinsip yang perlu diperhatikan dalam usaha, anatara lain sebagai berikut:

1) Prinsip Tauhid

   Tauhid merupakan prinsip yang paling utama dalam kegiatan apapun di dunia ini. Dengan tauhid aktifitas usaha yang kita jalani untuk memenuhi kebutuhan hidup dan keluarga hanya semata-mata untuk mencari ridha-nya.[11]

2) Prinsip Keadilan

   Prinsip ini sangat di butuhkan dalam setiap usaha agar terciptanya pemerataan dan kesejahtraan bagi semua pihak.

[11] Ahamd Mujahidin, *Ekonomi Islam*,(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2007), h. 124

3) Prinsip Ta'awun (Tolong menolong)

Al Ta'awanun berarti bantu membantu antara sesama anggota masyarakat. Bantu membantu tersebut di arahkan sesuai dengan tauhid dalam meningkatkan kebaikan dan ketakwaan kepada Allah SWT. Prinsip ini menghendaki kaum muslim saling tolong menolong dalam kebaikan dan takwa.

4) Usaha dan Barang yang Halal

Islam dengan tegas mengharuskan pemeluknya untuk melakukan usaha dari bekerja. Usaha atau bekerja ini harus di lakukan dengan cara yang halal guna untuk memperoleh rizki yang halal serta di pergunakan secara halal pula.[12]

Islam memandang bahwa berusaha atau bekrja merupakan bagian integral dari ajaran islam. Terdapat sejumlah ayat al-Qur'an dan hadis nabi yang menjelas kan penting nya aktivitas usaha, sebagai mana firman Allah SWT dalam al-Qur'an sebagai berikut:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَوٰةِ مِن يَوۡمِ ٱلۡجُمُعَةِ فَٱسۡعَوۡاْ إِلَىٰ ذِكۡرِ ٱللَّهِ وَذَرُواْ ٱلۡبَيۡعَۚ ذَٰلِكُمۡ خَيۡرٞ لَّكُمۡ إِن كُنتُمۡ تَعۡلَمُونَ

Artinya : *"Wahai orang-orang yang beriman! Apabila telah diseru untuk melaksanakan salat pada hari Jum'at, maka segeralah kamu mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui."* (Q.S. Al-Jumu'ah 62:9)[13]

Sebagai seorang wirausaha, kesiapan dan kekuatan mental harus ada, karena permasalahan akan muncul setiap saat. Membangun

[12] Muhanlis Natadiwirya, *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Granada Press, 2007), h. 7
[13] Kementrian Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an Tajwid Dan Terjemah*, (Solo: ABYAN, 2014)

persepsi diri bahwa dengan usaha mandiri akan menuai sukses dan akan hidup sejahtera pada masa depan, menjadi orang merdeka, dan memiliki kedudukan sosial yang baik di kalangan masyarakat, menjadi upaya yang penting untuk keberhasilan memulai dan mengembangkan usaha mandiri. Berikut ini beberapa strategi untuk sukses memulai usaha:

1) Memilih secara tepat usaha yang akan dilakukan dengan menggunakan beberapa pertimbangan yang matang dan rasional. Hal ini dapat dilakukan dengan beberapa hal berikut.
    a) Menemukan peluang usaha yang sesuai dengan kemampuan, berpeluang pasar bagus, dan sesuai dengan keterampilan yang dikuasai.
    b) Menghitung kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman menggunakan analisis SWOT.
    c) Menguasai sumber daya produktif yang sudah ada.
    d) Memiliki mitra usaha yang dapat diandalkan dan saling menguntungkan.
2) Menghitung berbagai resiko bisnis yang mungkin muncul dari Sisi manajemen, pemasaran, teknologi, mutu produk, dan persaingan bisnis. Selain itu, berusaha mengatur strategi untuk meminimalisir resiko usaha dengan menggunakan perhitungan yang rasional dan objektif. Ini merupakan cara cerdas untuk menjalankan usaha, karena memilih usaha yang tidak beresiko gagal.

3) Memulai usaha secara cerdas, artinya melakukan usaha dengan memperhatikan situasilingkungan yang ada, sehingga tepat waktttt' tempat, pilihan jenis usaha, dan memulai dari yang kecil untuk mengetahui permasalahan dan peluang bisnis yang dilakukan sehingga akan menguasai usaha tersebut secara langsung.
4) Mempertimbangkan keuntungan yang akan diraih secara proporsional dan bervandangan ke masa depan, sehingga akan menjaga kesinambungan pasar dan dapat mewujudkan loyalitas konsumen. Selain itu, mampu memutar modal usaha untuk menutupi biaya operasional, sekaligus memupuk keuntungan untuk mengembangkan usaha mandiri yang digeluti.[14]

B. SWOT Sebagai Metode Penilaian Potensi Usaha

1. Pengertian SWOT

Menurut beberapa pendapat dikemukakan oleh Albert S. Humphrey poin penting dari teori penelitian dengan analisis SWOT ini adalah diketahuinya faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dari sebuah struktur, misalnya organisasi, industri, negara dan wilayah.[15]

Analisis SWOT mempunyai peran yang baik dalam memberikan informasi dampak positif dan negatif yang bisa saja terjadi bagi objek penelitian. Dengan kata lain, analisis SWOT bisa mengungkapkan

[14] Muhammad Rifa'I dan Hunsinsah, "Kewirausahaan dan manajemen usaha kecil", (Medan: Perdana Mulya Sarana, 2022), h. 44

[15] Hendra Cipta dan Hatamar, *"Analisis SWOT(Integrasi Industri Halal dan Perbankan Syariah di Indonesia)",* (Bangka Belitung: Shiddiq Press, 2020), h. 33

pemahaman terhadap suatu fenomena dan kemungkinan risiko dan hambatan yang bisa muncul bagi objek yang diteliti.

