

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN
BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN
(Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)**

Oleh:

**TRI ANGGUN SETIAWATI
NPM. 2003010067**



**Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1447 H / 2025 M**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN
BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN
(Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)**

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

Oleh:

TRI ANGGUN SETIAWATI
NPM. 2003010067

Pembimbing: Liberty, SE, M.A

Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1447 H / 2025 M



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507
Fax. (0725) 47296

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Jurnal yang disusun oleh:

Nama : Tri Anggun Setiawati
NPM : 2003010067
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Jurnal : **FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)**

Disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Metro, April 2025
Dosen Pembimbing

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

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)

Nama : Tri Anggun Setiawati

NPM : 2003010067

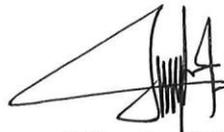
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, April 2025
Dosen Pembimbing



Liberty, S.E., M.A

NIP. 19740824 200003 2 002



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. : B-1525 / In.28.3 / D / pp.00.9 / 07 / 2025

Skripsi dengan Judul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)**, disusun Oleh: **TRI ANGGUN SETIAWATI, NPM: 2003010067**, Program Studi: **Ekonomi Syariah**, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: **Kamis/26 Juni 2025**.

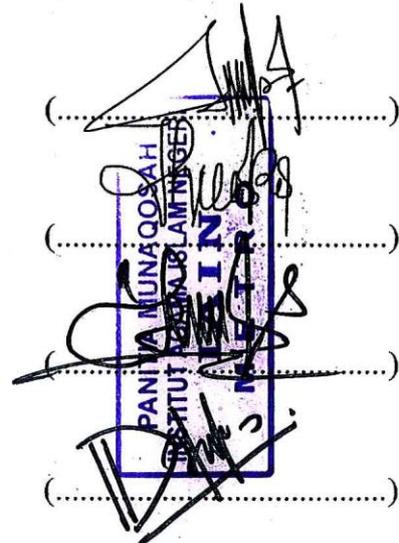
TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Liberty, SE, M.A

Penguji I : Hermanita, M.M

Penguji II : Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec

Sekretaris : Primadatu Deswara, SKM., MPH



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. D. Santoso, M.H.

NIP. 19670316 199503 1 001

ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)

Oleh:
TRI ANGGUN SETIAWATI
NPM. 2003010067

Bisnis angkringan telah menjadi fenomena yang menarik di berbagai kota di Indonesia. Kawasan Kalasan, yang terletak di Kelurahan Bandar Jaya Barat, tidak luput dari pesona bisnis angkringan. Angkringan telah menjadi salah satu pilihan favorit bagi warga setempat. Angkringan menjadi pilihan yang cukup populer di kalangan berbagai kelompok usia, mulai dari pelajar, mahasiswa, hingga pekerja kantoran. Pada perkembangannya, usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya tidak selalu menunjukkan pertumbuhan pendapatan yang stabil. Fluktuasi pendapatan menjadi salah satu fenomena yang kerap dihadapi oleh pelaku usaha ini. Hal ini tentu menunjukkan bahwa ada faktor-faktor tertentu yang memengaruhi kestabilan penghasilan dari setiap usaha tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan sifat penelitiannya bersifat deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Data hasil temuan digambarkan secara deskriptif dan dianalisis menggunakan cara berpikir induktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan bisnis angkringan di Kalasan Bandar Jaya dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan usaha, seperti: faktor modal manusia (*human capital*), inovasi, modal, pengalaman kerja, kualitas produk, kepuasan pelanggan, perubahan pasar, dan faktor keadaan alam. Faktor modal manusia (*human capital*) yang berperan aktif dalam operasional usaha, faktor inovasi yang mendorong daya tarik dan keberlangsungan bisnis, serta ketersediaan modal yang memungkinkan peningkatan kualitas produk dan fasilitas. Selain itu, faktor pengalaman kerja pemilik usaha turut membentuk strategi bisnis yang efektif, sementara itu faktor kualitas produk dan faktor kepuasan pelanggan menjadi kunci utama dalam mempertahankan loyalitas konsumen. Para pelaku usaha juga mampu beradaptasi terhadap faktor perubahan pasar, termasuk dalam menghadapi persaingan dan tren konsumen yang berubah, serta memperhitungkan pengaruh faktor keadaan alam dalam mengelola risiko usaha.

Kata Kunci: Faktor-Faktor, Perkembangan Bisnis, Peningkatan Pendapatan

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : TRI ANGGUN SETIAWATI

NPM : 2003010067

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, April 2025
Yang Menyatakan,



Tri Anggun Setiawati
NPM. 2003010067

MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَى ﴿٤٠﴾ ثُمَّ يُجْزَاهُ
الْجِزَاءَ الْأَوْفَى ﴿٤١﴾

Artinya: *dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya, dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya), Kemudian akan diberi balasan kepadanya dengan balasan yang paling sempurna. (Q.S. An-Najm: 39-41)*

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayahanda Dul Bari dan Ibunda Suci Rondiyah yang sangat peneliti sayangi, yang tanpa kenal lelah memberikan kasih sayang, mendo'akan, motivasi serta dukungan demi keberhasilan penulis.
2. Kakakku tercinta Ika Apriyanti dan Dwi Fitriyaningsih yang senantiasa memberikan dukungan dan tanpa lelah memotivasi peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

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

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

1. Prof. Dr. Hj. Ida Umami, M.Pd, Kons, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Dr. Dri Santoso, M.H., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Mujib Baidhowi, M.E, selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Ibu Liberty, SE, M.A, selaku Pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Pengusaha Angkringan di Kalasan Bandar Jaya yang telah memberikan sarana dan prasarana serta informasi yang berharga kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

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

Metro, April 2025
Peneliti,



Tri Anggun Setiawati
NPM. 2003010067

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian Relevan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Perkembangan Bisnis	11
1. Pengertian Bisnis	11
2. Pengertian Perkembangan Bisnis	12
3. Indikator Perkembangan Bisnis.....	13
4. Faktor-faktor Perkembangan Bisnis	16
B. Pendapatan	17
1. Pengertian Pendapatan	17
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	18

3. Jenis-jenis Pendapatan	20
4. Pengukuran Pendapatan.....	23
5. Indikator Peningkatan Pendapatan	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Jenis dan Sifat Penelitian	25
B. Sumber Data.....	26
C. Teknik Pengumpulan Data.....	28
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	29
E. Teknik Analisa Data.....	30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Profil Usaha Angkringan Kalasan Bandar Jaya	34
1. Profil Angkringan Cahyo	34
2. Profil Angkringan Saquell.....	36
3. Profil Angkringan Yanti.....	37
B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Bisnis di Angkringan Kalasan Bandar Jaya dalam Meningkatkan Pendapatan	38
C. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Bisnis di Angkringan Kalasan Bandar Jaya dalam Meningkatkan Pendapatan	62
BAB V PENUTUP.....	70
A. Kesimpulan	70
B. Saran	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1. Pendapatan Angkringan di Kalasan Bandar Jaya 5 Bulan Terakhir.....	4
4.1. Profil Angkringan Kalasan Bandar Jaya.....	37

DAFTAR LAMPIRAN

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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi yang semakin maju saat ini, dunia bisnis menghadapi berbagai tantangan dan peluang yang kompleks. Bisnis merupakan kegiatan untuk menghasilkan sesuatu, baik barang maupun layanan atau jasa. Bisnis juga merupakan usaha perdagangan dengan menjual barang atau layanan kepada konsumen, baik individu atau perusahaan untuk mendapatkan keuntungan.¹

Perkembangan suatu usaha sering kali menjadi indikator utama dalam menentukan keberhasilannya dalam dunia bisnis. Perkembangan bisnis merupakan idaman setiap orang yang diharapkan menjadi kenyataan untuk setiap kegiatan-kegiatan atau usaha-usaha yang dijalaninya.² Perkembangan bisnis dapat diartikan sebagai proses bertahap di mana sebuah usaha mengalami kemajuan dalam berbagai aspek untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh pengusahanya. Keberhasilan bisnis tidak hanya diukur dari aspek finansial seperti peningkatan laba atau pendapatan, tetapi juga dari pencapaian aspek non-finansial, seperti kepuasan pelanggan, reputasi yang baik, dan kontribusi positif terhadap masyarakat.³

¹ Andi Amang, dkk, *Strategi Pengembangan Bisnis*, (Jawa Tengah: CV. Tripe Konsultan, 2023), 10

² Eko Purwanto, *Pengantar Bisnis*, (Jawa Tengah: Sasanti Institute, 2020), 70

³ Joko Hadi Susilo, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Wirausaha Muda*, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2020), 25

Perkembangan bisnis dengan peningkatan pendapatan memiliki hubungan yang sangat erat dimana kedua hal tersebut merupakan indikator utama keberhasilan sebuah bisnis dalam mencapai tujuan bisnisnya. Peningkatan pendapatan adalah rasio yang menunjukkan kemampuan meningkatnya laba bersih dibanding periode sebelumnya.⁴

Pada beberapa tahun terakhir, perkembangan bisnis di sektor kuliner mengalami pertumbuhan yang signifikan di Indonesia. Salah satu jenis usaha kuliner yang mendapat perhatian khusus adalah bisnis angkringan. Angkringan, yang awalnya merupakan warung kecil yang menyajikan makanan dan minuman tradisional, kini semakin dikenal luas dan berkembang menjadi bisnis yang potensial. Angkringan merupakan warung tidak permanen dengan tenda dan gerobak yang pada umumnya beroperasi dari sore hingga dini hari. Para pelaku usaha angkringan kebanyakan memanfaatkan ruang pedestrian, bahu jalan, atau ruang-ruang kosong lainnya di kawasan perkotaan dalam menjalankan usahanya.⁵

Bisnis angkringan telah menjadi fenomena yang menarik di berbagai kota di Indonesia. Angkringan, yang pada awalnya merupakan warung kecil yang menyajikan berbagai jenis makanan dan minuman sederhana dengan harga terjangkau, kini telah berkembang menjadi sebuah sektor bisnis yang memiliki daya tarik tersendiri. Pertumbuhan bisnis ini tidak lepas dari

⁴ Efa Wahyuni dan Noor Muhammad Adipati, "Determinan Pertumbuhan Laba berdasarkan Kinerja Keuangan", *Arbitrase: Journal of Economics and Accounting*, Vol. 4, No. 1, (2023), 122

⁵ Retno Dyah Kusumastuti dan Airlangga Surya Kusuma "Angkringan Sebagai Ruang Publik dan Sarana Interaksi Sosial di Kota Bogor", *Jurnal Pustaka Komunikasi*, Vol 5, No. 1, (2022), 92

perubahan gaya hidup dan preferensi konsumen, serta dinamika ekonomi dan sosial yang terjadi di masyarakat.

Kawasan Kalasan, yang terletak di Jl. Proklamator Raya Kelurahan Bandar Jaya Barat, tidak luput dari pesona bisnis angkringan. Tercatat ada lima angkringan yang aktif beroperasi di wilayah ini, yaitu Angkringan Basuki, Angkringan Saliha, Angkringan Cahyo, Angkringan Saquell, dan Angkringan Yanti, menjadikan angkringan sebagai salah satu pilihan favorit bagi warga setempat untuk bersantai dan menikmati sajian khas dengan harga terjangkau. Usaha angkringan cukup populer di kalangan berbagai kelompok usia, mulai dari pelajar, mahasiswa, hingga pekerja kantoran. Dari kelima angkringan, tiga angkringan dipilih sebagai objek penelitian berdasarkan kriteria tertentu, yaitu pengusaha angkringan yang telah menjalankan usahanya selama minimal lima tahun dan memiliki pendapatan bersih minimal tiga juta rupiah per bulan. Tiga angkringan tersebut yaitu Angkringan Cahyo, Angkringan Saquell, dan Angkringan Yanti. Pemilihan ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang lebih representatif mengenai perkembangan bisnis angkringan yang telah menunjukkan stabilitas dan keberlanjutan usaha.

Berdasarkan survey awal yang peneliti lakukan kepada beberapa pengusaha angkringan didapatkan informasi yang pertama dari Bapak Cahyo yang mengatakan sebagai berikut:

“Usaha angkringan saya ini sudah ada sejak lima tahun yang lalu. Awalnya cuma modal kecil, saya mulai dengan jualan makanan sederhana kayak nasi kucing, gorengan, dan minuman hangat. Pelanggan pertama saya kebanyakan ya dari warga sekitar sini, orang-orang yang kerja di sawah, tukang ojek, dan juga ibu-ibu rumah tangga. Alhamdulillah, perkembangan usaha saya cukup baik. Dari awalnya yang cuma satu meja, sekarang sudah ada beberapa meja dan kursi,

serta tambahan menu yang lebih bervariasi. Sekarang, selain warga desa, banyak juga anak-anak muda yang mampir ke sini. Mereka suka nongkrong sambil makan malam atau minum kopi.”⁶

Kemudian berdasarkan informasi dari Ibu Saquell, juga pengusaha angkringan didapatkan informasi sebagai berikut:

“Angkringan saya ini sudah berjalan sekitar lima tahun. Awalnya sih cuma coba-coba untuk menambah penghasilan keluarga, eh ternyata malah banyak yang suka. Jadi sekarang, ya, saya teruskan dan kembangkan. Kita ada nasi kucing, sate-satean, dan berbagai gorengan. Selain itu, harga juga terjangkau, jadi banyak yang suka datang ke sini. Pelanggan saya macam-macam. Ada anak-anak muda yang habis nongkrong, ibu-ibu yang mau beli makan malam, sampai bapak-bapak yang habis kerja.”⁷

Selanjutnya, berdasarkan keterangan dari Ibu Yanti yang juga merupakan pengusaha angkringan mengatakan sebagai berikut:

“Usaha angkringan saya ini sudah berjalan sekitar 6 tahun. Awalnya, saya cuma punya sedikit meja dan kursi di halaman rumah. Sekarang, *alhamdulillah*, sudah berkembang dengan cukup baik. Saya jual berbagai macam makanan dan minuman tradisional, seperti nasi kucing, gorengan, dan kopi. Perkembangan usaha ini menurut saya cukup baik. Dulu pengunjungnya hanya tetangga sekitar, tapi sekarang banyak juga orang dari luar desa yang datang. Kami seringkali ramai saat malam hari, apalagi kalau ada acara desa atau hari libur. Selain itu, kami juga mulai jualan online lewat media sosial supaya bisa menjangkau lebih banyak orang. Pelanggan kami cukup beragam. Ada yang dari kalangan muda, seperti pelajar dan mahasiswa, ada juga orang tua dan keluarga yang datang bersama. Biasanya mereka datang untuk bersantai sambil ngobrol, makan-makan, atau sekadar ngopi.”⁸

Pada perkembangannya, usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya tidak selalu menunjukkan pertumbuhan pendapatan yang stabil. Fluktuasi pendapatan menjadi salah satu fenomena yang kerap dihadapi oleh pelaku

⁶ Cahyo, pengusaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat, wawancara pada tanggal 10 Juli 2024.

⁷ Saquell, pengusaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat, wawancara pada tanggal 10 Juli 2024.