Dalam anlisis SWOT ini terdapat dua faktor lingkungan yang berupa:

a. Lingkungan eksternal adalah suatu kekuatan, kondisi, keadaan dan peristiwa yang memiliki hubungan antara organisasi atau perusahaan yang tidak memiliki kemampuan atau minim Kemampuan untuk mengendalikan atau mempengaruhi suatu strategi. Lingkungan eksternal ini perlu diteliti untuk mengantisipasi pengaruhnya terhadap perusahaan.
b. Lingkungan internal adalah suatu kekuatan, kondisi, keadaan dan peristiwa yang memiliki hubungan antara organisasi atau perusahaan yang memiliki kemampuan untuk mengendalikan suatu strategi. Lingkungan internal ini perlu diteliti untuk menampilkan suatu kelemahan dan kekuatan dari perusahaan.[16]

2. Matriks SWOT

Matriks SWOT meliputi :

a. *Strengths* (kekuatan) adalah kondisi yang kuat atau dominan dalam perusahaan. Faktor ini menjadi keunggulan dalam perusahaan itu sendiri karena dapat menciptakan nilai tambah atau keunggulan komparatif dari perusahaan. Nilai tambah ini dapat terlihat apabila suatu perusahaan lebih unggul dibandingkan perusahan lainnya dan

[16] Senja Nilasari, *Manajemen Strategi Itu Gampang* (Jakarta : Dunia Cerdas, 2014), hlm. 52-68

dapat memuaskan stakeholders. Hal inilah yang menjadi kekuatan dasar untuk perusahaan dalam menciptakan kualitas tinggi.

b. *Weaknesses* (kelemahan) adalah kondisi suatu hal yang menjadikan kelemahan atau kekurangan yang ada pada perusahaan. Suatu perusahaan dapat dikatakan bagus apabila perusahaan tersebut dapat meminimalisir suatu kekurangan atau bahkan mampu menghilangkan kelemahan tersebut.

c. *Opportunitiess* (peluang) adalah suatu kondisi lingkungan yang berada diluar perusahaan yang bersifat menguntungkan pada perusahaan dan dapat memajukan suatu peluang.

    1) *Low*, peluang dikatakan low apabila memiliki daya tarik serta manfaat yang kecil untuk masyarakat dan peluang pencapaiannya juga kecil

    2) *Moderate*, peluang dikatakan moderat apabila daya tarik serta manfaat untuk masyarakat besar tetapi peluang pencapaiannya kecil

    3) *Best*, peluang dikatakan best apabila daya tarik serta manfaat untuk masyarakat tinggi dan peluang pencapaiannya juga besar

d. *Threats* (ancaman) adalah kondisi eksternal yang mengganggu kelancaran suatu perusahaan. Ancaman ini biasanya sangat merugikan perusahaan. Ancaman ini apabila tidak ditanggulangi akan berdampak

berkepanjangan sehingga menghambat tercapainya visi dan misi perusahaan.[17]

C. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Didalam berbagai literatur terdapat bermacam-macam pengertian pendapatan. Menurut A. Abdurrahman pendapatan atau penghasilan income adalah uang, barang-barang materi, atau jasa yang diterima atau bertambah besar selama suatu jangka waktu tertentu. Biasanya dari pemakaian kapital, pemberian jasa-jasa perseorangan, atau keduanya, termasuk dalam *income* itu ialah upah, gaji, sewa tanah, deviden, terkecuali penerimaan-penerimaan (lain dari pada keuntungan) sebagai hasil dari penjualan atau penukaran harta benda.[18] Pendapatan disebut dengan *income* dari seseorang yang diperoleh apabila terjadi transaksi antara pedagang dengan pembeli dalam suatu kesepakatan bersama. Sedanglan pendapatan keluarga merupakan jumlah penghasilan rill dari seluruh anggota rumah tangga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perseorangan dalam rumah tangga.

Suherman Rosyidin berbicara mengenai pendapatan, bahwa arus pendapatan (upah, bunga, sewa dan laba) muncul sebagai akibat adanya jasajasa produktif (produktif service) yang mengalir kearah berlawanan dengan aliran pendapatan, yakni jasa-jasa produktif mengalir dari pihak

---

[17] Fajar Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta : Buwas, 2016). Hlm. 13

[18] Ek. A. Abdurrahman, *Ensiklopedi Ekonomi Keuangan Perdagangan* (inggrisIndonesia), Jakarta : Pradya Paramitha, 1990), Cet. Ke-4, h.518-519

bussines ke masyarakat (apabila diantara masyarakat itu terdapat pegawai negeri, maka pihak bussines adalah pemerintah). Sementara itu memberi arti bahwa pendapatan harus didapatkan dari aktivitas produktif.

Pendapatan adalah arus masuk sumber daya ke dalam suatu perusahaan dalam suatu periode dari penjualan barang dan jasa, dimana sumber daya pada umumnya dalam bentuk kas, wesel, tagih atau piutang pendapatan yang tidak mencakup sumber daya yang diterima dari sumber-sumber selain dari operasi, seperti penjualan aktiva tetap, penerbitan saham atau peminjaman.[19]

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi *profit* maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang akan menjamin kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Maka berdasarkan pendapat diatas tentang pengertian pendapatan, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah segala sesuatu yang diperoleh individu ataupun lembaga, baik itu dalam bentuk fisik seperti uang ataupun barang maupun non fisik seperti dalam bentuk pemberian jasa yang timbul dari usaha yang telah dilakukan.

Menurut Harnanto, menuliskan bahwa pendapatan adalah "kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas

[19] Ivan Rahman Arifin, *Kamus Istilah Akuntansi Syariah*, (Yogyakarta: Pilar Media, 2005), h. 123

perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya. Menurut Sochib, pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu.

Bagi perusahaan, pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan yang pada dasarnya juga akan menambah modal perusahaan. Namun untuk kepentingan akuntansi, penambahan modal sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat tersendiri dengan akun pendapatan.[20]

Dilihat dari berbagai definisi-definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

Ada 2 konsep tentang pendapatan yaitu sebagai berikut :

a. Konsep Pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (*inflow*) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *inflowof* net aset.
b. Konsep pendapatan yang memusatkan perhatian kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi

[20] Oktafia Indah Lestari, "*Penerapan Pencatatanpendapatan Dan Beban Pada Wareshouse Pt. Supra Raga Transport*", (Jakarta, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, 2021)

pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *outflow of good and services*. Jika pendapatan dirumuskan dengan cara lain maka pengecualian harus dinyatakan dengan jelas, misalnya pendapatan diakui sebelum arus masuk aktiva benar-benar terjadi.

c. Konsep dasar pendapatan yang diungkapkan oleh Patton dan littleton dinamakan sebagai produk perusahaan yang menekankan bahwa pendapatan merupakan arus yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan.

Pendapatan (Revenue) suatu perusahaan selain memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan utama juga memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan transaksi lainnya, maka pendapatan dapat dibedakan dalam dua kelompok yaitu Pendapatan Operasional (Operating Revenue) dan Pendapatan Non Operasional (Non Operating Revenue).

a. Pendapatan Operasional (Operating Revenue) merupakan hasil yang didapat langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan sebagai hasil usaha pokok yang dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan operasional merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa besar perusahaan yang akan menjadi keuntungan.
b. Pendapatan Non operasional (Non Operating Revenue) merupakan pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya dengan usaha pokok yang dilakukan perusahaan dalam kegiatannya.

Dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu:

a. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.
b. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan.[21]

2. Jenis-Jenis Pendapatan

Dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu :

a. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok atau usaha utama perusahaan
b. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok atau usaha sampingan perusaaan.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume pendapatan dalam perusahaan adalah sebagai berikut:

a. Kondisi dan kemampuan penjualan
b. Kondisi pasar
c. Modal
d. Kondisi operasional perusahaan[22]

---

[21] Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan.* (Edisi Pertama Cetakan Kelima Jakarta: Raja Grafindo Persada), 2012, hal.46

[22] Mulyadi. *Sistem Akuntansi*,(Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba. Empat), 2010, hal.127

Pendapatan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut:

a. Produk

Salah satu tugas utama dari manajemen penjualan adalah desain produk yaitu mereka merupakan pemberi saran perbaikan yang diperlukan desain produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan.

b. Harga

Jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan.

c. Distribusi

Prantara barang dari produsen ke konsumen, semakin luas pendistribusiannya maka akan mempengaruhi penjualan promosi.

d. Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan utama menginformasikan, mempengaruhi dan mengingatkan konsumen agar memilih program yang diberikan perusahaan.[23]

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:[24]

a. Kesempatan kerja yang tersedia

Semakin banyak kesempataan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.

---

[23] *Ibid*

[24] Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal konomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9

b. Kecakapan dan keahlian

Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.

c. Motivasi

Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.

d. Keuletan bekerja

Pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dujadikan sebagai bekal untuk meniti ke arah kesuksesan dan keberhasilan.

e. Banyak sedikitnya modal yang digunakan

Besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan.

Pendapatan merupakan unsur utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.

Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi. Tingkat pendapatan

merupakan salah satu kriteria maju atau tidaknya. Bila pendapatan relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Demikian pula apabila pendapatan relatif tinggi maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan tersebut menjadi tinggi.[25]

Pendapatan seseorang harus dapat digunakan untuk menentukan tingkat kesejahteraan sebab dengan pendapatan seseorang akan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari baik secara langsung maupun tidak langsung.[26] Pendapatan diakui apabila perusahaan yang menghasilkan pendapatan telah menyerahkan barang atau jasa yang dijanjikan (penyelesaian secara substansial) kepada pelanggan dan ketika pelanggan telah melakukan pembayaran atau setidaknya memberikan janji pembayaran yang pasti (dapat direalisasikan) kepada perusahaan.[27]

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif

[25] A. Maulana, "*Analisis Pendapatan Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Operasional Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara"* UINSU, 2018

[26] Michell Rinda Nursandy, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Tape di Desa Sumber Tengah Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso*.

[27] Stice, Earl K. Skounsen, K Fred. *Intermediate Accounting*. Jakarta: Salemba Empat (2009, hal.205)

tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.[28]

Pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain dipengaruhi:

a. Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
b. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
c. Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.[29]

Masyarakat yang mempunyaipenghasilan kecil, hasil dari pekerjaanya hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk keluarga yang berpenghasilan menengah mereka lebih terarah kepada pemenuhan kebutuhan pokok yang layak seperti makan, pakaian, perumahan, pendidikan dan lain sebagainya. Sedangkan keluarga yang berpenghasilan tinggi dan berkecukupan mereka akan memenuhi segala

[28] *Ibid*
[29] *Ibid.*

keinginan yang mereka inginkan termasuk menyekolahkan anaknya, sehingga membutuhkan suatu pengorbanan pendidikan. Pengorbanan pendidikan ini dianggap sebagai suatu investasi di masa depan. Pembiayaan yang di alokasikan untuk pendidikan tidak semata-mata bersifat konsumtif tapi lebih kepada investasi dengan tujuan si anak nanti memiliki masa depan yang sangat baik.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan adalah penelitian *field research* (lapangan), yakni penelitian yang terjun langsung ke lapangan atau ke lokasi penelitian. Penelitian lapangan dilaksanakan untuk memahami arah mana penelitiannya berdasarkan situasi di lapangan dan juga sebagai laporan ilmiah.[1] Penelitian lapangan ini akan dilakukan pada Fazza Modis Tailor dan Usaha Jahit Assyfa Aulia Wulandari di 38B Banjar Rejo, Batanghari, Lampung Timur.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini menggunakan sifat deskriptif kualitatif. Deskriptif merupakan suatu penelitian dengan maksud mengadakan penyelidikan dan pengukuran-pengukuran terhadap gejala tertentu.[2]

Dalam hal ini peneliti ingin melaporkan sesuatu yang actual mengenai Potensi Usaha Penjahit Pakaian Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di 38B Banjar Rejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur.

[1]Abdurrahmad Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 96.

[2] *Ibid*, hlm. 97.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah informasi langsung yang di diperoleh melalui narasumber lapangan kemudian memberikan data tersebut kepada peneliti.[3] Sumber data primer penelitian ini didapat langsung dari pemilik dan juga konsumen Fazza Modis Tailor serta Assyfa Aulia Wuandari di Di 38B Banjar Rejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan informasi yang diterima secara tidak langsung sebagai tambahan informasi dari bahan-bahan perpustakaan.[4] Peneliti dalam membuat laporan ini menggunakan sumber data sekunder yang di dapat dari berbagai laporan-laporan yang membahas potensi usaha dan pendapatan lalu dari buku-buku, internet, jurnal, skripsi, dokumen tertulis dari lokasi dan kepustakaan lainnya yang berkaitan dengan persoalan potensi usaha, menjahit dan pendapatan keluarga.

C. Teknik Pengumpulan Data

Adalah sebuah metode menggabungkan berbagai informasi data melalui pengukuran-pengukuran tertentu yang digunakan sebagai landasan dalam menyusun argumen yang berdasarkan teori dan dapat dibuktikan dengan

---

[3]Sugioyono, *Metode Penelitian Kuantitatif-Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 225.

[4]Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekataan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), 129.

fakta.[5] Teknik pengumpulan data dapat dikelompokan menjadi dua yaitu: wawancara dan dokumentasi.

1. Wawancara

Merupakan metode pengumpulan informasi yang dilaksanakan dengan bertemu muka langsung kepada yang di wawancara. Wawancara tersebut ditujukan kepada pemilik dan konsumen. Mengenai jenis wawancara yang dipraktekkan oleh peneliti adalah jenis wawancara langsung kepada pemilik dan juga konsumen dari kedua usaha tersebut.