⁸ Yanti, pengusaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat, wawancara pada tanggal 10 Juli 2024.

usaha ini. Pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya dapat dilihat pada tabel 1.1 sebagai berikut:

Tabel 1.1
Pendapatan Angkringan di Kalasan Bandar Jaya 5 Bulan Terakhir

Bulan	Pendapatan Bapak Cahyo (Rp)	Pendapatan Ibu Saquell (Rp)	Pendapatan Ibu Yanti (Rp)
Mei	3.200.000	4.100.000	3.300.000
Juni	3.500.000	3.800.000	4.600.000
Juli	4.600.000	3.000.000	3.500.000
Agustus	3.700.000	4.200.000	3.600.000
September	3.200.000	3.900.000	3.300.000

Sumber: Dokumentasi Pendapatan Angkringan di Kalasan Bandar Jaya, 2024.

Tabel di atas menunjukkan adanya fluktuasi pendapatan dari ketiga usaha angkringan. Setiap angkringan mengalami peningkatan dan penurunan pendapatan dalam jangka waktu lima bulan terakhir. Hal ini tentu menunjukkan bahwa ada faktor-faktor tertentu yang memengaruhi kestabilan penghasilan dari setiap usaha tersebut.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka pertanyaan penelitian ini yaitu: apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat.

2. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan atau manfaat yang diharapkan dipenelitian ini adalah:

a. Secara Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi teoretis terhadap pengembangan teori dalam bidang manajemen bisnis, khususnya terkait dengan faktor-faktor yang memengaruhi perkembangan usaha kecil dan mikro (UMKM). Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur yang ada mengenai dinamika dan strategi pengembangan usaha dalam konteks ekonomi mikro, terutama dalam hal bagaimana UMKM dapat beradaptasi dan bertumbuh dalam lingkungan yang kompetitif.

b. Secara Praktis

Penelitian ini dapat membantu pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat untuk memahami faktor-faktor utama yang berperan dalam perkembangan bisnis angkringan dalam meningkatkan pendapatan. Informasi ini akan membantu pemilik usaha dalam membuat keputusan strategis yang lebih efektif untuk meningkatkan

pendapatan. Pemilik usaha dapat mengoptimalkan faktor-faktor yang sudah terbukti berpengaruh, serta memperbaiki aspek-aspek yang masih kurang mendukung kinerja usaha.

D. Penelitian Relevan

Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya telah ada beberapa penelitian yang mengangkat tema yang sama, antara lain sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Futni Kusuma Wardani, dengan judul: “Strategi Kompetitif Pedagang Angkringan dalam Mempertahankan Eksistensi Usahanya (Studi Kasus Pada Angkringan Modern di Cilacap Kota)”.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bersaing yang dilakukan oleh kedua angkringan modern tersebut yaitu menggunakan strategi diferensiasi, yang meliputi strategi diferensiasi produk, diferensiasi pelayanan, diferensiasi personil, diferensiasi saluran, dan diferensiasi citra.

Dari kedua angkringan modern tersebut, pemilik bisnis Angkringan Klenganan Ndeso lebih menunjukkan keunggulan bisnisnya daripada Angkringan Ningrat seperti: pelayanan yang cepat dan ramah, tersedianya variasi makanan dan minuman, media yang digunakan untuk mengenalkan produknya serta tersedianya berbagai fasilitas termasuk tempat duduk dan ruangan yang nyaman.⁹

⁹ Futni Kusuma Wardani, “Strategi Kompetitif Pedagang Angkringan dalam Mempertahankan Eksistensi Usahanya (Studi Kasus Pada Angkringan Modern di Cilacap Kota)”, Skripsi, (Purwokerto: UIN Prof. K.H. Syaifuddin Zuhri Purwokerto, 2023), dalam <https://repository.uinsaizu.ac.id/21067/>, diakses pada 10 Juli 2024

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini terletak pada fokusnya pada pengelolaan bisnis angkringan, namun dengan pendekatan yang berbeda. Keduanya mengkaji hal-hal yang berkontribusi terhadap kesuksesan bisnis angkringan, tetapi penelitian Wardani lebih menekankan pada strategi kompetitif untuk mempertahankan eksistensi dalam konteks angkringan modern, sedangkan penelitian ini lebih berfokus pada identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis angkringan dalam meningkatkan pendapatan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Nita Oktaviana, dengan judul: “Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya”.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran bisnis angkringan di kota Palangka Raya untuk meningkatkan pangsa pasar setelah melalui tahapan strategi yaitu memilih lokasi yang strategis, tidak ada batasan bagi semua kalangan menjadi konsumennya, menu makanan yang disediakan aman dikonsumsi, memberikan pelayanan sebaik mungkin, tempat yang bersih, harga yang terjangkau, dan promosi melalui banner, sosial media dan dari mulut kemulut.

Peluang bisnis angkringan di kota Palangka Raya memiliki prospek yang baik kedepannya dan mempunyai kompetensi untuk mengerjakannya, di dukung oleh hasil analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman).¹⁰

¹⁰ Nita Oktaviana, “Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya” Skripsi, (Palangkaraya: IAIN Palangkaraya 2017), dalam <http://digilib.iain-palangkaraya.ac.id/1176/1/>, diakses pada 10 Juli 2024

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini terletak pada fokus pada bisnis angkringan, tetapi berbeda dalam konteks dan tujuan. Keduanya meneliti aspek bisnis angkringan, namun penelitian Oktaviana lebih menekankan pada identifikasi peluang bisnis di wilayah Kota Palangka Raya, sementara penelitian ini berfokus pada faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat. Perbedaan ini mencerminkan bahwa Oktaviana cenderung mengeksplorasi potensi pasar dan peluang di area yang lebih luas, sedangkan penelitian lebih menekankan pada analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis angkringan dalam meningkatkan pendapatan.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Samodro Kristi Utomo, Rochmat Aldi Purnomo, dan Yeni Cahyono, dengan judul: “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kopi Angkringan Jalan Suromenggolo Ponorogo”.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian panjang bisnis memiliki efek positif dan signifikan pada pendapatan pedagang, modal usaha memiliki efek signifikan pada pendapatan pedagang, dan lokasi bisnis memiliki efek signifikan pada pendapatan pedagang. Secara bersamaan menunjukkan bahwa lamanya usaha, modal usaha, dan lokasi usaha sekaligus mempengaruhi pendapatan pedagang.¹¹

¹¹ Samodro Kristi Utomo, Rochmat Aldi Purnomo, dan Yeni Cahyono, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kopi Angkringan Jalan Suromenggolo Ponorogo”, *Yudishtira Journal: Indonesian Journal of Finance and Strategy Inside*, Vol. 2, No. 3, (2022).

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini terletak dalam hal fokus pada faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha angkringan. Namun, terdapat perbedaan dimana Penelitian Utomo dkk difokuskan pada pendapatan pedagang kopi angkringan, sedangkan penelitian ini berfokus secara lebih luas pada faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis angkringan dalam meningkatkan pendapatan, tidak hanya pada pedagang kopi saja. Selain itu, perbedaan juga terdapat pada pendekatan metodologis dimana penelitian Utomo, dkk menggunakan pendekatan kuantitatif, sedangkan penelitian ini menerapkan pendekatan deskriptif kualitatif untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis angkringan melalui wawancara, dokumentasi, dan observasi. Ini menunjukkan bahwa meskipun topik kedua penelitian serupa, metodologi yang digunakan berbeda, yang mempengaruhi cara informasi dikumpulkan dan diinterpretasikan.

Dibandingkan dengan beberapa penelitian relevan di atas, terdapat *novelty* dari penelitian ini yang dapat dilihat beberapa aspek utama yang membedakannya dari penelitian sebelumnya. Berbeda dengan penelitian Wardani yang fokus pada strategi kompetitif angkringan modern di Cilacap, sementara penelitian ini lebih spesifik meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di daerah Kalasan Bandar Jaya Barat, yang memiliki karakteristik pasar dan sosial yang berbeda. Penelitian Oktaviana yang mengkaji peluang bisnis angkringan di Kota Palangka Raya menawarkan perspektif yang lebih

umum mengenai peluang pasar tanpa mendalami faktor spesifik yang mendorong keberhasilan di lokasi tertentu. Sementara itu, penelitian oleh Utomo, dkk berfokus pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kopi angkringan di Ponorogo, yang lebih spesifik pada jenis produk dan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini memberikan *novelty* atau keunikan tersendiri dengan memfokuskan pada berbagai faktor yang secara langsung memengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat, sehingga memberikan wawasan yang lebih terperinci dan relevan untuk pengusaha angkringan di daerah tersebut.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perkembangan Bisnis

1. Pengertian Bisnis

Kata bisnis dalam Bahasa Indonesia diserap dari kata “*Business*” dari bahasa Inggris yang berarti kesibukan. Kesibukan secara khusus berhubungan dengan orientasi profit/keuntungan. Pengertian bisnis merujuk pada sebuah kegiatan berorientasi profit yang memproduksi barang dan atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.¹

Menurut Anoraga, bisnis adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat.² Sedangkan menurut Pinem, bisnis adalah suatu kegiatan usaha yang dijalankan oleh individu atau kelompok untuk menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan tujuan akhir mendapatkan keuntungan atau profit. Berbicara bisnis berarti berbicara tentang profit, setiap kegiatan yang dikerjakan haruslah merujuk pada keuntungan yang akan diperoleh perusahaan baik secara langsung maupun tidak secara langsung.³

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk menyediakan

¹ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2013), 28

² Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 3

³ Robetmi Jumpakita Pinem, *Pengantar Ilmu Bisnis*, (Semarang: EFF Press Digimedia, 2019), 2

barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dalam konteks ini, bisnis melibatkan berbagai aktivitas seperti produksi, pemasaran, dan penjualan, yang dikelola dengan strategi tertentu untuk memenuhi kebutuhan pasar dan mencapai sasaran finansial.

2. Pengertian Perkembangan Bisnis

Perkembangan bisnis merupakan idaman setiap orang yang diharapkan menjadi kenyataan untuk setiap kegiatan-kegiatan atau usaha-usaha yang dijalankannya.⁴ Menurut Joko Hadi Susilo, perkembangan bisnis dapat diartikan sebagai proses bertahap di mana sebuah usaha mengalami kemajuan dalam berbagai aspek untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh pengusahanya. Keberhasilan bisnis tidak hanya diukur dari aspek finansial seperti peningkatan laba atau pendapatan, tetapi juga dari pencapaian aspek non-finansial, seperti kepuasan pelanggan, reputasi yang baik, dan kontribusi positif terhadap masyarakat.⁵

Perkembangan bisnis dapat diartikan sebagai proses bertahap di mana suatu bisnis tumbuh, berkembang, dan menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan. Perkembangan bisnis bukan hanya tentang seberapa banyak uang atau kekayaan yang dapat dikumpulkan seseorang, melainkan tentang bagaimana bisnis tersebut mampu menciptakan dampak positif melalui inovasi, peningkatan efisiensi, dan memberikan manfaat bagi banyak orang. Kekayaan memang bisa diperoleh dengan berbagai cara, namun perkembangan bisnis yang sejati terukur dari kemampuan

⁴ Eko Purwanto, *Pengantar Bisnis*, (Jawa Tengah: Sasanti Institute, 2020), 70

⁵ Joko Hadi Susilo, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Wirausaha Muda*, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2020), 25

perusahaan dalam menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan, seperti kualitas produk, kepuasan pelanggan, kesejahteraan karyawan, serta kontribusi terhadap lingkungan dan masyarakat.⁶

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa perkembangan bisnis bisa diartikan sebagai transformasi atau perubahan yang terjadi dalam suatu usaha yang mencakup berbagai aspek. Selain itu, perkembangan bisnis juga mencakup strategi-strategi yang diambil oleh pemilik atau manajemen perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar, memanfaatkan peluang baru, serta menghadapi tantangan kompetitif.

3. Indikator Perkembangan Bisnis

Untuk melihat perkembangan bisnis atau ada beberapa indikator yang dapat digunakan, yaitu omset penjualan, jumlah tenaga kerja, dan pertumbuhan jumlah pelanggan.

a. Omset Penjualan.

Kata omset berarti jumlah, sedangkan penjualan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan yang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya. Sehingga omset penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau

⁶ Andi Amang, dkk, *Strategi Pengembangan Bisnis*, (Jawa Tengah: CV. Tripe Konsultan, 2023), 46

jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.⁷

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja atau *man power* adalah kelompok penduduk dalam unit kerja. Adanya penambahan permintaan perusahaan tenaga kerja bergantung kepada penambahan permintaan masyarakat akan barang dan jasa yang diproduksi. Permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan atau instansi tertentu, permintaan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan faktor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan hasil produksi, antara lain naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan, tercermin melalui besarnya volume produksi, dan harga barang-barang modal yaitu nilai mesin atau alat yang digunakan dalam proses produksi.⁸

c. Pertumbuhan Pelanggan

Pertumbuhan pelanggan merupakan dimensi dari kinerja pasar yang diartikan sebagai bagian kinerja pemasaran untuk mengukur prestasi pasar suatu produk. Kelompok pengukuran yang terkait di dalam perspektif pelanggan, yaitu:

⁷ Budi Rustandi Kartawinata, dkk, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Ukm) Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus UMKM Kabupaten Bandung)", *eCo-Buss*, Vol. 2, No. 2, (2020), 24

⁸ Kartawinata, dkk, 25

- 1) Pangsa pasar, menggambarkan proporsi bisnis yang dijual oleh sebuah unit bisnis di pasar tertentu.
- 2) Akuisisi pelanggan, mengukur seberapa banyak perusahaan berhasil menarik pelanggan-pelanggan baru.
- 3) Retensi pelanggan, mengukur seberapa banyak perusahaan berhasil mempertahankan pelanggan-pelanggan lama.
- 4) Tingkat kepuasan pelanggan, mengukur seberapa jauh pelanggan merasa puas terhadap layanan perusahaan, berupa umpan balik mengenai seberapa baik perusahaan melaksanakan bisnisnya.
- 5) Profitabilitas Pelanggan, proses segmentasi pelanggan diupayakan dalam kontribusi profitabilitas dari masing-masing segmen tersebut.⁹

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa indikator perkembangan bisnis mencakup omset penjualan, jumlah tenaga kerja, dan pertumbuhan jumlah pelanggan. Omset penjualan menunjukkan dengan adanya tambahan modal dapat meningkatkan produksi atau menambah barang dagangan untuk meningkatkan jumlah penjualan. Bila produksi meningkat tentunya membutuhkan lebih banyak tenaga kerja. Setelah adanya produksi yang meningkat menjadikan pertumbuhan jumlah pelanggan yang lebih banyak.