Wawancara dilakukan secara mendalam dengan melakukan pengamatan terhadap apa yang harus diteliti untuk menemukan permasalahan dan persoalan lain yang ingin diketahui oleh peneliti.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan mencari informasi yang tersedia dalam bentuk buku, catatan harian, surat-surat, laporan dan lain-lain. Dalam penelitian ini dokumentasi akan dilakukan ketika melaksanakan penelitian agar bisa mendapatkan data atau informasi yang efektif. Cara yang dilakukan ialah dengan menulis hasil wawancara lalu mendokumentasikannya dalam bentuk file. Dokumentasi ini mencakup dokumen-dokumen, sejarah, dan lain-lain yang berkaitan dengan potensi usaha dan meningkatkan pendapatan keluarga. Dokumentasi yang didapatkan yaitu berupa foto mesin jahit dan peralatan

[5]Abdurrahmad Fathoni, *Metodologi Penelitian*.,104.

jahit lainnya serta hasil jahitan baju yang sudah jadi yang merupakan pesanan dari para konsumen.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep validitas dan reabilitas atau keandalan data menurut versi positivisme yang disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, kriteria dan paradigmanya.

Dalam paradigma kualitatif untuk memperoleh keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan, teknik pemeriksaan yang akan digunakan oleh peneliti meliputi:

1. Ketekunan Pengamat

   Ketekunan pengamat merupakan langkah dalam mendapatkan data yang sahih dengan berusaha untuk menemukan ciri-ciri dalam situasi yang relevan dengan persoalan yang dikaji. Dalam penelitian kualitatif, peneliti merupakan instrumen penelitian yang kualitasnya sangat mempengaruhi keterpercayaan dan kehandalan hasil penelitian. Oleh sebab itu, ketekunan peneliti sangat diperlukan ketika melakukan. Ketekunan peneliti dapat membantu penemuan fokus penelitian untuk mencapai ”kedalaman” data yang dikumpulkan dan analisisnya.

2. Review Informan (*Informan Review*)

   Validitas data dapat diusahakan melalui informant review. Sebelum data disajikan, didiskusikan terlebih dahulu dengan informant sebagai sumber datanya. Dengan demikian terjadi kesepahaman antara peneliti sebagai instrumen penganalisis data dan informant sebagai sumberdatanya,

sehingga unit-unit laporan yang disusun telah disetujui informant. Hal itu menunjukkan bahwa data yang ditemukan tidak diragukan keabsahannya, sehingga dapat dimanfaatkan sebagai dasar pijakan dalam menarik simpulan penelitian.

3. Kecukupan Referensi

Kecukupan referensi merupakan alat untuk menampung dan menyesuaikan dengan kritik tertulis maupun kepentingan evaluasi.

E. Teknik Anasilis Data

Adalah usaha yang dilaksanakan dengan metode menganalisis atau memproses informasi, menyusun informasi, menggabungkannya menjadi satuan yang dapat digunakan, lalu mencari apa yang penting dan apa saja yang wajib dipelajari, dan diakhir memilih untuk kira-kira apa saja yang bisa diberikan untuk orang lain.[6]

Proses analisis data dilakukan melalui penalaran induktif yaitu pengambilan kesimpulan dimulai dengan pernyataan/kenyataan yang bersifat gamblang, menuju kesimpulan yang sifatnya umum tetapi dari kata/fakta khusus berdasarkan penelitian di lapangan/pengalaman disusun, diolah, dan dikaji, yang kemudian ditarik maksudnya dalam bentuk pernyataan/ringkasan yang sifatnya umum.[7]

Di dalam analisis, berusaha memaparkan data hasil membandingkan dengan pustaka yang ada. Di dalam menganalisa data, penelitian yang

[6]Lexy J. Molong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012), 248.

[7]Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*, (Bandung: Sinar Baru, 2011), 7.

menggunakan metode kualitatif dengan berfikir secara induktif yang bertitik tolak dari kasus-kasus, lalu diambil kesimpulan secara umum.

Peneliti menggunakan metode berfikir secara induktif dengan mendeskripsikan data untuk menganalisis informasi berdasarkan permasalahan penelitian mengenai potensi usaha penjahit pakaian untuk meningkatkan pendapatan keluarga untuk dapat ditarik sebuah kesimpulan secara umum. Hal ini akan dapat dikatahui oleh peneliti setelah mendapatkan informasi data yang diperlukan baik dari pemilik usaha dan konsumen. Kemudian peneliti memperoleh kesimpulan mengenai bagaimana potensi usaha penjahit pakaian untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Menjahit di 38B Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur

Usaha menjahit Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari merupakan salah satu UMKM yang menerima jasa jahit mulai dari permak, jahit baju dan rok, hijab, selempang dan sebagainya. Kedua Usaha Jahit ini berdiri pada tahun 2020 dan 2021. Usaha menjahit Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari ini berlokasi di Jln. Arjuna RT/RW 016/005 Dusun Menur 2 Desa Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur.

Hasil wawancara didapatkan bahwa Saudara Mita Nur indah dan Assyfa Aulia Wulandari sebagai pemilik usaha jahit masing-masing ini melihat adanya potensi dari hobi dan bakat mereka untuk memulai usaha menjahit dirumah dan juga untuk mengisi waktu luang serta menambah penghasilan serta untuk meringankan pengeluaran keluarga untuk kebutuhan mereka. Hal tersebut yang melatarbelakangi berdirinya usaha Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari.[1]

Keduanya masih berstatus sebagai pelajar dan mahasiswa saat memulai usaha ini. Assyfa Aulia Wulandari mengambil jurusan Tata Busana sehingga ia melanjutkan apa yang sudah dipelajari disekolah dan memulai usaha jahit ini. Sedangkan Mita Nur Indah menjalani kursus menjahit pada saat awal

[1] Wawancara dengan Mita Nur Indah pemilik Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari, Kamis 7 Desember 2023.

kuliah dan mendirikan usaha jahit yang diberinama Fazza Modis Taylor. Pelanggan yang datang sekitar 4-5 sebulan terkadang juga bisa 1-2 orang saja.

Kedua jasa jahit ini menerima jasa penjahitan pakaian permak dan juga pakaian jadi. Adapun jenis pakaian jadi yang di jahitkan di Fazza Modis Taylor dan di Assyfa Aulia Wulandari.

Tabel 4.1
Jenis Pakain yang di Jahitkan di Fazza Modis Taylor

Fazza Modis Taylor
Baju atasan (batik)
Kebaya
Dress brokat
Rok
Baju guru
Baju sekolah

Sumber : Wawancara dengan pemilik Fazza Modis Taylor[2]

Tabel 4.2
Jenis Pakain yang di Jahitkan di
Usaha Jahit Assyfa Aulia Wulandari

Usaha Jahit Assyfa Aulia Wulandari
Kebaya
Dress brokat
Rok

Sumber : Wawancara dengan Assyfa Aulia Wulandari[3]

Dari tabel-tabel diatas bisa dilihat bahwasanya jenis pakaian yang dijahitkan di Fazza Modis Taylor lebih banyak dibandingkan dengan jenis pakaian yang dijahitkan di usaha jahit Assyfa Aulia Wulandari.

Harga dari hasil jahitan di Fazza Modis Taylor dengan di Assyfa Aulia Wulandari juga memiliki perbedaan. Harga permak pakaian di Fazza Modis

[2] Wawancara dengan Mita Nur Indah pemilik Fazza Modis Taylor, 19 September 2023
[3] Wawancara dengan pemilik usaha jahit Assyfa Aulia Wulandari, 7 Desember 2023

Taylor sekitar Rp. 4000,- sampai Rp. 5000,- tergantung banyaknya kerusakan pada pakaian.

Sedangkan di Assyafa Aulia Wulandari yaitu dengan harga Rp. 3000,- sampai Rp. 5000,- tergantung banyaknya kerusakan pada pakaian. Harga untuk menjahit pakaian jadi di Fazza Modis Taylor seperti kebaya dan dress dipatok harga sekitar Rp. 100.000,- sampai Rp. 350.000,- dan untuk harga tersebut ada yang sudah termassuk payet, bordir, dan ada yang belum. sedangkan di Assyfa Aulia Wulandari sekitar Rp. 200.000,- sampai Rp. 250.000-.

Adapun untuk waktu pengerjaannya untuk Fazza Modis Taylor jasa permak paling cepat setengah hari, dan untuk pakaian jadi paling cepat 3 hari. Namun jika ada beberapa orderan untuk jahit pakaian jadi biasanya paling cepat sekitar seminggu. Jika ada tambahan payet dipatok dengan harga Rp. 30.000,- sampai Rp.150.000,- dan untuk ongkos tambahan border dipatok harga Rp. 10.000,- sampai Rp. 80.000,-. Usaha menjahit Fazza Modis Taylor ini merupakan usaha sampingan dikarenakan pemilik sudah mempunyai pekerjaan tetap namun penghasilan tersebut masuk dalam pendapatan keluarga dan penghasilannya perbulannya masih kotor. Sedangkan untuk pengerjaan di Assyfa Aulia Wulandari itu sekitar 3-7 hari dan untuk harga baju jadi Rp. 200.000,- sampai Rp. 250.000-.itu belum dengan tambahan payet dan border, untuk tambahan payet dan border sendiri dipatok harga Rp.50.000,- sampai Rp. 80.000,- harga disesuaikan dengan banyaknya payet yang digunakan. Penghasilan dari menjahit ini masuk kedalam pendapatan

keluarga jika sedang banyak pemasukan dari banyaknya orderan, jika pemasukan sedikit biasanya digunakan untuk pribadi. Dan penghasilan tersebut sudah bersih.

Pendapatan yang diperoleh para penjahit pakaian ini memang tidak sama satu sama lain, tergantung dengan banyaknya orderan yang diterima. Semakin banyak orderan dan semakin susah tingkat pengerjaan model jahitannya maka akan semakin banyak pendapatan yang diperoleh.

Selain harga jasa jahit dari keduanya yang berbeda, pendapatan keduanya juga berbeda. Pendapatan Fazza Modis Taylor ini per bulannya sekitar Rp. 500.000,- sampai Rp. 1.000.000,-. Dan pendapatan paling besarnya sekitar Rp. 2.000.000,- per bulan. Sedangkan Assyfa Aulia Wulandari pendapatan per bulannya sekitar Rp. 200.000,- sampai Rp. 300.000.- dan pendapatan paling besarnya sekitar Rp. 500.000,-.[4]

Pendapatan Mita Nur Indah Selaku pemilik sekaligus penjahit Fazza Modis Taylor dari hasil menjahit tersebut sudah bisa meningkatkan pendapatan keluarga. Meskipun tidak setiap hari mendapat orderan tapi setidaknya bisa menerima orderan secara *continue*. Dan pendapatan beliau juga bertambah lagi dikarenakan sekarang sudah memiliki pekerjaan tetap. Sedangkan Assyfa Aulia Wulandari bisa dikatakan meningkat juga tetapi tidak sebanyak pendapatan Fazza Modis Taylor.

Alasan konsumen menggunakan jasa di Fazza Modis Taylor yaitu harganya yang sesuai dengan hasil jahitan serta hasil jahitannya yang rapih.

[4] Wawancara dengan Mita Nur Indah pemilik Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari, Jumat 8 Desember 2023

Di Fazza Modis Taylor Juga bisa menjahitkan baju seragam untuk keluarga yang dimana pakaian tersebut bisa digunakan pada acara-acara tertentu sehingga satu keluarga bisa menggunakan pakaian yang senada. Dan untuk sistem pembayarannya yaitu akan dibayarkan jika baju sudah jadi dan baju tersebut akan diambil konsumen[5]

Di usaha jahit Assyfa Aulia Wulandari ini juga lumayan cepat pengerjaannya jika permak baju, jika sedang tidak sibuk sekali sehari bisa langsung jadi baju yang dipermakkan. Hasil jahitannya lumayan rapih dan hasil tersebut sesuai dengan harganya. Sistem pembayarannya yaitu dibayarkan jika baju akan diambil konsumen ditempat Assyfa Aulia Wulandari.[6]

B. Pengaruh Potensi Usaha Menjahit Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga di Di 38 Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur

Pendapatan yang dimiliki oleh penjahit dapat menjadi salah satu sumber penghasilan keluarga. Apabila dalam kegiatan yang dilakukan oleh usaha jahit mendapat tingkat pendapatan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan keluarga baik dari segi konsumsi maupun kelayakan hidupnya. Tingkat pendapatan rumah tangga tergantung pada jenis-jenis kegiatan yang dilakukan.

Pendapatan seseorang dapat berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan kemampuan mereka. Oleh karena itu dengan berubahnya pendapatan mereka akan berubah pula besarnya pengeluaran mereka dalam mengkonsumsi

[5] Mega dan Resta (Konsumen Fazza Modis Taylor), wawancara, 8 Desember 2023
[6] Ana dan Yuniati (Konsumen Fazza Modis Taylor), wawancara, 8 Desember 2023

sesuatu. Jadi dengan adanya usaha menjahit inilah yang mempengaruhi tingkat pendapatan keluarga. Meskipun pendapatan awalnya belum terlalu banyak, jika orderan masih terus berjalan setiap bulannya maka pendapatan akan semakin meningkat.[7]

Usaha penjahit pakaian ini dapat meningkatkan pendapatan sehingga penjahit bisa membiayai hidup dan keluarganya. Dalam memasarkan usaha penjahit pakaian, penjahit melakukan promosi terhadap usaha mereka seperti promosi dari mulut ke mulut. Memilih lokasi atau tempat yang strategis adalah penting ketika membuka usaha penjahit pakaian agar memperoleh keuntungan yang maksimal. Ketepatan dalam hal waktu pengerjaan harus diperhatikan dalam menjalankan usaha penjahit pakaian. Sebab penjahit harus menepati waktu yang telah ditetapkan atau dijanjikan dengan konsumen.