⁹ Kartawinata, dkk, 25

4. Faktor-faktor Perkembangan Bisnis

Menurut Susilo, berbagai faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis yaitu sebagai berikut:

a. *Human Capital* (Modal Manusia)

Human capital, yang mencakup pengetahuan, keterampilan, pengalaman, dan kompetensi karyawan atau pengusaha, memiliki peran krusial dalam keberhasilan bisnis. Pengusaha atau karyawan yang berkualitas dan memiliki keahlian yang relevan dapat memberikan nilai tambah melalui kreativitas, produktivitas, dan kemampuan beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan.¹⁰

b. Inovasi

Inovasi juga menjadi faktor penting dalam keberhasilan bisnis. Kemampuan untuk menghasilkan ide-ide baru, mengembangkan produk atau layanan yang inovatif, dan menciptakan solusi yang unik dapat memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan. Inovasi dapat mendorong pertumbuhan, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Penting bagi bisnis untuk mendorong budaya inovasi, memfasilitasi kolaborasi dan eksplorasi ide baru, serta mengalokasikan sumber daya yang memadai untuk penelitian dan pengembangan.¹¹

¹⁰ Joko Hadi Susilo, *Bisnis dan Komunitas*, (Jawa Timur: CV. Indonesia Imaji, 2021), 31-

¹¹ Susilo, 31

c. Modal

Modal finansial dan sumber daya yang cukup juga menjadi faktor penting dalam mencapai keberhasilan bisnis. Modal yang mencukupi memungkinkan organisasi untuk mengembangkan operasi mereka, melakukan investasi, dan menghadapi tantangan keuangan yang mungkin timbul.¹²

d. Pengalaman Kerja

Pengalaman kerja berhubungan dengan pemahaman praktis dan keterampilan yang diperoleh dari pengalaman sebelumnya dalam industri atau bidang tertentu. Pengalaman kerja yang relevan dapat membantu pengusaha dan manajer membuat keputusan yang lebih baik dan menghadapi tantangan dengan lebih efektif. Pengalaman kerja juga merupakan faktor yang berpengaruh, karena dengan pengalaman yang luas, karyawan dan pimpinan dapat mengambil keputusan yang lebih baik, memahami tren pasar, dan menghadapi tantangan dengan lebih percaya diri.¹³

e. Kepemimpinan yang Efektif:

Kepemimpinan yang efektif mencakup kemampuan untuk mengarahkan, memotivasi, dan mengelola tim dengan baik. Pemimpin yang baik dapat menciptakan visi yang jelas, membangun semangat tim, dan mengatasi konflik dengan cara yang konstruktif.

¹² Susilo, 31

¹³ Susilo, 31

Kepemimpinan yang efektif sangat penting untuk mencapai tujuan bisnis dan mempertahankan kinerja tinggi.¹⁴

f. Komitmen terhadap Kualitas:

Komitmen terhadap kualitas mencerminkan dedikasi perusahaan untuk menyediakan produk atau layanan yang memenuhi atau melebihi harapan pelanggan. Fokus pada kualitas dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, membangun reputasi positif, dan mengurangi tingkat pengembalian atau keluhan.¹⁵

g. Fokus pada Kepuasan Pelanggan:

Kepuasan pelanggan adalah ukuran seberapa baik produk atau layanan memenuhi harapan pelanggan. Perusahaan yang berfokus pada kepuasan pelanggan seringkali melakukan survei dan meminta umpan balik untuk meningkatkan pengalaman pelanggan. Memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan dapat membantu perusahaan dalam mengembangkan strategi yang lebih efektif.¹⁶

h. Adaptasi terhadap Perubahan Pasar

Kemampuan untuk beradaptasi terhadap perubahan pasar adalah kunci keberhasilan dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Perubahan tren, teknologi, dan kebutuhan pelanggan memerlukan perusahaan untuk cepat beradaptasi. Fleksibilitas dalam strategi bisnis dan kemampuan untuk merespons perubahan dengan cepat dapat membantu perusahaan tetap kompetitif.¹⁷

¹⁴ Susilo, 32

¹⁵ Susilo, 32

¹⁶ Susilo, 32

¹⁷ Susilo, 32

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa perkembangan keberhasilan bisnis tidak hanya bergantung pada satu faktor. Dalam rangka mencapai keberhasilan bisnis perlu memperhatikan interaksi antara *human capital*, inovasi, modal, pengalaman kerja, dan faktor lainnya seperti yang disebutkan di atas.

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan dalam kamus besar bahasa Indonesia didefinisikan sebagai hasil kerja (usaha atau sebagainya).¹⁸ Pendapatan adalah perolehan aset atau sumber ekonomi sebagai imbalan atas penyerahan barang atau jasa. Pendapatan terdiri dari pendapatan usaha (diperoleh dari aktivitas utama perusahaan) dan pendapatan lain-lain (misalnya pendapatan bunga, pendapatan dari hasil menjual aset tetap, dan lain-lain).¹⁹

Pendapatan adalah aliran kas masuk harta-harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama suatu periode tertentu. Dasar yang digunakan untuk mengukur besarnya pendapatan adalah jumlah kas atau ekuivalennya yang diterima dari transaksi penjualan dengan pihak yang bebas.²⁰

Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha

¹⁸ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), 185

¹⁹ Khusnaini, *Pengantar Akuntansi* (Jakarta: Kementerian Keuangan RI, 2014), 19-20

²⁰ Ni Kadek Sinarwati, dkk, *Akuntansi Keuangan* (Bali: Penerbit Universitas Pendidikan Ganesha, 2013), 33-34

perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.²¹

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa pendapatan adalah berupa jumlah uang yang diterima oleh seorang pengusaha dari jerih payah usahanya. Secara umum pendapatan diartikan sebagai masukan yang diperoleh pengusaha dari keseluruhan aktivitas usaha yang dijalankan.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:

a. Kondisi dan kemampuan penjualan

Setiap industri atau tempat usaha selalu mengupayakan penjualan yang tinggi, karena dengan tingkat penjualan yang tinggi dapat memberikan sumber pendapatan yang tinggi. Dimana pendapatan merupakan keuntungan yang diperoleh tentunya setelah dikurangi dengan pengeluaran untuk produksi suatu barang.

b. Kondisi pasar

Kondisi pasar dapat dilihat dari tingkat tinggi rendahnya konsumsi masyarakat. Untuk mendapatkan suatu pendapatan maka pengusaha harus dapat mengidentifikasi kondisi pasar untuk menyesuaikan penawaran dengan permintaan dari masyarakat. Ketika

²¹ Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Mikro Ekonomi* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006), 47

permintaan barang dari konsumen tinggi maka akan mendatangkan pendapatan yang memberikan keuntungan.

c. Modal

Modal merupakan salah satu faktor utama yang harus dimiliki oleh pengusaha. Jika seorang pengusaha tidak memiliki modal yang cukup maka proses produksi barang akan terhambat, begitu juga sebaliknya ketika modal yang dimiliki cukup maka proses produksi dapat dilakukan untuk memenuhi permintaan konsumen. Modal dapat diperoleh dari modal sendiri dan modal dari investasi para investor yang ingin memberikan dana dengan tujuan mendapatkan keuntungan dai kerja sama.

d. Kondisi operasional perusahaan

Kondisi operasional perusahaan harus diolah dengan baik, perlu ada orang yang dapat mengatur operasional perusahaan untuk dapat menjalankan perusahaan dengan baik. Dalam suatu hubungan kerja, orang-orang di dalamnya harus dapat melakukan kerja sama antar rekan kerja untuk dapat menghasilkan produk yang berkualitas baik. Karena dengan adanya hubungan baik antar pekerja akan menimbulkan kerja sama yang profesional.²²

Menurut pendapat lain, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang adalah sebagai berikut:

²² Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5 (Jakarta: Salemba Empat 2010), 127

a. Kesempatan kerja yang tersedia

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

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 dijadikan 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.²³

f. Faktor Alam

Faktor alam, yaitu faktor produksi yang disediakan oleh alam, meliputi tanah, kekayaan hutan, kekayaan laut, air dan iklim. Faktor

²³ Mulyadi, 128

alam merupakan unsur yang penting untuk menciptakan sejumlah kegiatan-kegiatan yang bersifat produktif, salah satu yang dapat dikategorikan dalam hal ini adalah tanah yang secara geografis tidak dapat dipindah-pindahkan, serta cuaca yang tidak dapat diprediksi.²⁴

3. Jenis-jenis Pendapatan

Pada 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.²⁵

Pendapatan pedagang dapat digolongkan menjadi beberapa macam, diantaranya penggolongan pendapatan berdasarkan cara memperolehnya, dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pendapatan kotor, adalah pendapatan yang diterima oleh pedagang sebelum dikurangi dengan biaya-biaya.
- b. Pendapatan bersih, adalah pendapatan yang diterima oleh pedagang setelah dikurangi dengan biaya-biaya.²⁶

Pendapatan menurut bentuknya juga dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut:

²⁴ Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern; Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2007), 16

²⁵ Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama, Cetakan Kelima (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 46

²⁶ Al. Haryono Jusup, *Dasar-dasar Akuntansi*, Jilid 1 (Yogyakarta STIE YKPN, 2011), 183

- a. Pendapatan berwujud uang, artinya pendapatan yang kita peroleh dari menjual dan menyediakan barang dan jasa dapat kita rasakan dengan imbalan berupa keuntungan ataupun gaji yang berwujud uang untuk transaksi yang nantinya dijadikan alat untuk memenehi kebutuhan sehari-hari.
- b. Pendapatan berwujud barang, artinya pendapatan yang kita peroleh dari menyediakan barang jasa tidak langsung diwujudkan dengan uang namun dengan barang-barang pemberian.²⁷

4. Pengukuran Pendapatan

Ada empat pengukuran pendapatan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) PSAK No. 23 yaitu:

- a. Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima.
- b. Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakaian aktiva tersebut.
- c. Imbalan berbentuk kas dan setara kas dan jumlah pendapatan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau yang dapat diterima. Namun, bila arus masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan, nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima.

²⁷ Jusup, 183

- d. Bila barang atau jasa dipertukarkan (barter) untuk barang atau jasa dengan sifat dan nilai yang sama, maka pertukaran tersebut tidak dianggap sebagai suatu transaksi yang mengakibatkan pendapatan.²⁸

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa pengukuran pendapatan pada dasarnya yaitu suatu hal yang timbul dari suatu transaksi yang biasanya ditentukan oleh persetujuan perusahaan dan pembeli.

5. Indikator Peningkatan Pendapatan

Peningkatan pendapatan adalah rasio yang menunjukkan kemampuan meningkatnya laba bersih dibanding periode sebelumnya.²⁹

Indikator yang digunakan dalam mengukur pertumbuhan laba yaitu menggunakan rasio laba bersih tahun sekarang (Y_t) dikurangi laba bersih tahun sebelumnya (Y_{t-1}) terhadap laba bersih periode sebelumnya (Y_{t-1}).

Yang dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

Y : Pertumbuhan laba.

Y_t : Laba bersih periode berjalan

Y_{t-1} : Laba bersih periode sebelumnya.³⁰

²⁸ Ikatan Akuntansi Indonesia, *Standar Akuntansi Keuangan* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 26

²⁹ Efa Wahyuni dan Noor Muhammad Adipati, "Determinan Pertumbuhan Laba berdasarkan Kinerja Keuangan", *Arbitrase: Journal of Economics and Accounting*, Vol. 4, No. 1, (2023), 122

³⁰ Naomi Febrianti Siringoringo, dkk, "Pengaruh Account Receivable Turnover, Debt To Asset Ratio, Dan Dividend Payout Ratio Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Aneka Industri yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020", *Jurnal Manajemen*, Vol. 8, No. 1, 2022, 140

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), Menurut Fathoni, penelitian lapangan yaitu “suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah”.¹

Penelitian ini dilakukan di Kalasan Bandar Jaya untuk memperoleh informasi atau data-data secara mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat. Kalasan Bandar Jaya Barat dipilih sebagai objek penelitian ini karena perkembangan bisnis angkringan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir dan menunjukkan potensi besar dalam sektor kuliner. Keberadaan berbagai angkringan yang telah beroperasi di wilayah ini memberikan kesempatan bagi peneliti untuk meneliti berbagai strategi bisnis yang diterapkan dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat.

¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 96

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, artinya penelitian kualitatif bersifat mendeskripsikan makna data atau fenomena yang dapat ditangkap oleh peneliti dengan menunjukkan bukti-buktinya. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian.²

Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini terfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya, yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh. Penelitian deskriptif kualitatif yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat.

B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh.³ Sumber data pada penelitian ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data pada pengumpulan data.⁴ Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah pemilik angkringan di

² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 3

³ Arikunto, 172.

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 137

Kalasan Bandar Jaya Barat, yaitu Bapak Cahyo, Ibu Saquell, dan Ibu Yanti.

Informan pemilik angkringan sebagai sumber data primer ditentukan melalui salah satu teknik pengambilan sampel yaitu *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁵ Pada penelitian ini, orang tua sebagai sumber data primer ditentukan secara *purposive* (berdasarkan kriteria tertentu) sesuai dengan kebutuhan penelitian. Kriteria-kriteria pemilik angkringan tersebut antara lain sebagai berikut:

- a. Pengusaha yang sudah memiliki usaha minimal selama 5 tahun.
- b. Pengusaha yang memiliki pendapatan bersih minimal 3 juta per bulan dari usahanya.
- c. Bersedia untuk diwawancarai dan memberikan informasi yang dibutuhkan secara jujur.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁶ Data sekunder pada penelitian ini meliputi, buku-buku, majalah, jurnal, dan internet, yang berkaitan dengan bisnis dan faktor-faktor keberhasilan bisnis.

⁵ Sugiyono, 85

⁶ Sugiyono, 137

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah:

1. Teknik Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban yang diberikan oleh yang diwawancarai.⁷

Wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara semi terstruktur, di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁸ Mengenai hal ini, peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pemilik usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat yaitu Bapak Cahyo, Ibu Saquell, dan Ibu Yanti.

2. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, transkrip, surat kabar, *ledger*, agenda dan sebagainya.⁹ Teknik ini digunakan untuk memperoleh informasi mengenai peneliti mengumpulkan dokumen-dokumen seperti laporan keuangan

⁷ Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, 105

⁸ Zuhri Abdussamad, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Makassar: CV. Syakir Media Press, 2021), 146

⁹ Arikunto, 199

angkringan, arsip promosi, serta catatan tentang strategi bisnis dan laporan evaluasi kinerja dari angkringan yang diteliti.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Sebelum menganalisa data yang diperoleh, peneliti terlebih dahulu menguji keabsahan data dengan pertimbangan untuk objektivitas hasil penelitian yang telah didapatkan. Adapun teknik yang digunakan guna keabsahan data adalah triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.¹⁰

Menurut Sugiyono, triangulasi dibagi menjadi tiga jenis, yaitu sebagai berikut:

1. Triangulasi sumber, menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.
2. Triangulasi teknik, menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.
3. Triangulasi waktu, waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data.

Pengambilan data harus disesuaikan dengan kondisi narasumber.¹¹

Jenis triangulasi yang digunakan untuk memenuhi keabsahan data penelitian ini yaitu triangulasi sumber. Triangulasi dengan sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data dari beberapa sumber tersebut

¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 241

¹¹ Sugiyono, 274

dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, mana yang berbeda, dan mana yang spesifik dari berbagai sumber yang digunakan.¹²

Pada penelitian ini triangulasi sumber digunakan untuk menguji keabsahan data dengan cara membandingkan informasi yang diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda seperti data yang dikumpulkan dari wawancara dengan pemilik angkringan serta dokumen terkait seperti laporan keuangan dan catatan operasional. Dengan membandingkan hasil yang diperoleh dari sumber yang berbeda, peneliti dapat mengidentifikasi konsistensi dan perbedaan dalam informasi, sehingga menghasilkan data yang lebih valid dan terpercaya.