Begitu juga ketika ada komplain dari konsumen, maka para penjahit akan menangani komplain tersebut sesuai apa yang dikeluhkan konsumen. Sehingga konsumen tidak kecewa dan tetap berlangganan serta tetap mempercayakan untuk menjahitkan pakaiannya kepada penjahit tersebut.[8]

Usaha penjahit pakaian keduanya ini rata-rata belum memiliki pembukuan yang bagus. Tidak ada pencatatan pengeluaran dan pemasukan. Sehingga sulit untuk mengetahui berapa banyak modal yang telah dikeluarkan

[7] Nuradillah Syam, "Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan Di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam)" IAIN PAREPARE, 2022

[8] Resti Aryani, *Potensi Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian Di Kecamatan Kuok)*, (Riau: UIN Sultan Syarif Kasim, 2013)

dan berapa banyak pendapatan yang diperoleh. Mereka hanya menerka dari jumlah baju yang telah dijahit.

C. Analisis Potensi Usaha Menjahit Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga di Di 38 Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis Swot. Analisis swot sendiri mempunyai peran yang baik dalam memberikan informasi dampak positif dan negatif yang bisa saja terjadi bagi objek penelitian.

Adapun matrik dalam SWOT meliputi :

a. *Strengths* (kekuatan) adalah kondisi yang kuat atau dominan dalam perusahaan. Faktor ini menjadi keunggulan dalam perusahaan itu sendiri karena dapat menciptakan nilai tambah atau keunggulan komparatif dari perusahaan.
b. *Weaknesses* (kelemahan) adalah kondisi suatu hal yang menjadikan kelemahan atau kekurangan yang ada pada perusahaan. Suatu perusahaan dapat dikatakan bagus apabila perusahaan tersebut dapat meminimalisir suatu kekurangan atau bahkan mampu menghilangkan kelemahan tersebut.
c. *Opportunitiess* (peluang) adalah suatu kondisi lingkungan yang berada diluar perusahaan yang bersifat menguntungkan pada perusahaan dan dapat memajukan suatu peluang.

1.) *Low*, peluang dikatakan low apabila memiliki daya tarik serta manfaat yang kecil untuk masyarakat dan peluang pencapaiannya juga kecil

2.) *Moderate*, peluang dikatakan moderat apabila daya tarik serta manfaat untuk masyarakat besar tetapi peluang pencapaiannya kecil

3.) *Best*, peluang dikatakan best apabila daya tarik serta manfaat untuk masyarakat tinggi dan peluang pencapaiannya juga besar

d. *Threats* (ancaman) adalah kondisi eksternal yang mengganggu kelancaran suatu perusahaan. Ancaman ini biasanya sangat merugikan perusahaan. Ancaman ini apabila tidak ditanggulangi akan berdampak berkepanjangan sehingga menghambat tercapainya visi dan misi perusahaan.[9]

[9] Fajar Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta : Buwas, 2016). Hlm. 13

Tabel 4.3
Analisis Swot Pada Usaha Penjahit Pakaian
Fazza Modis Taylor Dan Assyfa Aulia Wulandari

	Kekuatan (S)	**Kelemahan (W)**
	1. Model desain yang kreatif dan trendy 2. Lokasi yang strategis 3. Pelayanan yang diberikan disesuaikan dengan permintaan konsumen	1. Tidak memiliki karyawan 2. Kecepatan waktu yang terbatas
Peluang (O)	**SO Strategi**	**WO Strategi**
1. Ongkos harga yang terjangkau 2. Kebutuhan akan pakaian tidak akan pernah berhenti bahkan cenderung mengalami peningkatan	1. Menjaga kualitas pelayanan sehingga konsumen betah 2. Mempertahankan lokasi usaha yang strategis 3. Menambah inovasi	1. Mencari relasi
Ancaman (T)	**ST Strategi**	**WT Strategi**
1. Adanya pesaing baru 2. Desain busana dapat ditiru pesaing	1. Tetap fokus pada pelayanan kepada konsumen 2. Harga jual dapat dinaikkan dengan kualitas tetap terjaga	1. Menjaga pelayanan yang baik terhadap konsumen

Anasilis tersebut menjadi potensial bagi penjahit tersebut dan yang paling potensial ialah dari kekuatan keduanya yaitu model desain yang kreatif dan trendy, lokasi strategis, dan segi pelayanannya yang disesuaikan dengan permintaan konsumen. Sehingga hal tersebut terus bisa menarik konsumen agar bisa menggunakan usaha jahit mereka.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti pada skripsi ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya :

Usaha menjahit pakaian Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari ini memiliki potensi yang signifikan dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Melalui penelitian yang mendalam, telah terungkap bahwa berbagai faktor kontribusi memainkan peran penting dalam membentuk kesuksesan usaha mereka ini. Peneliti meyoroti pentingnya keterampilan dan pelatihan dalam meningkatkan kualitas produk yang secara langsung berdampak pada daya saing. Hal ini memungkinkan usaha penjahit pakaian untuk lebih responsif terhadap tren pasar dan permintaan konsumen.

Usaha penjahit pakaian ini memiliki potensi yang besar untuk meningkatkan pendapatan keluarga melalui kombinasi keterampilan, strategi pemasaran, diversifikasi produk, dan kejasama dengan pihak lain. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor tersebut, keluarga dapat mengoptimalkan potensi usaha mereka dan mencapai kesejahteraan ekonomi yang lebih baik lagi.

Mita Nur Indah selaku pemilik Fazza Modis Taylor ini masih bisa terus menjalani usaha jahitnya meskipun sudah memiliki pekerjaan tetap dan pengerjaannya hanya bisa dikerjakan saat hari libur saja. Usaha Assyfa Aulia Wulandari juga masih dijalankan meskipun setelah lulus sekolah beliau

melanjutkan kuliah usahanya masih menerima orderan dan dikerjakan kelika tidak ada jam kuliah atau saat *weekend*. Jika usaha penjahit pakaian mereka memiliki banyak orderan maka pendapatan keluarga juga meningkat. Dan dengan adanya usaha menjahit ini keduanya bisa membantu penghasilan keluarga.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut :

1. Kepada pemilik usaha menjahit ini diharapkan memperluas lagi informasi usahanya agar usaha jahit mereka bertambah lagi konsumennya. Seperti rutin memasang promosi pada status Whatsapp, memasang penanda atau plang didepan rumah agar dikenali bahwa ditempat tersebut adalah usaha menjahit pakaian.
2. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan peneliti lebih mendalami lagi dengan diperjelas kembali tentang potensi usaha dan meningkatkan pendapatan keluarga.

DAFTAR PUSATAKA

Abdurrahman, Ek. A. *Ensiklopedi Ekonomi Keuangan Perdagangan* (inggrisIndonesia), Jakarta : Pradya Paramitha, 1990.

Amirullah dan Harjdanto, Imam. *Pengantar Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

Arifin, Ivan Rahman. *Kamus Istilah Akuntansi Syariah*, Yogyakarta: Pilar Media, 2005.

Aryani, Resti. *Potensi Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian Di Kecamatan Kuok)*, Riau: UIN Sultan Syarif Kasim, 2013

Cipta, Hendra. dan Hatamar*, "Analisis SWOT(Integrasi Industri Halal dan Perbankan Syariah di Indonesia)",* Bangka Belitung: Shiddiq Press, 2020.

Danil, Mahyu. "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal konomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7

Fajar Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta : Buwas, 2016). Hlm. 13

Fathoni, Abdurrahmad. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006.

Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan.* Edisi Pertama Cetakan Kelima Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.

Lestari, Oktafia Indah. "*Penerapan Pencatatanpendapatan Dan Beban Pada Wareshouse Pt. Supra Raga Transport*", Jakarta, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, 2021

Ling, Ay. "Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Deskriptif Pada Rumah Makan Palem Asri Surabaya)", *Jurnal Agora*, Volume 1, Nomor 1, Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra 2013.

Longenecker, Justin G. dan Dkk, *Kewirausahaan Manajemen Usaha kecil*, Jakarta: Salemba Empat, 2001.

Lubis, Listiya Andana dan Lestari, Annio Indah. "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan Produk (Studi Kasus CV. Karunia Abadi Maju Ranta Prapat Kabupaten Labuhanbatu)", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*

Manajemen, Bisnis dan Akuntansi (JIMBA), Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Februari 2022.

Maulana, A. "*Analisis Pendapatan Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Operasional Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara"* UINSU, 2018

Molong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012.

Mujahidin, Ahamd. *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2007.

MUSLIMAH, *Pengaruh Usaha (Taylor) Penjahit Pakaian Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Desa Jaddih Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan*, Bangkalan: STAI Darul Hikmah, 2020

Nilasari, Senja. *Manajemen Strategi Itu Gampang* Jakarta : Dunia Cerdas, 2014.

Pohan, Hasril Atieq. "Strategi Pemasaran Kelompok Penjahit Pakaian Dalam Memenuhi Kesejahteraan Keluarga*", Jurnal Yönetim,* Vol.5 No.1 Tahun 2022.

RI, Kementrian Agama. *Mushaf Al-Qur'an Tajwid Dan Terjemah*, Solo: ABYAN, 2014.

Rifa'I, Muhammad. dan Hunsinsah, "Kewirausahaan dan manajemen usaha kecil", Medan: Perdana Mulya Sarana, 2022.

Ritpnga, Mualim Syukri. *"Kontribusi Usaha Jahit Dalam Memenuhi Kebutuhan Ekonomi Eluargabdi Tinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam"* Pekanbaru, UIN Sultan Syarif Kasim, 2021

Sudjana, Nana. *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*, Bandung: Sinar Baru, 2011.

Sugioyono, *Metode Penelitian Kuantitatif-Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012.

Susan, Eri. "Manajemen Sumber Daya Manusia", *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Volume 9, Nomor 2, Agustus 2019.

Syam, Nuradillah. "Pengaruh Layanan Penjahit Pakaian Terhadap Tingkat Pendapatan Di Wilayah Pasar Sentral Pekkabata Polewali Mandar (Analisis Ekonomi Islam)" IAIN PAREPARE, 2022

Wasis, Irianto, Sugeng Yuli. *Ilmu Pengetahuan Alam*, Jakarta: PT. Gramedia, 2008.

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; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2993/In.28.1/J/TL.00/10/2023
Lampiran : -
Perihal : **SURAT *BIMBINGAN SKRIPSI***

Kepada Yth.,
Zumaroh (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-
Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama	:	**TRIA NUR NOVERINA**
NPM	:	1903011127
Semester	:	9 (Sembilan)
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah
Judul	:	POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA TAYLOR DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)

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, 10 Oktober 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=1903011127. **Token = 1903011127**

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-4496/In.28/J/TL.01/12/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,
PEMILIK FAZZA MODIS TAILOR
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama	:	**TRIA NUR NOVERINA**
NPM	:	1903011127
Semester	:	7 (Tujuh)
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah
Judul	:	POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA (Studi Kasus di Desa Banjar Rejo Kec. Batanghari)

untuk melakukan prasurvey di FAZZA MODIS TAILOR, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 16 Desember 2022
Ketua Jurusan,

Dharma Setyawan MA
NIP 19880529 201503 1 005

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)

A. Wawancara (*Interview*)

1. **Wawancara Dengan Pemilik Usaha Sekaligus Penjahit Pada Usaha Menjahit Di 38B Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur**
   a. Apa yang melatarbelakangi berdirinya usaha Menjahit Anda?
   b. Sejak kapan usaha Menjahit ini berdiri?
   c. Jenis baju apa saja yang dibuat atau dijahitkan oleh usaha Menjahit Anda?
   d. Berapa harga masing masing jenis pakaian dan juga harga permak jahitannya?
   e. Apakah berdirinya usaha Menjahit ini dapat meningkatkan pendapatan keluarga?
2. **Wawancara Dengan Konsumen**
   a. Apa yang menjadi alasan anda tertarik untuk menjahit di Fazza Modis Taylor?
   b. Apa yang menjadi alasan anda tertarik untuk menjahit di usaha penjahit pakaian Assyfa Aulia Wulandari?

c. Bagaimana sistem pembayaran konsumen di Fazza Modis Taylor dan di usaha jahit Assyfa Aulia Wulandari?
d. Bagaimana kualitas dari hasil jahitan di Fazza Modis Taylor dan di usaha jahit Assyfa Aulia Wulandari?
e. Menurut anda apakah harga yang ditetapkan di Fazza Modis Taylor sudah sesuai dengan kualitas jahitnya?