E. Teknik Analisa Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹³ Analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif. Langkah-langkah analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman, sebagaimana dikutip oleh Sugiyono, yaitu sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah mencari, mencatat, dan mengumpulkan semua secara objektif dan apa adanya sesuai dengan hasil observasi dan wawancara di lapangan yaitu pencatatan data dan berbagai bentuk data yang ada di lapangan. Analisis data pada penelitian kualitatif, dilakukan

¹²Sugiyono, 274

¹³Sugiyono, 244

pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.¹⁴

Pada penelitian ini, pengumpulan data dimulai dengan mengumpulkan data yang relevan dengan topik penelitian. Dalam kasus ini, data mencakup hasil wawancara dan dokumentasi terkait faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya Barat.

2. *Data Reduction (Reduksi Data)*

Menurut Sugiyono, mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang hal yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.¹⁵

Pada penelitian ini, reduksi data dilakukan dengan mengurangi data yang telah terkumpul menjadi unit-unit yang lebih kecil atau lebih terkelompok agar lebih mudah dianalisis. Penyederhanaan data yang dikumpulkan dilakukan dengan cara memfokuskan, memilih pokok-pokok penting, meringkas, dan membuang bagian yang tidak relevan.

3. *Data Display (Penyajian Data)*

Menurut Miles dan Huberman, sebagaimana dikutip oleh Sugiyono, yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam

¹⁴ Sugiyono, 246

¹⁵ Sugiyono, 247

penelitian kualitatif adalah dengan teks dan naratif.¹⁶ Pada penelitian ini, tahap penyajian data dimulai dari data yang telah direduksi disajikan dalam bentuk yang mudah dipahami. Teknik penyajian data yang digunakan antara lain dilakukan dengan narasi yaitu menyajikan data dalam bentuk cerita untuk memberikan konteks dan makna yang lebih mendalam. Selain melalui narasi bisa juga melalui tabel yaitu mengatur data dalam bentuk tabel untuk memudahkan perbandingan dan analisis, atau juga dalam bentuk diagram yaitu menggambarkan data dalam bentuk diagram untuk mempermudah visualisasi.

4. Conclusion (Pengambilan Kesimpulan)

Langkah selanjutnya dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman yang adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.¹⁷

Pada penelitian ini, tahap *conclusion* dilakukan dengan peneliti menginterpretasikan temuan penelitiannya dan menarik kesimpulan yang logis. Peneliti juga melakukan verifikasi kesimpulannya dengan cara membandingkan temuannya dengan penelitian lain yang relevan.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang ditetapkan sejak awal, tetapi mungkin saja tidak, karena seperti rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat

¹⁶ Sugiyono, 249

¹⁷ Sugiyono, 252

sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan. Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif yang diharapkan adalah merupakan temuan baru yang belum pernah ada.¹⁸

Mengingat penelitian ini bersifat deskriptif maka penarikan kesimpulan dengan menggunakan metode analisis. Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode induktif. Cara berpikir induktif adalah cara berpikir yang menarik suatu kesimpulan yang bersifat umum dari pernyataan yang bersifat khusus atau individual. Penalaran secara induktif dimulai dengan mengemukakan pernyataan-pernyataan yang mempunyai ruang lingkup yang khas dan terbatas dalam menyusun argumentasi, yang diakhiri dengan pernyataan yang bersifat umum.¹⁹

Pada penelitian ini, data yang telah diproses dengan langkah-langkah seperti di atas, kemudian ditarik kesimpulan secara kritis dengan menggunakan metode induktif dengan jalan menguraikan atau menginterpretasikan hal-hal yang bersifat khusus pada kesimpulan yang bersifat umum. Setelah itu, kesimpulan yang telah dibuat kemudian diverifikasi dengan cara melihat kembali pada hasil reduksi dan *display* data sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari permasalahan penelitian.

¹⁸ Benny S. Pasaribu, dkk, *Metodologi Penelitian*, (Tangerang: Media Edu Pustaka, 2022), 118

¹⁹ Pasaribu, dkk, 15

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Usaha Angkringan Kalasan Bandar Jaya

1. Profil Angkringan Cahyo

Angkringan Cahyo merupakan usaha kuliner yang didirikan oleh Bapak Cahyo pada tahun 2019. Terletak di Kalasan, Bandar Jaya, usaha ini memulai operasionalnya dengan modal awal sebesar Rp. 5.000.000, yang digunakan untuk membeli peralatan, bahan makanan, serta membangun tempat usaha sederhana. Usaha ini berawal dari modal kecil yang digunakan untuk menyediakan berbagai makanan sederhana seperti nasi kucing, gorengan, serta minuman hangat. Pada awal pendiriannya, pelanggan utamanya adalah warga sekitar yang bekerja sebagai petani, tukang ojek, serta ibu rumah tangga. Dengan perkembangan yang bertahap, Angkringan Cahyo mampu menambah fasilitas dari yang semula hanya terdiri dari satu meja menjadi beberapa meja dan kursi.¹

Angkringan ini buka setiap hari mulai pukul 17.00 hingga 23.00, menawarkan suasana yang hangat dan nyaman bagi pelanggan yang ingin menikmati makanan dan minuman ringan dalam suasana malam. Menu yang ditawarkan di Angkringan Cahyo sangat beragam, meliputi nasi kucing, aneka sate (seperti sate usus, sate telur puyuh, dan sate ayam),

¹ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

gorengan, serta berbagai jenis minuman tradisional seperti teh manis, kopi, dan wedang jahe.²

Saat pandemi COVID-19 melanda, Angkringan Cahyo menghadapi tantangan yang cukup berat. Pembatasan aktivitas dan menurunnya jumlah pengunjung menyebabkan penurunan pendapatan yang signifikan. Meskipun demikian, seiring dengan membaiknya situasi pandemi dan pelonggaran pembatasan, Angkringan Cahyo perlahan kembali pulih. Saat ini, usaha tersebut telah beroperasi normal kembali.³

2. Profil Angkringan Saquell

Angkringan Saquell adalah usaha kuliner yang didirikan oleh Ibu Saquell pada tahun 2019. Terletak di Kalasan, Bandar Jaya, angkringan ini awalnya dibangun dengan tujuan untuk menambah penghasilan keluarga. Dengan modal yang relatif terjangkau, Ibu Saquell memulai usaha ini secara sederhana. Usaha ini kemudian berkembang seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap menu-menu yang ditawarkan. Jam operasional Angkringan Saquell dimulai dari pukul 17.00 hingga 23.00 setiap hari, memanfaatkan waktu sore hingga malam untuk menarik pelanggan yang mencari makanan ringan dan tempat bersantai.⁴

Menu yang disediakan di Angkringan Saquell bervariasi, mencakup nasi kucing, berbagai jenis sate seperti sate ayam dan sate usus,

² Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

³ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

⁴ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

serta aneka gorengan seperti tahu, tempe, dan bakwan. Harga yang terjangkau menjadi daya tarik utama, menjadikan angkringan ini favorit bagi berbagai kalangan, mulai dari anak muda yang suka berkumpul, ibu-ibu yang mencari makan malam praktis, hingga para pekerja yang ingin menikmati hidangan sederhana setelah pulang kerja.⁵

Pandemi COVID-19 yang melanda pada tahun 2020 sempat menjadi tantangan besar bagi kelangsungan Angkringan Saquell. Pembatasan aktivitas masyarakat dan penurunan daya beli menyebabkan penurunan jumlah pelanggan. Meskipun demikian, dengan berjalannya waktu dan kondisi pandemi yang mulai terkendali, usaha ini perlahan-lahan pulih.⁶

3. Profil Angkringan Yanti

Angkringan Yanti adalah usaha angkringan yang didirikan oleh Ibu Yanti pada tahun 2018. Berlokasi di Kalasan, Bandar Jaya, angkringan ini memulai usahanya dengan modal awal sekitar Rp. 5.000.000. Ibu Yanti memulai usaha ini hanya dengan beberapa meja dan kursi di halaman rumahnya. Beroperasi setiap hari dari pukul 16.00 hingga 23.00, angkringan Yanti menawarkan suasana santai bagi pengunjung yang ingin menikmati hidangan tradisional khas angkringan, yang identik dengan keramahan dan harga yang terjangkau.⁷

⁵ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

⁶ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

⁷ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

Jenis-jenis menu yang disediakan di Angkringan Yanti cukup beragam. Menyanya meliputi nasi kucing, aneka gorengan, sate telur puyuh, serta minuman seperti kopi, teh, dan jahe hangat, dan lain sebagainya. Seiring dengan perkembangan waktu, angkringan Yanti juga mulai memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar dengan menawarkan layanan pemesanan secara *online*.⁸

Pandemi COVID-19 menjadi tantangan bagi Angkringan Yanti, terutama karena adanya pembatasan sosial yang membuat jumlah pengunjung menurun drastis. Namun, Ibu Yanti berhasil beradaptasi dengan situasi tersebut melalui penjualan online, yang membantu mempertahankan usaha selama masa sulit tersebut. Setelah situasi pandemi mulai mereda, usaha ini mengalami peningkatan kunjungan secara bertahap dan kembali normal seperti sebelum pandemi.⁹

Secara keseluruhan, profil dari angkringan di Kalasan Bandar Jaya di atas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1
Profil Angkringan Kalasan Bandar Jaya

No	Nama Angkringan	Pemilik	Tahun Berdiri	Jam Operasional	Menu Utama
1	Angkringan Cahyo	Bapak Cahyo	2019	17.00 - 23.00	Nasi kucing, sate (usus, telur puyuh, ayam), gorengan, minuman tradisional
2	Angkringan Saquell	Ibu Saquell	2019	17.00 - 23.00	Nasi kucing, sate ayam, sate usus, gorengan
3	Angkringan Yanti	Ibu Yanti	2018	16.00 - 23.00	Nasi kucing, gorengan, sate telur puyuh, minuman

⁸ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

⁹ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Bisnis di Angkringan Kalasan Bandar Jaya dalam Meningkatkan Pendapatan

Usaha bisnis, baik skala kecil maupun besar, tidak terlepas dari berbagai faktor yang mempengaruhi perkembangannya. Angkringan sebagai salah satu bentuk usaha kuliner tradisional di Kalasan Bandar Jaya juga dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang mempengaruhi kesuksesan dan peningkatan pendapatannya yaitu sebagai berikut:

1. Faktor Internal

a. Human Capital (Modal Manusia)

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor penting dalam menunjang keberhasilan operasional suatu usaha, termasuk pada usaha angkringan yang dikelola oleh pelaku UMKM di wilayah penelitian. Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga pelaku usaha angkringan, terlihat bahwa masing-masing pengusaha memiliki pendekatan yang berbeda dalam mengelola tenaga kerja, namun tetap menekankan pentingnya kontribusi karyawan terhadap kelangsungan dan perkembangan usaha.

Bapak Cahyo, salah satu pemilik usaha angkringan, menyampaikan bahwa ia hanya memiliki satu orang karyawan yang dipilih karena memiliki semangat kerja tinggi. Dalam pengelolaannya, Bapak Cahyo lebih menekankan pendekatan pembelajaran langsung dan komunikasi aktif. Mengenai hal ini Bapak Cahyo menjelaskan:

“Saya punya satu karyawan, dan saya pilih dia karena punya semangat kerja. Di sini, saya ajarin dia cara melayani pelanggan dengan baik, karena pelanggan itu raja. Hampir

setiap hari, saya ajak dia untuk diskusi kecil guna bahas hal-hal dari usaha kita. Kita juga sering bercanda biar suasana kerja lebih asyik.”¹⁰

Sementara itu, Ibu Saquell mengedepankan komunikasi dua arah dan pemberian tanggung jawab kepada karyawan sebagai bentuk pengelolaan tenaga kerja. Mengenai hal ini Ibu Saquell mengatakan:

“Saya lebih suka membangun komunikasi yang baik dengan karyawan saya. Satu karyawan yang saya punya itu saya ajak diskusi tentang menu dan layanan kita. Kadang saya kasih tugas khusus biar dia lebih merasa bertanggung jawab. Jika ada masalah, kita bicarakan bareng, jadi dia merasa didengar.”¹¹

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Yanti. Ia menekankan pentingnya pelatihan langsung kepada karyawan terutama terkait pengetahuan tentang menu dan pelayanan pelanggan. Mengenai hal ini, Ibu Yanti mengatakan:

“Satu karyawan yang saya miliki itu, saya ajari dari awal tentang menu-menu yang saya buat, mulai dari cara masak sampai cara melayani pelanggan. Kami juga sering melakukan diskusi, biar dia bisa berkembang.”¹²

Meskipun jumlah karyawan yang dimiliki ketiga pelaku usaha hanya satu orang, namun masing-masing mengakui bahwa peran karyawan sangat besar dalam mendukung kemajuan bisnis angkringan mereka. Bapak Cahyo menilai bahwa selain membantu melayani pelanggan, karyawannya juga terlibat dalam pengembangan strategi usaha:

¹⁰ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

¹¹ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

¹² Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

“Meskipun karyawan saya cuma satu orang, perannya sangat penting. Dia itu bukan hanya membantu melayani pembeli, tapi juga ikut memikirkan strategi jualan. Kadang, dia kasih ide-ide baru yang bikin pelanggan betah datang lagi. Memang pendapatan kami kadang naik kadang turun, akan tetapi keberadaannya sangat membantu hingga usaha ini tetap bertahan sampai sekarang.”¹³

Ibu Saquell juga menyampaikan bahwa karyawannya sangat memahami kebutuhan pelanggan dan memiliki sensitivitas terhadap masukan pelanggan. Hal ini memudahkan pemilik usaha dalam melakukan perbaikan dan inovasi:

“Karyawan saya cuma satu, tetapi dia sangat berperan. Dia mengerti banget apa yang pelanggan mau. Ketika ada keluhan atau saran, dia yang langsung mendengarkan. Itu bikin saya bisa cepat memperbaiki kekurangan. Dengan adanya dia, saya bisa lebih fokus pada pengembangan menu dan pemasaran angkringan saya. Walau pendapatan kadang naik turun, kehadirannya bikin usaha tetap jalan.”¹⁴

Sementara itu, Ibu Yanti menambahkan bahwa karyawannya tidak hanya aktif menyambut pelanggan, tetapi juga memberikan masukan terkait perbaikan dan pengembangan menu:

“Karyawan itu ya tentu memiliki kontribusi mbak. Karyawan di sini itu sangat rajin dan tahu bagaimana cara merangkul pelanggan. Setiap kali ada pelanggan, dia yang pertama kali menyapa. Selain itu, dia juga sering memberi masukan soal menu yang mungkin harus ditambah atau diperbaiki. Meskipun pendapatan tidak selalu stabil, keberadaan karyawan ini membantu menjaga hubungan baik dengan pelanggan, jadi mereka sering balik lagi.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan di atas, dapat diketahui bahwa modal manusia atau *human capital* menjadi salah satu faktor

¹³ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

¹⁴ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

dalam perkembangan bisnis angkringan dan peningkatan pendapatan. Meskipun masing-masing hanya memiliki satu orang karyawan, para pelaku usaha mengelola tenaga kerja mereka dengan pendekatan yang menekankan pelatihan langsung, komunikasi dua arah, dan pemberian tanggung jawab. Karyawan tidak hanya berperan dalam pelayanan, tetapi juga aktif memberikan masukan, memahami kebutuhan pelanggan, serta terlibat dalam strategi pengembangan usaha. Kontribusi signifikan dari karyawan ini membantu menjaga kelangsungan bisnis meskipun pendapatan tidak selalu stabil.

b. Faktor Inovasi

Usaha angkringan merupakan salah satu jenis usaha kuliner rakyat yang memerlukan inovasi berkelanjutan agar mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat. Dalam penelitian ini, beberapa pelaku usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya memberikan pandangan dan pengalaman mereka terkait bentuk inovasi yang dilakukan serta dampaknya terhadap perkembangan bisnis dan peningkatan pendapatan. Menurut Bapak Cahyo, salah satu inovasi yang diterapkan dalam usahanya adalah menyediakan layanan *delivery order*. Inovasi ini dilakukan untuk menjangkau pelanggan yang tidak memiliki waktu untuk datang langsung ke lokasi angkringan. Mengenai hal ini Bapak Cahyo menyampaikan:

“Salah satu inovasi yang saya coba adalah buka layanan *delivery order*. Jadi, pelanggan yang nggak sempat datang langsung ke angkringan, bisa pesan lewat WhatsApp atau telepon. Saya biasa antar makanan sendiri sampai ke rumah

pelanggan yang penting tidak terlalu jauh rumahnya dari tempat saya membuka usaha. Pelanggan tinggal pilih menu, terus kami antar. Ini memudahkan buat mereka yang sibuk atau enggak sempat keluar rumah. *Alhamdulillah*, tanggapannya cukup positif, banyak yang sekarang jadi langganan lewat layanan ini”.¹⁵

Ketika ditanya mengenai dampak dari inovasi tersebut terhadap usaha angkringan miliknya, Bapak Cahyo menjelaskan:

“Jadi gini mbak, saya udah coba beberapa inovasi di angkringan ini. Yang paling berasa itu ya *delivery order*. Awalnya, saya ragu, tapi ternyata banyak pelanggan yang suka. Dengan adanya layanan ini, pendapatan ya lumayan meningkat, terutama saat *weekend*. Tapi ya, namanya usaha, kadang ada yang sepi, kadang ramai. Namun, *alhamdulillah*, sampai sekarang usaha saya ini masih berjalan dengan baik”.¹⁶

Berdasarkan keterangan di atas dapat diketahui bahwa inovasi layanan antar makanan memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan jumlah pelanggan dan pendapatan usaha, meskipun tetap dihadapkan pada dinamika naik turunnya omzet.

Berbeda dengan Bapak Cahyo, Ibu Saquell menerapkan inovasi pada variasi menu yang ditawarkan. Ia berupaya menambahkan sentuhan kekinian pada menu tradisional agar lebih menarik bagi generasi muda. Ia menjelaskan:

“Kalau saya lebih fokus ke inovasi di menu. Jadi, selain menu angkringan yang biasa, saya tambahkan variasi yang lebih modern biar lebih menarik. Contohnya, saya bikin nasi goreng tiwul dan tahu bakar isi daging. Ini tujuannya biar menarik minat anak-anak muda dan pelanggan yang pengen nyobain

¹⁵ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

¹⁶ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

sesuatu yang beda. *Alhamdulillah*, cukup banyak yang suka, apalagi nasi goreng tiwul, sering habis lebih dulu.”¹⁷

Kemudian, Ibu Saquell menjelaskan dampak inovasi terhadap perkembangan bisnis dan peningkatan pendapatan usaha angkringannya sebagai berikut:

“Dampaknya sih, *alhamdulillah*, lumayan positif. Menu seperti nasi goreng tiwul cukup lumayan. Jadi, bisa dibilang inovasi ini membantu menarik lebih banyak pelanggan. Meskipun begitu, saya sadar banget kalau namanya usaha kan pasti ada pasang surutnya. Kadang pendapatan naik, kadang turun. Tapi yang penting, sampai sekarang, usaha saya masih bisa berjalan dengan baik dan tetap ramai pengunjung”.¹⁸

Pernyataan Ibu Saquell menunjukkan bahwa kreativitas dalam mengembangkan menu dapat menjadi strategi efektif untuk menarik pelanggan baru sekaligus mempertahankan pelanggan lama.

Sementara itu, Ibu Yanti memilih untuk fokus melakukan inovasi dari segi tata ruang dan suasana tempat angkringan. Upaya ini bertujuan menciptakan kenyamanan dan pengalaman yang menyenangkan bagi pelanggan. Ia menjelaskan:

“Kalau di angkringan saya, inovasinya lebih ke tempat. Saya bikin suasananya jadi lebih menarik biar pelanggan nyaman nongkrong lama-lama. Misalnya, di sini kan saya tambahkan lampu-lampu hias yang kekinian. Saya juga bikin area dengan dua pilihan ada yang memakai kursi santai adapula tempat makan duduk lesehan yang ditata rapi”.¹⁹

¹⁷ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

¹⁸ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

¹⁹ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

Perihal dampak dari inovasi yang dilakukan terhadap perkembangan bisnis dan peningkatan pendapatan usaha angkringan, Ibu Yanti mengatakan:

“Saya berusaha untuk membuat tempat angkringan ini lebih menarik. Saya menambah variasi lampu dan membuat tempat duduk yang nyaman. Hal ini cukup menarik pengunjung, terutama di malam hari. Meski pendapatan kadang naik turun, inovasi ini cukup efektif untuk menarik pelanggan, sehingga usaha kami tetap berjalan baik, dan itu yang penting”.²⁰

Berdasarkan keterangan tersebut, dapat dipahami bahwa kenyamanan tempat makan merupakan salah satu faktor penting dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, terutama dalam menarik pelanggan di era saat ini yang semakin mempertimbangkan suasana sebagai bagian dari pengalaman berkuliner.

c. Faktor Modal

Modal merupakan salah satu elemen penting dalam operasional usaha, termasuk dalam bisnis angkringan. Ketersediaan modal yang memadai memungkinkan pelaku usaha untuk mengembangkan berbagai aspek usahanya, mulai dari penambahan menu, peningkatan kualitas peralatan, hingga perbaikan fasilitas tempat. Hal ini pada akhirnya berdampak langsung terhadap peningkatan pendapatan yang diperoleh. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha angkringan, mereka menyampaikan bahwa modal memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap perkembangan usaha dan

²⁰ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

peningkatan pendapatan. Mengenai hal ini, Bapak Cahyo mengatakan sebagai berikut:

“Wah, jelas berpengaruh banget mbak. Dulu pas baru mulai, modal saya nggak seberapa, jadi cuma bisa jualan menu yang sederhana. Tapi, begitu modalnya mulai ditambah, bisa buat nambah variasi menu sama beli peralatan yang lebih bagus. Akhirnya, ya penghasilan juga ikut naik. Modal itu penting buat perkembangan usaha, soalnya kalau mau usaha makin gede ya harus siapin modal yang cukup”.²¹

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Saquell. Ia menekankan bahwa kecukupan modal memungkinkan dirinya untuk membeli bahan baku berkualitas dan meningkatkan kenyamanan pelanggan, yang berujung pada peningkatan pendapatan. Mengenai hal ini Ibu Saquell mengatakan sebagai berikut:

“Berpengaruh banget mbak. Soalnya kalau modalnya cukup, bisa belanja bahan baku yang kualitasnya lebih baik, jadi makanan yang dijual juga lebih enak. Terus bisa juga buat nambah tempat duduk biar pelanggan nyaman. Dulu sebelum nambah modal, pendapatannya ya segitu-gitu aja. Tapi setelah alokasinya lebih besar, pelanggan jadi lumayan bertambah banyak, otomatis penghasilan juga naik”.²²

Sementara itu, Ibu Yanti menyampaikan bahwa peningkatan modal yang dialokasikan pada pengembangan menu dan renovasi tempat terbukti efektif dalam meningkatkan penghasilannya. Terkait hal ini, Ibu Yanti menuturkan:

“Iya, modal itu berpengaruh, apalagi kalau kita mau usaha bertahan lama. Pas awal buka modal saya kecil, ya hasilnya standar aja. Setelah saya coba alokasiin lebih banyak buat tambah menu sama buat renovasi tempat biar lebih menarik,

²¹ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

²² Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

penghasilan saya ikut meningkat. Pokoknya semakin banyak modal yang bisa diinvestasiin, semakin besar juga peluang buat dapetin penghasilan yang lebih besar”.²³

Berdasarkan wawancara dengan informan di atas, dapat diketahui bahwa modal berperan penting dalam mendukung keberlangsungan dan perkembangan usaha angkringan. Semakin besar modal yang dialokasikan, maka semakin besar pula peluang peningkatan pendapatan yang bisa diraih oleh pelaku usaha.

d. Faktor Pengalaman Kerja

Pengalaman kerja sebelum membuka usaha menjadi salah satu faktor penting yang mempengaruhi kemampuan seseorang dalam menjalankan bisnis, terutama dalam sektor kuliner seperti usaha angkringan. Setiap informan memiliki latar belakang pekerjaan yang berbeda, namun kesamaannya terletak pada bidang kuliner dan pelayanan. Hal ini turut membentuk bekal awal mereka dalam membuka angkringan. Bapak Cahyo, salah satu pemilik angkringan, menjelaskan bahwa sebelum membuka usahanya, ia sempat bekerja cukup lama di sebuah restoran Padang. Ia mengatakan:

“Sebelum buka angkringan ini, saya dulu kerja di restoran padang. Ya, awalnya ikut orang lah, belajar masak-masakan padang. Di situ lumayan lama, sekitar lima tahun lah. Belajar banyak soal bumbu-bumbu sama cara masak yang cepat, kan kalau restoran padang tuh rame terus, jadi harus sigap. Dari situ saya mikir, kenapa nggak coba buka usaha sendiri aja”.²⁴

²³ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

²⁴ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

Ibu Saquell juga memiliki pengalaman di bidang yang serupa, yaitu bekerja di kafe sebagai bagian dapur:

“Saya dulunya kerja di kafe, bantu-bantu bagian dapur. Jadi dulu tuh suka bikin makanan-makanan ringan buat kafe. Saya juga sempet pegang bagian minuman, kayak bikin kopi sama teh. Sebenarnya saya suka kerja di kafe itu, tapi lama-lama saya pengen punya usaha sendiri yang lebih simpel tapi tetep bisa ramai. Makanya, ya saya buka angkringan ini”.²⁵

Ibu Yanti memiliki pengalaman kerja di warung makan Jawa.

Ia mengungkapkan:

“Dulu saya kerja di warung makan Jawa, yang jual masakan-masakan tradisional. Jadi saya bantu masak tiap hari, dari pagi sampe malam. Ya, masak nasi goreng, soto, rawon, dan macem-macem makanan Jawa lainnya. Tapi makin lama, saya pikir kalau buka angkringan itu nggak ribet, bisa lebih santai, dan modalnya juga nggak sebesar buka warung makan besar. Jadi ya, saya coba buka angkringan aja, dan *Alhamdulillah* sampai sekarang masih lancar”.²⁶

Pengalaman kerja sebelumnya tidak hanya membentuk kemampuan teknis, tetapi juga memengaruhi cara pemilik usaha dalam memberikan pelayanan dan mengelola angkringan secara keseluruhan. Menurut Bapak Cahyo, pengalamannya di restoran Padang sangat mempengaruhi cara memasak dan melayani pelanggan:

“Oh, jelas banget pengaruhnya mbak. Dulu kerja di rumah makan Padang, aku belajar soal bumbu yang kuat sama cara masak yang cepet tapi tetap enak. Jadi, di angkringan ini aku pakai beberapa bumbu yang mirip, tapi lebih simpel biar sesuai sama lidah pelanggan angkringan. Selain itu, saya jadi terbiasa jaga kualitas masakan dan lebih fokus sama penyajian biar tetep rapi dan bersih, kayak di rumah makan Padang dulu.

²⁵ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

²⁶ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

Pelayanan juga harus cepat, biar nggak bikin pelanggan nunggu lama”.²⁷

Ibu Saquell menyebut bahwa pengalamannya di kafe banyak membentuk konsep tempat dan pelayanan yang diterapkan di angkringannya:

“Iya, tentu pengaruh banget mbak. Dulu kerja di kafe, saya banyak belajar soal suasana tempat sama pelayanan ke pelanggan. Jadi, di angkringan ini aku coba bikin suasana yang lebih nyaman, kayak meja yang tertata rapi. Menu juga aku tambah variasi, biar nggak bosan, ada minuman kekinian dikit walau tetap sederhana. Cara ngobrol sama pelanggan juga aku pelajari dari pengalaman di kafe, harus ramah, jadi orang-orang betah nongkrong di sini”.²⁸

Sementara itu, Ibu Yanti menekankan bahwa pengalaman memasak dan budaya pelayanan di warung Jawa mempengaruhi ciri khas masakan dan cara berinteraksi dengan pelanggan:

“Tentu aja ada pengaruhnya mbak. Dari kerja di rumah makan Jawa, saya jadi ngerti gimana cara bikin masakan yang rasanya khas Jawa tapi nggak ribet. Di angkringan ini, saya banyak pakai resep masakan Jawa yang sederhana, kayak nasi kucing sama sate usus, biar tetap terasa lokalnya. Aku juga belajar soal pelayanan yang ramah dan santun, karena orang Jawa kan suka yang halus dan sopan.”.²⁹

Berdasarkan wawancara di atas, dapat diketahui bahwa pengalaman kerja di bidang kuliner menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap pola pikir, keterampilan memasak, penyajian, hingga strategi pelayanan yang dijalankan oleh pemilik angkringan.

Meskipun latar belakang mereka berbeda, seluruh informan

²⁷ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

²⁸ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

²⁹ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

menunjukkan bahwa pengalaman sebelumnya menjadi fondasi kuat dalam membangun dan mengembangkan usaha angkringan yang dikelola saat ini.

e. Faktor Kualitas Produk

Salah satu faktor utama yang memengaruhi perkembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan adalah komitmen pelaku usaha terhadap kualitas, baik dari segi produk maupun layanan. Pada usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya, pelaku usaha menunjukkan upaya yang konsisten dalam menjaga dan meningkatkan kualitas menu serta pelayanan kepada pelanggan. Bapak Cahyo, salah satu pemilik angkringan, menjelaskan bahwa menjaga kualitas dimulai dari pemilihan bahan baku hingga proses penyajian. Mengenai hal ini Bapak Cahyo menyampaikan:

“Kalau di tempat saya, semua menu itu kita siapkan dengan sebaik mungkin. Mulai dari bahan-bahan yang kita pilih, sampai cara masaknya, itu kita usahain yang terbaik. Soalnya kita pengen pelanggan yang makan di sini puas, gitu lho. Kalau soal layanan, kita juga pastiin biar cepat dan ramah. Pelanggan senang, saya juga ikut senang”.³⁰

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Saquell. Baginya, kualitas merupakan prioritas utama dalam menjalankan usaha angkringannya. Ia menyampaikan bahwa bahan makanan yang digunakan harus dalam kondisi segar agar cita rasa makanan tetap terjaga. Selain itu, pelayanan kepada pelanggan juga menjadi perhatian khusus:

³⁰ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

“Kalau di angkringan saya, kualitas itu nomor satu. Saya selalu perhatiin bahan-bahannya, pokoknya harus yang *fresh* biar rasa makanannya enak. Terus cara masakny juga saya jaga, biar tetep otentik. Kalau untuk pelayanan, saya ajarin karyawan yang kerja buat ramah sama pelanggan, biar orang yang datang juga merasa nyaman. Jadi, gak cuma enak makanannya, tapi juga nyaman suasananya”.³¹

Senada dengan hal tersebut, Ibu Yanti menegaskan bahwa sejak awal merintis usaha, ia telah berkomitmen untuk selalu memberikan yang terbaik bagi pelanggannya. Pemilihan bahan baku yang berkualitas menjadi perhatian utama, begitu pula dengan pelayanan yang cepat dan bersahabat:

“Kalau saya sih dari awal udah ada komitmen untuk selalu kasih yang terbaik. Bahan baku kita pilih yang bagus, gak asal murah. Semua diolah dengan bersih, kita jaga kualitas biar pelanggan gak kecewa. Kalau soal layanan, kita usahain secepat mungkin tapi tetep ramah. Kita pengen yang datang ke angkringan Yanti gak cuma makan, tapi juga merasa nyaman dan pengen balik lagi”.³²

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa komitmen terhadap kualitas merupakan salah satu faktor yang secara berpengaruh pada kepuasan pelanggan. Kepuasan ini kemudian berdampak positif terhadap loyalitas konsumen dan keberlanjutan usaha. Pelaku usaha menyadari bahwa menjaga kualitas adalah investasi jangka panjang untuk meningkatkan pendapatan dan daya saing bisnis mereka.