B. Dokumentasi

1. Mesin jahit dan peralatan jahit lainnya
2. Hasil jahitan baju dari Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Metro, November 2023

Peneliti

Tria Nur Noverina

NPM. 1903011127

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3529/In.28/D.1/TL.00/11/2023
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pemilik Usaha Fazza Modis Taylor
dan Assyfa Aulia Wulandari
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-3530/In.28/D.1/TL.01/11/2023, tanggal 23 November 2023 atas nama saudara:

Nama	: **TRIA NUR NOVERINA**
NPM	: 1903011127
Semester	: 9 (Sembilan)
Jurusan	: Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 23 November 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; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-3530/In.28/D.1/TL.01/11/2023

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

Nama	:	**TRIA NUR NOVERINA**
NPM	:	1903011127
Semester	:	9 (Sembilan)
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di Fazza Modis Taylor dan Assyfa Aulia Wulandari, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 23 November 2023

Mengetahui,
Pejabat Setempat

MITA NUR INDAH

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,

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

SURAT BALASAN PERMOHONAN TEMPAT RESEARCH

Nomor :

Lampiran : -

Perihal : **Balasan Permohonan Tempat Research**

Kepada Yth.

Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Di Tempat

Membaca Surat Saudara Nomor : B-3529/In.28/D.1/TL.00/11/2023 perihal izin Research, maka dengan ini pemilik Usaha Fazza Modis Taylor Jl. Arjuna RT/RW 016/005 Dusun Menur II Desa Banjar Rejo, Kec. Batanghari Lampung Timur memberi izin kepada :

Nama	: Tria Nur Noverina
Npm	: 1903011127
Semester	: 9 (Sembilan)
Jurusan	: Ekonomi Syari'ah
Judul Skripsi	: POTENSI USAHA PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (STUDI PADA USAHA MENJAHIT DI 38B BANJAR REJO BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)

Untuk melaksanakan penelitian di Fazza Modis Taylor Jl. Arjuna RT/RW 016/005 Dusun Menur II Desa Banjar Rejo, Kec. Batanghari Lampung Timur dan saya akan membantunya dalam penelitian tersebut. Demikian surat ini saya buat, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjar Rejo, 1 Desember 2023

Pemilik Fazza Modis Taylor

Mita Nur Indah

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296
Website : www.metrouniv.ac.id; *email* : lainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Tria Nur Noverina Jurusan/Fakultas : ESY/FEBI

NPM : 1903011127 Semester/ TA : IX/ 2023

No	Hari/Tanggal	Hal-Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	15-12-2023	- Profil disederhanakan tetapi menyesuaikan usaha yang diteliti - penyajian data hasil penelitian msh sangat minim (cek lagi APD, dan pastikan jawabannya sudah ditulis di penyajian data - Analisis: bandingkan teori (yang ada di bab II) dengan hasil penelitian/data lapangan. Cek kesesuaian antara teori dan praktik. Lalu cek, pertanyaan penelitiannya sudah kamu uraikan secara rinci atau blm di bagian analisis tsb - Gunakan teori inti di bab II sebagai penguat argumentasi dalam analisis dengan menyebutkan sumbernya di footnote, tapi jangan pindahkan semua teori ke bab IV	

Dosen Pembimbing

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Tria Nur Noverina
NPM.1903011127

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Tria Nur Noverina Jurusan/Fakultas : ESY/FEBI

NPM : 1903011127 Semester/ TA : IX/ 2023

No	Hari/Tanggal	Hal-Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	21-12-2023	- Di bagian profil penjahit. Buat 2 paragraph yang berisi perkembangan usaha - APD nya diliat lagi, semua pertanyaan harus sudah terjawab dan jawabannya semua sudah ditulis di bab 4 (bagian B - Data masih sangat minim - Analisisnya belum ada, perhatikan catatan sebelumnya tentang cara menganalisis. Bandingkan teori di bab 2 dengan data yang diperoleh di lapangan, lalu komentari kesesuaiannya - Di teori ada matrik SWOT, berarti potensi usaha menjahitnya dilihat dengan analisis SWOT itu, ini blm ada di bab 4 - Cek lagi sumber data primer ada konsumen. Di bab 4 blm ada hasil wawancaranya	

Dosen Pembimbing

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Tria Nur Noverina
NPM.1903011127

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296
Website : www.metrouniv.ac.id; *email* : iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Tria Nur Noverina Jurusan/Fakultas : ESY/FEBI

NPM : 1903011127 Semester/ TA : IX/ 2023

No	Hari/Tanggal	Hal-Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	22-12-2023	ACC bab IV – V, siap dimunaqosyahkan	

Dosen Pembimbing

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Tria Nur Noverina
NPM.1903011127

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-1557/In.28/S/U.1/OT.01/12/2023

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

Nama	: TRIA NUR NOVERINA
NPM	: 1903011127
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 1903011127

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, 21 Desember 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 : Tria Nur Noverina
NPM : 1903011127
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Potensi Usaha Penjahit Pakaian Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga (Studi Pada Usaha Menjahit di 38B Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 20%.**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 30 Desember 2023
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

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

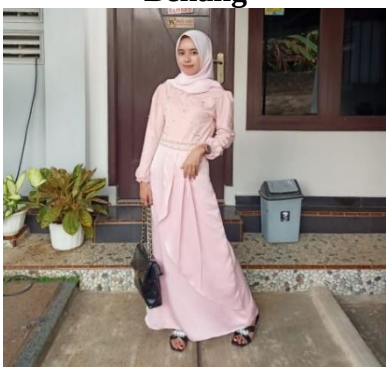
FOTO DOKUMENTASI

Alat-Alat Menjahit Dan Hasil Jahitan Di Fazza Modis Taylor

Mesin Jahit

Penggaris Pengukur Dan Alat Untuk Benang

Mesin Jahit



Dress Brokat

Baju Batik, Kebaya,Rok

Baju Guru

Kebaya Dan Rok

Hijab,Kebaya Dan Rok

Baju Dan Rok

Dress

Alat-Alat Menjahit Dan Hasil Jahitan Di Usaha Jahit Assyfa Aulia Wulandari

Mesin Jahit,Benang Dan Pengukur

Mesin Jahit,Benang Dan Pengukur

Dress

Kebaya Dan Rok

Dress

Dress

RIWAYAT HIDUP

Tria Nur Noverina lahir pada tangga 03 November 2000 di 38B Banjar Rejo. Anak ketiga dari Bapak Mu'asim dan Ibu Mesratun (Alm) yang bertempat tinggal di 38B Banjar Rejo, Lampung Timur.

Dalam jenjang pendidikan, peneliti menyelesaikan formalnya di TK Aba Iring Mulyo Metro Timur pada tahun 2007, melanjutkan di SD N 2 Metro Timur tahun 2013, kemudian melanjutkkan SMP di Mts Negeri 1 Lampung Timur lulus pada tahun 2016, melanjutkan ke SMK Negeri 1 Metro lulus pada tahun 2019, dan kemudian peneliti melanjutkan kuliah di perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro mengambil jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.