³¹ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

³² Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

2. Faktor Eksternal

a. Faktor Kepuasan Pelanggan

Kepuasan pelanggan merupakan faktor penting yang sangat memengaruhi keberlanjutan dan perkembangan bisnis, khususnya dalam sektor kuliner seperti usaha angkringan. Dalam bisnis ini, tingkat kepuasan pelanggan umumnya sangat ditentukan oleh dua hal utama, yakni kualitas menu yang disajikan serta pelayanan yang diberikan. Para pelaku usaha menyadari bahwa pelanggan yang puas cenderung kembali dan bahkan dapat menjadi pelanggan setia yang berkontribusi langsung terhadap peningkatan pendapatan. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Cahyo, salah satu pemilik angkringan, yang menekankan pentingnya menjaga rasa dan pelayanan:

“Jelas pengaruh banget mbak. Kalo makanan sama minuman yang kita jual enak, pelanggan pasti balik lagi. Di sini kan saingannya banyak ya, jadi harus bener-bener jaga rasa biar mereka tetep mau dateng lagi. Pelayanan juga penting, kalo kita ramah sama pelanggan, mereka pasti betah nongkrong di sini. Ada beberapa pelanggan yang sampe hafal sama saya dan saya juga hafal sama mereka, ya karena sering dateng lagi”.³³

Berdasarkan penuturan tersebut, terlihat bahwa kepuasan pelanggan tidak hanya berasal dari rasa makanan, namun juga dari pengalaman personal dan pelayanan yang bersahabat, sehingga menciptakan kedekatan antara penjual dan pembeli.

³³ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

Senada dengan Bapak Cahyo, Ibu Saquell, pelaku usaha angkringan lainnya, menyoroti pentingnya menjaga konsistensi rasa dan kualitas pelayanan:

“Pasti berpengaruh mbak. Kalo makanan kita rasanya nggak konsisten, pelanggan bisa kabur. Jadi saya selalu pastiin bahan yang dipake itu segar dan yang masaknyanya juga harus bener. Soal pelayanan, saya selalu ngajarin karyawan saya buat ramah dan cepet kalo ngelayanin. Orang-orang suka balik lagi karena bilang suasananya nyaman dan pelayanannya cepet. Itu sih yang bikin mereka setia sama angkringan saya.”³⁴

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa kepercayaan pelanggan terhadap produk sangat bergantung pada konsistensi rasa dan kecepatan pelayanan. Pelanggan merasa nyaman dan dihargai ketika mendapatkan layanan yang cepat serta ramah.

Sementara itu, Ibu Yanti, pemilik angkringan lainnya, menambahkan keakraban dalam pelayanan sebagai strategi untuk meningkatkan kepuasan pelanggan:

“Saya selalu coba pertahanin kualitas makanan mbak, jangan sampe rasa berubah. Kalo rasa berubah, pelanggan bisa kecewa dan gak balik lagi. Selain itu, saya juga terkadang ngajak ngobrol pelanggan biar lebih akrab, biar mereka ngerasa kayak dekat dengan kami. Mereka kan jadi lebih nyaman dan sering balik lagi kalo gitu. Kadang malah sampe ngajak temennya buat makan di sini”.³⁵

Berdasarkan informasi di atas, dapat diketahui bahwa fokus pada kepuasan pelanggan, melalui kualitas makanan yang konsisten, pelayanan yang cepat dan ramah, serta pendekatan yang personal,

³⁴ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

³⁵ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

merupakan salah satu faktor yang memengaruhi stabilitas bisnis usaha angkringan.

b. Faktor Perubahan Pasar

Menghadapi dinamika pasar yang terus berubah, para pelaku usaha angkringan di wilayah penelitian menunjukkan berbagai bentuk adaptasi demi mempertahankan dan meningkatkan pendapatan usahanya. Bapak Cahyo, salah satu pemilik usaha angkringan, menjelaskan bahwa meskipun saat ini pasar angkringan terlihat cukup ramai dan kompetitif, usahanya masih bisa bertahan karena memiliki pelanggan tetap. Mengenai hal ini Bapak Cahyo mengatakan:

“Pasar angkringan sekarang sih cukup rame. Banyak banget yang buka angkringan baru, apalagi yang modelnya modern. Tapi kalau soal pengunjung, masih stabil sih, karena banyak juga yang suka nongkrong di angkringan karena suasananya lebih santai dan harganya terjangkau. Kondisi pasar tentu ada pengaruhnya. Persaingan makin ketat karena banyak yang buka angkringan baru, jadi kita harus punya ciri khas sendiri biar nggak kalah saing. Tapi, *alhamdulillah* sih, penjualan masih stabil, meskipun pendapatan kadang naik-turun tergantung musim. Kalau lagi musim hujan, pengunjung suka sepi”.³⁶

Untuk menghadapi perubahan tersebut, Bapak Cahyo menekankan pentingnya adaptasi terhadap tren pasar. Ia aktif menambahkan menu baru dan memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi:

“saya harus pinter-pinter ngeliat tren yang ada sekarang. Kadang, menu yang populer itu berubah-ubah, jadi saya sering coba-coba tambahkan menu baru. Trus, saya juga aktif di media

³⁶ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

sosial untuk promosi buat menarik perhatian orang-orang, apalagi anak muda biar berminat datang ke sini”.³⁷

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Saquell, pemilik angkringan lainnya. Ia mengakui bahwa pasar angkringan saat ini telah mengalami perubahan. Kehadiran angkringan modern dengan fasilitas yang lebih lengkap telah menjadi tantangan tersendiri bagi usaha tradisional seperti miliknya:

“Sekarang pasar angkringan udah beda dari dulu. Banyak yang mulai suka sama angkringan yang lebih modern, ada wifi, tempatnya lebih bersih, jadi saingannya makin berat. Tapi, pelanggan yang suka suasana tradisional masih ada kok. Dan itu jelas ada pengaruhnya. Kadang penjualan menurun kalau ada angkringan baru yang buka di sekitar sini, apalagi kalau konsepnya lebih modern. Tapi kita punya pelanggan setia yang selalu balik lagi, jadi pendapatan masih cukup aman”.³⁸

Untuk menyikapi perubahan selera pasar, Ibu Saquell juga mulai melakukan inovasi dan promosi secara mandiri, meskipun dengan keterbatasan:

“Selera orang kan berubah terus. Selain itu, aku juga belajar pake media sosial, walaupun masih seadanya. Aku coba promosi lewat Facebook sama Instagram, upload foto-foto menu biar orang-orang tau kalo angkringan aku ada menu baru. Pokoknya, usaha aja biar nggak ketinggalan sama yang lain”.³⁹

Sementara itu, Ibu Yanti juga merasakan tantangan serupa. Ia menyebutkan bahwa semakin banyaknya angkringan baru berdampak

³⁷ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

³⁸ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

³⁹ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

langsung pada penjualan, terlebih jika angkringan tersebut menawarkan konsep yang lebih menarik:

“Sekarang angkringan tuh udah lumayan menjamur, banyak anak muda yang suka nongkrong di angkringan. Tapi ya gitu, saingannya juga makin banyak. Kalau nggak punya konsep yang beda, susah buat bertahan. Penjualan sempat turun pas ada angkringan baru buka di dekat sini. Tapi setelah beberapa bulan, pelanggan tetap balik lagi karena katanya suka sama suasana dan menu di sini. Jadi, pendapatan masih bisa dipertahankan”.⁴⁰

Guna rangka mempertahankan keberlangsungan usaha, Ibu Yanti menyesuaikan usahanya dengan masukan dari pelanggan dan melakukan beberapa pembaruan:

“Kalau saya sih ya, yang penting dengar masukan dari pelanggan. Banyak yang sekarang nyari makanan yang praktis dan enak, jadi saya tambah menu paket hemat buat mereka yang pengen makan cepat tapi tetep kenyang. Selain itu, saya juga bikin angkringannya lebih nyaman, kasih meja-meja yang lebih besar, tempat duduk pilihan lesehan atau menggunakan kursi santai. Jadi sekarang nggak cuma orang-orang tua yang dateng, tapi anak-anak muda juga betah nongkrong di sini”.⁴¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa adaptasi terhadap perubahan pasar merupakan salah satu faktor penting dalam perkembangan bisnis angkringan. Bentuk adaptasi yang dilakukan oleh para pelaku usaha meliputi: inovasi menu, penggunaan media sosial untuk promosi, peningkatan kenyamanan tempat, dan memperhatikan selera serta masukan pelanggan. Strategi-strategi tersebut terbukti membantu menjaga stabilitas penjualan dan

⁴⁰ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

⁴¹ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

mempertahankan pendapatan di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

c. Faktor Keadaan Alam

Keadaan alam menjadi salah satu faktor eksternal yang berpengaruh signifikan terhadap kelangsungan operasional dan pendapatan usaha, terutama dalam sektor kuliner seperti angkringan. Kondisi cuaca, seperti hujan, panas, atau angin kencang, terbukti memengaruhi jumlah pengunjung yang datang, yang secara langsung berdampak pada pendapatan harian. Berdasarkan hasil wawancara, para pelaku usaha angkringan menyampaikan bahwa perubahan cuaca, terutama saat musim hujan, memberikan dampak nyata terhadap aktivitas usaha mereka. Bapak Cahyo, salah satu pemilik angkringan, menjelaskan:

“ya kalau cuaca lagi buruk, apalagi hujan deres, pasti ngaruh banget ya. Biasanya kalau malam cerah, rame terus. Tapi kalo udah ujan deres, pengunjung langsung berkurang drastis. Orang-orang pasti malas keluar, padahal di angkringan kan enakya nongkrong di luar. Pendapatan bisa turun hampir setengah lebih kalau musim hujan.”⁴²

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Saquell, yang turut merasakan penurunan jumlah pengunjung saat kondisi cuaca tidak mendukung:

“Iya, pasti ngaruh. Kalo cuaca lagi cerah, apalagi di akhir pekan, bisa rame banget. Tapi kalo cuaca udah mendung atau ujan, pengunjung turun. Banyak yang males keluar rumah. Kita

⁴² Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

sih biasanya udah nyiapin tenda buat yang mau duduk, tapi tetep aja berkurang. Kadang kalo udah sepi, kita juga kurangin stok makanan biar nggak banyak yang sisa”.⁴³

Pengaruh keadaan alam juga dijelaskan lebih lanjut oleh Ibu Yanti. Menurutnya, cuaca panas mendukung peningkatan jumlah pelanggan, sementara cuaca buruk menjadi penghambat utama dalam operasional:

“ngaruh banget mbak. Kalo musim panas, angkringan bisa setiap hari ada terus pelanggannya, terutama yang suka nongkrong sampe malem. Tapi begitu hujan dateng, sepi. Terutama kalo hujannya ujan angin, angkringan langsung kosong. Kita jadi harus lebih hemat bahan, takutnya nggak kejual kalo sepi. Pendapatan pasti turun sih kalo cuacanya nggak bersahabat”.⁴⁴

Berdasarkan wawancara di atas, dapat diketahui bahwa kondisi alam sangat mempengaruhi stabilitas pengunjung dan pendapatan pada usaha angkringan. Musim hujan atau cuaca ekstrem mengakibatkan penurunan jumlah pelanggan, yang pada akhirnya mengharuskan pelaku usaha untuk melakukan penyesuaian dalam hal stok bahan. Oleh karena itu, kesiapan dalam menghadapi variasi cuaca menjadi hal penting yang harus diperhitungkan dalam merancang strategi pengembangan usaha kuliner berbasis *outdoor* seperti angkringan.

Pendapatan merupakan salah satu indikator penting dalam menilai keberhasilan sebuah usaha. Ketiga angkringan di Kalasan Bandar Jaya

⁴³ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

⁴⁴ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

memberikan gambaran pendapatan mereka selama lima bulan terakhir, yang menunjukkan fluktuasi dari bulan ke bulan. Mengenai penghasilan yang didapatkan dari usahanya Bapak Cahyo mengatakan:

“Selama 5 bulan terakhir ini. Di bulan Juni, pendapatan saya sekitar Rp 3.500.000. Lalu, di bulan Juli naik jadi Rp 4.600.000. Di Bulan Agustus, pendapatan turun lagi ke Rp 3.700.000. Bulan September, saya cuma dapat Rp 3.200.000. Nah, bulan Oktober sampai hari ini, saya sudah dapat sekitar Rp 3.000.000”.⁴⁵

Sementara itu, Ibu Saquell juga mengalami flukuasi pendapatan dengan mengatakan sebagai berikut:

“Kalau dilihat dari 5 bulan terakhir, di bulan Juni, pendapatan saya ada di Rp 3.800.000. Juli turun jadi Rp 3.000.000 karena mungkin banyak pelanggan yang liburan. Tapi di Agustus naik lagi ke Rp 4.200.000. Bulan September dapatnya Rp 3.900.000. Dan untuk bulan Oktober sampai hari ini, saya sudah dapat Rp 3.150.000.”⁴⁶

Adapun Ibu Yanti memperoleh pendapatan sebagai berikut:

“Pendapatan saya di bulan Juni itu Rp 4.600.000. Lalu bulan Juli agak turun jadi Rp 3.500.000. Di bulan Agustus, sekitar Rp 3.600.000. Bulan September saya dapat Rp 3.300.000. Untuk bulan Oktober ini, sampai tanggal 26, pendapatan saya sudah mencapai Rp 2.950.000”.⁴⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya memiliki potensi pendapatan yang cukup menjanjikan, meskipun terjadi fluktuasi setiap bulan tergantung pada berbagai hal seperti musim, hari libur, atau kegiatan masyarakat sekitar.

⁴⁵ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

⁴⁶ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

⁴⁷ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

Pertumbuhan usaha tidak hanya dilihat dari pendapatan, tetapi juga dari jumlah pelanggan yang datang. Berdasarkan penuturan para pemilik angkringan, diketahui bahwa jumlah pelanggan cenderung tidak stabil, tergantung pada hari, cuaca, maupun momen tertentu. Mengenai hal ini, Bapak Cahyo menjelaskan:

“Wah, kalau dibilang nambah terus sih nggak juga ya. Jumlah pelanggan di sini bisa dibilang naik-turun. Kadang kalau lagi awal bulan, pelanggan rame banget, tapi pas masuk akhir bulan agak sepi. Jadi ya, naik turun gitu lah. Ada harinya rame, ada harinya biasa aja”.⁴⁸

Senada dengan itu, Ibu Saquell juga mengungkapkan adanya ketidakpastian jumlah pelanggan:

“Kalau soal pelanggan, jumlahnya suka berubah-ubah. Kadang rame, terutama kalau pas akhir pekan, Sabtu sama Minggu itu biasanya banyak yang nongkrong. Tapi ada juga hari-hari yang sepi, apalagi pas cuaca lagi nggak bagus atau hujan. Jadi ya nggak tentu aja, nggak bisa diprediksi setiap hari pasti rame atau sepi”.⁴⁹

Ibu Yanti pun merasakan hal yang sama:

“Jumlah pelanggan di sini kadang naik, kadang turun. Kalau ada acara kampung atau pas ada *event* di sekitar sini, angkringan bisa rame banget. Tapi ya, kalau lagi hari biasa atau pas musim hujan, suka agak sepi. Jadi nggak selalu nambah terus, kadang ada turunnya juga, tergantung situasi dan kondisi juga sih.”⁵⁰

Berdasarkan hasil wawancara, pendapatan para pelaku usaha Angkringan di Kalasan Bandar Jaya mengalami naik turun setiap bulannya. Selain itu, jumlah pelanggan juga tidak menentu, tergantung pada waktu

⁴⁸ Cahyo, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 24 Oktober 2024.

⁴⁹ Saquell, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 25 Oktober 2024.

⁵⁰ Yanti, pemilik angkringan di Kalasan Bandar Jaya, wawancara pada tanggal 26 Oktober 2024.

tertentu seperti awal bulan, akhir pekan, cuaca, maupun adanya kegiatan di lingkungan sekitar. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun usaha angkringan memiliki potensi pendapatan yang menjanjikan, keberhasilannya tetap dipengaruhi oleh faktor berbagai faktor yang mempengaruhi.

C. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Bisnis di Angkringan Kalasan Bandar Jaya dalam Meningkatkan Pendapatan

Perkembangan bisnis di angkringan Kalasan Bandar Jaya menarik untuk diteliti karena berbagai faktor yang memengaruhi keberhasilan bisnis tersebut sampai bertahan hingga saat ini. Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara yang telah dilakukan sebelumnya, didapatkan faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis angkringan di Kalasan Bandar Jaya dalam meningkatkan pendapatan yang dapat diklasifikasikan dalam beberapa faktor yaitu:

1. Faktor Internal

a. Faktor *Human Capital* (Modal Manusia)

Pada bisnis angkringan di Kalasan Bandar Jaya, *human capital* menjadi salah satu faktor dalam perkembangan bisnis angkringan dan peningkatan pendapatan. Meskipun masing-masing hanya memiliki satu orang karyawan, para pelaku usaha mengelola tenaga kerja mereka dengan pendekatan yang menekankan pelatihan langsung, komunikasi dua arah, dan pemberian tanggung jawab. Karyawan tidak hanya berperan dalam pelayanan, tetapi juga aktif memberikan masukan, memahami kebutuhan pelanggan, serta terlibat dalam strategi pengembangan usaha. Kontribusi signifikan dari karyawan ini

membantu menjaga kelangsungan bisnis meskipun pendapatan tidak selalu stabil.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang diungkapkan oleh Susilo, dimana Susilo mengatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis adalah *human capital* yang menekankan pentingnya pengetahuan, keterampilan, pengalaman, dan kompetensi karyawan dalam pengembangan bisnis.⁵¹ *Human capital* yang dimiliki karyawan angkringan ini memperkuat kreativitas dan produktivitas, memberikan kontribusi penting pada pelayanan serta kemampuan beradaptasi dengan kondisi pasar, sehingga memberikan nilai tambah yang mempengaruhi keputusan pelanggan dan meningkatkan daya saing bisnis angkringan.

b. Faktor Inovasi

Berbagai inovasi diterapkan oleh usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya untuk menghadapi persaingan, seperti layanan *delivery order* dan pengembangan menu yang menarik, terutama bagi kaum muda. Penataan lokasi yang lebih nyaman dengan pencahayaan dan desain interior yang menarik juga turut mendukung kenyamanan pelanggan. Inovasi-inovasi ini terbukti membantu menjaga kestabilan usaha angkringan, meski terdapat fluktuasi dalam jumlah pengunjung dan pendapatan.

⁵¹ Joko Hadi Susilo, *Bisnis dan Komunitas*, (Jawa Timur: CV. Indonesia Imaji, 2021), 31-

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori dari Susilo mengenai inovasi dalam perkembangan bisnis. Menurut Susilo, inovasi juga menjadi faktor penting dalam keberhasilan bisnis. Kemampuan untuk menghasilkan ide-ide baru, mengembangkan produk atau layanan yang inovatif, dan menciptakan solusi yang unik dapat memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan. Inovasi dapat mendorong pertumbuhan, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Penting bagi bisnis untuk mendorong budaya inovasi, memfasilitasi kolaborasi dan eksplorasi ide baru, serta mengalokasikan sumber daya yang memadai untuk penelitian dan pengembangan.⁵²

c. Faktor Modal

Modal usaha berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya. Tambahan modal memungkinkan pemilik usaha untuk menambah variasi menu, memperbaiki fasilitas, dan menggunakan bahan baku yang lebih berkualitas, yang meningkatkan kenyamanan dan daya tarik bagi pelanggan. Ketersediaan modal yang lebih besar juga memungkinkan renovasi tempat usaha, sehingga menciptakan tampilan yang lebih menarik bagi pelanggan, sehingga berkontribusi pada peningkatan potensi pendapatan usaha angkringan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori dari Susilo yang mengatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi

⁵² Susilo, 32

perkembangan bisnis adalah modal. Menurut teori dari Susilo, ketersediaan modal yang cukup memungkinkan pemilik usaha untuk menghadapi berbagai tantangan keuangan dan melakukan investasi strategis. Modal yang optimal tidak hanya memperluas kapasitas operasional tetapi juga memungkinkan pengembangan inovasi produk dan layanan, yang pada gilirannya dapat mendorong peningkatan pendapatan.⁵³

d. Faktor Pengalaman Kerja

Pengalaman kerja di bidang kuliner menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap pola pikir, keterampilan memasak, penyajian, hingga strategi pelayanan yang dijalankan oleh pemilik angkringan. Meskipun latar belakang mereka berbeda, ketiga pemilik usaha Angkringan di Kalasan Bandar Jaya, menunjukkan bahwa pengalaman sebelumnya menjadi fondasi kuat dalam membangun dan mengembangkan usaha angkringan yang dikelola saat ini.

Temuan ini sejalan dengan teori yang dikemukakan Susilo bahwa pengalaman kerja berhubungan dengan pemahaman praktis dan keterampilan yang diperoleh dari pengalaman sebelumnya dalam industri atau bidang tertentu. Pengalaman kerja yang relevan dapat membantu pengusaha dan manajer membuat keputusan yang lebih baik dan menghadapi tantangan dengan lebih efektif.⁵⁴

⁵³ Susilo, 32

⁵⁴ Susilo, 32

e. Faktor Kualitas Produk

Kualitas produk dan pelayanan menjadi fokus utama bagi pengusaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Mereka selektif dalam memilih bahan baku berkualitas serta menjaga proses pengolahan untuk mempertahankan cita rasa dan kepuasan pelanggan. Pelayanan yang cepat dan ramah juga menjadi prioritas. Pengusaha angkringan Kalasan Bandar Jaya berkomitmen untuk konsisten mempertahankan kualitas makanan dan menciptakan suasana yang hangat dan akrab, sehingga mendorong pelanggan untuk setia dan merekomendasikan usaha mereka kepada orang-orang terdekatnya.

Temuan ini sejalan dengan teori Susilo tentang komitmen terhadap kualitas, di mana dedikasi untuk menyediakan produk yang memenuhi atau bahkan melebihi harapan pelanggan dapat berkontribusi pada peningkatan kepuasan pelanggan dan reputasi positif.⁵⁵ Dengan demikian, konsistensi dalam menjaga kualitas makanan tidak hanya menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan, tetapi juga berfungsi sebagai strategi bisnis yang efektif untuk mengurangi keluhan dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

2. Faktor Eksternal

a. Faktor Kepuasan Pelanggan

Kepuasan pelanggan merupakan faktor penting yang memengaruhi perkembangan bisnis angkringan dalam meningkatkan

⁵⁵ Susilo, 32

pendapatan. Pelaku usaha menekankan pentingnya menjaga kualitas rasa makanan secara konsisten, memberikan pelayanan yang ramah dan cepat, serta membangun kedekatan personal dengan pelanggan. Strategi ini terbukti mendorong loyalitas pelanggan, menciptakan suasana nyaman, dan meningkatkan kemungkinan pelanggan kembali atau merekomendasikan usaha kepada orang lain, sehingga berdampak langsung pada pertumbuhan pendapatan bisnis.

Temuan penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Susilo, pengusaha angkringan yang aktif dalam meminta umpan balik untuk mengetahui kepuasan pelanggan dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif dalam meningkatkan pengalaman pelanggan.⁵⁶ Dengan menciptakan atmosfer yang hangat dan akrab, serta menunjukkan penghargaan kepada pelanggan, angkringan di Kalasan Bandar Jaya berusaha untuk membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan, sehingga meningkatkan kemungkinan pelanggan untuk kembali dan merekomendasikan usaha tersebut kepada orang lain.

b. Faktor Perubahan Pasar

Kondisi persaingan pasar angkringan di Kalasan Bandar Jaya semakin sengit dengan bertambahnya jumlah angkringan baru yang hadir, khususnya yang mengadopsi konsep modern. Para pelaku usaha mencatat bahwa perilaku konsumen kini semakin bervariasi; beberapa

⁵⁶ Susilo, 32

di antaranya lebih memilih angkringan modern yang menyediakan fasilitas tambahan seperti Wi-Fi dan lingkungan yang lebih bersih, sementara yang lain tetap memilih untuk menikmati suasana tradisional. Meskipun begitu, para pengusaha angkringan berupaya untuk mempertahankan daya tarik unik mereka demi menjaga stabilitas jumlah pengunjung dan pendapatan.

Bentuk adaptasi yang dilakukan oleh para pelaku usaha meliputi: inovasi menu, penggunaan media sosial untuk promosi, peningkatan kenyamanan tempat, dan memperhatikan selera serta masukan pelanggan. Strategi-strategi tersebut terbukti membantu menjaga stabilitas penjualan dan mempertahankan pendapatan di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif. Temuan ini sejalan dengan teori dari Mulyadi yang mengatakan bahwa identifikasi kondisi pasar yang baik menjadi kunci bagi pengusaha untuk mempertahankan pendapatan.⁵⁷

c. Faktor Keadaan Alam

Pengaruh kondisi alam terhadap pendapatan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya sangat berpengaruh, terutama cuaca buruk yang mengurangi jumlah pengunjung hingga lebih dari 50%. Sebaliknya, cuaca cerah pada akhir pekan meningkatkan jumlah pengunjung. Untuk mengatasi hal ini, pelaku usaha menyediakan tenda

⁵⁷ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5 (Jakarta: Salemba Empat 2010),

dan mengurangi stok makanan saat jumlah pengunjung menurun akibat cuaca buruk, untuk meminimalkan risiko kerugian.

Temuan ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Swastha dan Sukotjo yang mengatakan bahwa faktor alam merupakan unsur yang penting untuk menciptakan sejumlah kegiatan-kegiatan yang bersifat produktif, salah satu yang dapat dikategorikan dalam hal ini adalah tanah yang secara geografis tidak dapat dipindah-pindahkan, serta cuaca yang tidak dapat diprediksi.⁵⁸

Pada angkringan di Kalasan Bandar Jaya, ketidakpastian cuaca yang tidak dapat diprediksi menciptakan risiko yang harus dihadapi oleh pelaku usaha angkringan, sehingga mereka mengimplementasikan strategi adaptasi, seperti penyediaan tenda dan pengurangan stok makanan, untuk mengurangi potensi kerugian.

Perkembangan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya menunjukkan dinamika yang menarik, terutama dalam hal pendapatan dan jumlah pelanggan. Berdasarkan data yang diperoleh dari beberapa pengusaha angkringan, terlihat bahwa pendapatan bulanan mengalami fluktuasi. Dalam lima bulan terakhir, pendapatan dari usaha angkringan beragam. Ini mencerminkan tidak hanya keberhasilan dalam menjangkau pelanggan, tetapi juga tantangan yang dihadapi dalam mempertahankan kestabilan usaha. Perkembangan usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya mencerminkan realitas bisnis yang dipenuhi tantangan dan peluang.

⁵⁸ Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern; Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2007), 16

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa perkembangan bisnis angkringan di Kalasan Bandar Jaya dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan usaha, seperti: faktor modal manusia (*human capital*), inovasi, modal, pengalaman kerja, kualitas produk, kepuasan pelanggan, perubahan pasar, dan faktor keadaan alam. Faktor modal manusia (*human capital*) yang berperan aktif dalam operasional usaha, faktor inovasi yang mendorong daya tarik dan keberlangsungan bisnis, serta ketersediaan modal yang memungkinkan peningkatan kualitas produk dan fasilitas. Selain itu, faktor pengalaman kerja pemilik usaha turut membentuk strategi bisnis yang efektif, sementara itu faktor kualitas produk dan faktor kepuasan pelanggan menjadi kunci utama dalam mempertahankan loyalitas konsumen. Para pelaku usaha juga mampu beradaptasi terhadap faktor perubahan pasar, termasuk dalam menghadapi persaingan dan tren konsumen yang berubah, serta memperhitungkan pengaruh faktor keadaan alam dalam mengelola risiko usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka peneliti dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pemilik usaha angkringan disarankan untuk mempertahankan serta meningkatkan kompetensi karyawan. Karyawan yang terlatih tidak hanya mampu melayani pelanggan dengan baik tetapi juga dapat berkontribusi pada pemikiran kreatif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan demikian, pemilik dapat membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan dan menciptakan loyalitas yang berkelanjutan.
2. Pemilik angkringan disarankan untuk terus memperkenalkan variasi menu yang sesuai dengan preferensi pasar, seperti penambahan menu khusus untuk generasi muda mengingat adanya persaingan yang ketat di pasar angkringan, inovasi yang berkelanjutan menjadi hal penting.
3. Pemilik angkringan disarankan untuk melakukan investasi pada fasilitas yang mendukung kenyamanan pelanggan. Alokasi modal yang optimal sangat diperlukan dalam memperbaiki fasilitas dan menyediakan kenyamanan bagi pelanggan. Investasi ini tidak hanya meningkatkan kenyamanan tetapi juga menarik minat pelanggan untuk mengunjungi angkringan di berbagai kondisi cuaca.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuhri. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Makassar: CV. Syakir Media Press, 2021.
- Amang, Andi, dkk. *Strategi Pengembangan Bisnis*. Jawa Tengah: CV. Tripe Konsultan, 2023.
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Bandung: CV. Alfabeta, 2013.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* Jakarta: Balai Pustaka, 2008.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. *Standar Akuntansi Keuangan* Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Jusup, Al. Haryono. *Dasar-dasar Akuntansi*. Jilid 1 Yogyakarta STIE YKPN, 2011.
- Kartawinata, Budi Rustandi, dkk. “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Umkm Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah Studi Kasus UMKM Kabupaten Bandung”. *eCo-Buss*. Vol. 2. No. 2, 2020.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Cetakan Kelima Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Khusnaini. *Pengantar Akuntansi* Jakarta: Kementerian Keuangan RI, 2014.
- Kusumastuti, Retno Dyah dan Airlangga Surya Kusuma “Angkringan Sebagai Ruang Publik dan Sarana Interaksi Sosial di Kota Bogor”. *Jurnal Pustaka Komunikasi*. Vol 5. No. 1, 2022.
- Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. Edisi ke-3. Cetakan ke-5 Jakarta: Salemba Empat 2010.
- Oktaviana, Nita. “Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya” Skripsi. Palangkaraya: IAIN Palangkaraya 2017. dalam <http://digilib.iain-palangkaraya.ac.id/1176/1/>.

- Pasaribu, Benny S., dkk. *Metodologi Penelitian*. Tangerang: Media Edu Pustaka, 2022.
- Pinem, Robetmi Jumpakita. *Pengantar Ilmu Bisnis*. Semarang: EFF Press Digimedia, 2019.
- Purwanto, Eko. *Pengantar Bisnis*. Jawa Tengah: Sasanti Institute, 2020.
- Sinarwati, Ni Kadek, dkk. *Akuntansi Keuangan* Bali: Penerbit Universitas Pendidikan Ganesha, 2013.
- Siringoringo, Naomi Febrianti, dkk. “Pengaruh Account Receivable Turnover, Debt To Asset Ratio, Dan Dividend Payout Ratio Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Aneka Industri yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020”. *Jurnal Manajemen*. Vol. 8. No. 1, 2022.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sukirno, Sadono. *Teori Pengantar Mikro Ekonomi* Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006.
- Susilo, Joko Hadi. *Bisnis dan Komunitas*. Jawa Timur: CV. Indonesia Imaji, 2021.
- _____. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Wirausaha Muda*. Bandung: Widina Bhakti Persada, 2020.
- Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo. *Pengantar Bisnis Modern; Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern* Yogyakarta: Liberty, 2007.
- Utomo, Samodro Kristi, Rochmat Aldi Purnomo, dan Yeni Cahyono. “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kopi Angkringan Jalan Suromenggolo Ponorogo”. *Yudishtira Journal: Indonesian Journal of Finance and Strategy Inside*. Vol. 2. No. 3, 2022.
- Wahyuni, Efa dan Noor Muhammad Adipati. “Determinan Pertumbuhan Laba berdasarkan Kinerja Keuangan”. *Arbitrase: Journal of Economics and Accounting*. Vol. 4. No. 1, 2023.
- Wardani, Futni Kusuma. “Strategi Kompetitif Pedagang Angkringan dalam Mempertahankan Eksistensi Usahanya Studi Kasus Pada Angkringan Modern di Cilacap Kota”. Skripsi. Purwokerto: UIN Prof. K.H. Syaifuddin Zuhri Purwokerto, 2023. dalam <https://repository.uinsaizu.ac.id/21067/>.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Nomor : B-2863/In.28.1/J/TL.00/10/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

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

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **TRI ANGGUN SETIAWATI**
NPM : 2003010067
Semester : 9 (Sembilan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syari`ah
Judul : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI DI ANGKRINGAN
KALASAN BANDAR JAYA)**

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, 29 Oktober 2024
Ketua Jurusan,



Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011

OUTLINE

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

NOTA DINAS

PERSETUJUAN

PENGESAHAN

ABSTRAK

ORISINILITAS PENELITIAN

MOTTO

PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Perkembangan Bisnis
 - 1. Pengertian Bisnis
 - 2. Pengertian Perkembangan Bisnis
 - 3. Indikator Perkembangan Bisnis
 - 4. Faktor-faktor Perkembangan Bisnis

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan
3. Jenis-jenis Pendapatan
4. Pengukuran Pendapatan
5. Indikator Peningkatan Pendapatan

BAB III METODE PENELITIAN

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

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil Usaha Angkringan Kalasan Bandar Jaya
- B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Bisnis di Angkringan Kalasan Bandar Jaya dalam Meningkatkan Pendapatan
- C. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Bisnis di Angkringan Kalasan Bandar Jaya dalam Meningkatkan Pendapatan

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Mengetahui,
Pembimbing



Liberty, SE, M.A
NIP. 19740824 200003 2 002

Metro, Oktober 2024

Mahasiswa Ybs.



Tri Anggun Setiawati
NPM. 2003010067

ALAT PENGUMPULAN DATA

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)

A. Wawancara kepada Pemilik Angkringan di Kalasan Bandar Jaya

1. Apa yang mendorong anda untuk membuka usaha angkringan di Kalasan Bandar Jaya?
2. Berapa penghasilan sebulan yang bapak dapatkan dari usaha angkringan?
3. Bagaimana pertumbuhan jumlah pelanggan pada usaha angkringan anda?
4. Bagaimana cara anda mengelola tenaga kerja pada usaha angkringan anda?
5. Bagaimana peran karyawan dalam mendukung perkembangan bisnis angkringan Anda?
6. Bagaimana inovasi yang anda lakukan pada usaha angkringan anda?
7. Apakah inovasi yang anda lakukan berdampak pada perkembangan bisnis dan peningkatan pendapatan usaha anda?
8. Bagaimana pengaruh modal yang anda alokasikan terhadap pendapatan usaha angkringan anda?
9. Bagaimana pengalaman kerja anda sebelum membuka usaha angkringan?
10. Apakah pengalaman kerja anda mempengaruhi cara anda mengelola dan mengembangkan usaha angkringan anda?
11. Bagaimana kualitas produk dan layanan usaha angkringan anda?
12. Apakah kualitas produk dan layanan usaha anda mempengaruhi loyalitas pelanggan?

13. Bagaimana anda beradaptasi dengan perubahan pasar untuk memastikan bisnis angkringan anda tetap berjalan dan berkembang?
14. Bagaimana pengaruh keadaan alam terhadap pendapatan usaha angkringan anda?
15. Bagaimana kondisi pasar usaha angkringan saat ini?
16. Apakah kondisi pasar usaha angkringan saat ini mempengaruhi penjualan dan pendapatan usaha angkringan anda?

B. Dokumentasi

1. Dokumentasi profil usaha Angkringan di Kalasan Bandar Jaya.
2. Dokumentasi laporan keuangan usaha Angkringan di Kalasan Bandar Jaya.
3. Dokumentasi laporan penjualan usaha Angkringan di Kalasan Bandar Jaya.

C. Observasi

Pengamatan dilakukan terhadap lokasi, pelayanan, menu yang ditawarkan, dan suasana yang mempengaruhi keberhasilan bisnis angkringan di Kalasan Bandar Jaya.

Mengetahui,
Pembimbing



Liberty, SE, M.A
NIP. 19740824 200003 2 002

Metro, Oktober 2024

Mahasiswa Ybs.



Tri Anggun Setiawati
NPM. 2003010067



**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-3385/In.28/D.1/TL.00/11/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PEMILIK ANGKRINGAN DI
KALASAN
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-3386/In.28/D.1/TL.01/11/2024, tanggal 23 Desember 2024 atas nama saudara:

Nama : **TRI ANGGUN SETIAWATI**
NPM : 2003010067
Semester : 10 (Sepuluh)
Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada PEMILIK ANGKRINGAN DI KALASAN bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di ANGKRINGAN DI KALASAN, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI DI ANGKRINGAN KALASAN BANDAR JAYA)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 01 November 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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

SURAT TUGAS

Nomor: B-3386/In.28/D.1/TL.01/11/2024

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

Nama : **TRI ANGGUN SETIAWATI**
NPM : 2003010067
Semester : 10 (Sepuluh)
Program Studi : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di ANGKRINGAN DI KALASAN, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI DI ANGKRINGAN KALASAN BANDAR JAYA)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 01 November 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Cahyo**
Jabatan : Pemilik Usaha
Unit Kerja : Angkringan
Alamat : Kalasan Bandar Jaya

Menerangkan:

Nama : **Tri Anggun Setiawati**
NPM : 2003010067
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Bahwa nama yang tersebut di atas telah melaksanakan Penelitian di Angkringan Cahyo pada tanggal 24 Oktober 2024, guna menyelesaikan skripsi dengan judul: "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)"

Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandarjaya, 24 Oktober 2024



Cahyo
Pemilik Usaha

SURAT KETERANGAN SURVEY

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Saquell**
Jabatan : Pemilik Usaha
Unit Kerja : Angkringan
Alamat : Kalasan Bandar Jaya

Menerangkan:

Nama : **Tri Anggun Setiawati**
NPM : 2003010067
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Bahwa nama yang tersebut di atas telah melaksanakan Survey di Angkringan Saquell guna menyelesaikan skripsi dengan judul: "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI DI ANGKRINGAN KALASAN BANDAR JAYA)T."

Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 14 September 2024
Pemilik Usaha,



Saquell

SURAT KETERANGAN SURVEY

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Yanti**
Jabatan : Pemilik Usaha
Unit Kerja : Angkringan
Alamat : Kalasan Bandar Jaya

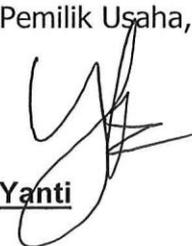
Menerangkan:

Nama : **Tri Anggun Setiawati**
NPM : 2003010067
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Bahwa nama yang tersebut di atas telah melaksanakan Survey di Angkringan Yanti guna menyelesaikan skripsi dengan judul: "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI DI ANGKRINGAN KALASAN BANDAR JAYA)T."

Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 14 September 2024
Pemilik Usaha,


Yanti



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
NPP: 1807062F000001

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-197/In.28/S/U.1/OT.01/04/2025

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

Nama : TRI ANGGUN SETIAWATI
NPM : 2003010067
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2024/2025 dengan nomor anggota 2003010067

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, 28 April 2025
Kepala Perpustakaan,

Aan Gufroni, S.I.Pust.
NIP. 19920428 201903 1 009



**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 : Tri Anggun Setiawati
NPM : 2003010067
Jurusan : Ekonomi Syariah

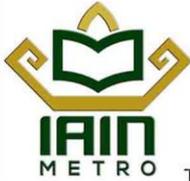
Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Bisnis Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi di Angkringan Kalasan Bandar Jaya)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 23%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 5 Mei 2025
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Muhammad Mujib Baidhowi, M.E.
NIP. 199103112020121005



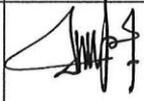
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id;E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Anggun Setiawati**
NPM : 2003010067

Fakultas / Jurusan: FEBI / Ekonomi Syariah
Semester / TA : X / 2024-2025

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis: 13/ - 25 / 2	Bimb Skripsi Bab 4-5 <hr/> Secara keseluruhan telah di perbaiki sesuai arahan saat bimbingan. <hr/> Kesimpulan telah menjawab pertanyaan pada BAB sebelumnya <hr/> lengkapi lampiran \approx . <hr/> Skripsi Acc <hr/> Siap di Ujikan - 	     

Dosen Pembimbing

Liberty, SE, M.A

NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Tri Anggun Setiawati

NPM. 2003010067



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id;E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Anggun Setiawati**
NPM : 2003010067

Fakultas / Jurusan: FEBI / Ekonomi Syariah
Semester / TA : IX / 2024-2025

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		Bimbingan BAB 4 - 5	
		Hasil wawancara di uraikan secara runtut berdasarkan APD	
		Atau di kelompokkan hasil wawancara berdasarkan (pemilih angkeringan / responden, para pembeli).	
		Sandingkan teori dengan hasil lapangan mana yg sesuai dan mana yg tdk sesuai	
		perbaiki	

Dosen Pembimbing

Liberty, SE, M.A

NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Tri Anggun Setiawati

NPM. 2003010067



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id;E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Anggun Setiawati**
NPM : 2003010067

Fakultas / Jurusan: **FEBI / Ekonomi Syariah**
Semester / TA : **IX / 2024-2025**

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin: 2-12-24	<p>Bimbingan BAB 4-5</p> <p>Teknis penulisan / pengetikan dalam satu paragraf, untuk tidak terlalu panjang.</p> <p>Dalam satu paragraf mengandung inti dari pemikiran atau pembahasan</p> <p>Untuk Profil dari masing-masing \approx anghringan tersebut, bisa di buatkan tabel untuk memudahkan para pembaca utk memahami dari penjelasan masing-masing?</p> <p>perbaiki</p>	

Dosen Pembimbing

Liberty, SE, M.A

NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Tri Anggun Setiawati

NPM. 2003010067



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id;E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Anggun Setiawati**
NPM : 2003010067

Fakultas / Jurusan: FEBI / Ekonomi Syariah
Semester / TA : IX / 2024-2025

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 6/11 - 24	<u>Bimbingan Bab 4-5</u> Teknis penulisan, teliti dan kesekwen terhadap penulisan bahasa asing perbaiki	
		<u>Hasil penelitian yg budasarkan literatur (mengacu pada bab II) belum terurai dan terperinci perbaiki.</u>	

Dosen Pembimbing

Liberty, SE, M.A
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Tri Anggun Setiawati
NPM. 2003010067



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id;E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

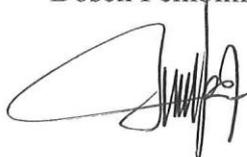
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Anggun Setiawati**
NPM : 2003010067

Fakultas / Jurusan: FEBI / Ekonomi Syariah
Semester / TA : IX / 2024-2025

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 23/10 - 24	Bimbingan APD dan Outline <hr/> Secara teknis dan isi sudah baik. <hr/> Outline Acc APD Acc <hr/> lanjutan ke tahap selanjutnya <hr/>	   

Dosen Pembimbing



Liberty, SE, M.A
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.



Tri Anggun Setiawati
NPM. 2003010067

FOTO DOKUMENTASI



Foto 1. Lokasi Angkringan Yanti



Foto 2. Wawancara dengan Ibu Yanti (Pemilik Angkringan Yanti)



Foto 3. Lokasi Angkringan Saquell



Foto 4. Lokasi Angkringan Ssaquell



Foto 5 Wawancara dengan Bapak Cahyo (Pemilik Angkringan Cahyo)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Tri Anggun Setiawati dilahirkan di Bandar Jaya Barat, Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 02 Agustus 2002, anak ketiga dari tiga bersaudara buah hati dari pasangan Bapak Dul Bari dengan Ibu Suci Rondiyah.

Pendidikan peneliti tempuh pada jenjang pendidikan dasar di SD Negeri 3 Bandar Jaya, Lampung Tengah selesai pada tahun 2014. Lalu dilanjutkan pada pendidikan sekolah menengah pertama di SMP Negeri 3 Terbanggi Besar, Lampung Tengah, selesai pada tahun 2017. Sedangkan pendidikan menengah atas peneliti tempuh di MAN 1 Lampung Tengah, selesai pada tahun 2020. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dimulai pada Semester I Tahun Ajaran 2020/2021.