

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pertumbuhan ekonomi merupakan hasil nyata dari strategi pembangunan yang diterapkan, terutama dalam bidang ekonomi. Pertumbuhan ini adalah percepatan peningkatan yang dihasilkan dari berbagai sektor ekonomi yang tidak selalu secara langsung mencerminkan tahapan tansisi yang terbentuk. Setiap negara memerlukan pertumbuhan ekonomi karena adanya peningkatan output per kapita yang disertai dengan peningkatan daya beli masyarakat. Peningkatan ekonomi dapat dilihat dari berkembangnya sektor-sektor ekonomi dalam masyarakat. Hal ini dapat dibuktikan melalui pertumbuhan yang terlihat ketika imbalan riil dari pemanfaatan factor produksi di periode tertentu lebih tinggi dibandingkan tahun silam.¹

Di antara solusi untuk mendorong kemajuan ekonomi di sektor Penduduk adalah melalui membangun usaha. usaha adalah suatu tahapan implementasi kreativitas dan inovasi dalam menyelesaikan masalah serta mendapatkan kesempatan untuk meningkatkan kualitas hidup. Secara umum, aktivitas pengelolaan usaha bertujuan untuk menghasilkan keuntungan demi keberlangsungan usaha dan mengumpulkan dana bagi para pelaku usaha.²

¹ Wahidin, Firmansyah, dkk, Analisis Pola dan Struktur Pertumbuhan Sektor Ekonomi Kota Mataram dan Hubungan Kota Mataram dengan Kabupaten Sekitarnya di Pulau Lombok Propinsi Nusa Tenggara Barat, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 3, No.3, Maret 2021, hlm. 18

² M. Fuad, dkk, Pengantar Bisnis, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2019), hlm.1

Suatu usaha selalu berkaitan dengan metode dan pengembangan bisnis agar mampu menghadapi dan lebih unggul dibandingkan pesaingnya. Setiap perusahaan harus menggunakan metode untuk mengembangkan usahanya. Pengembangan usaha merupakan aksi yang diterapkan melalui pemerintah, pemerintah daerah, sektor bisnis, dan penduduk untuk mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah melalui penyediaan fasilitas, pelatihan, dampingan serta dukungan dalam rangka membangun dan memperkuat keterampilan serta kemampuan bersaing usaha mikro, kecil, dan menengah.³

Usaha adalah suatu aktivitas yang dilaksanakan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan, upah dan laba. Secara sederhana, wirausaha (entrepreneur) merupakan individu yang memiliki keberanian untuk mengambil risiko, menunjukkan kemandirian, dan tidak takut atau cemas meskipun dalam situasi yang tidak tentu. Kegiatan wirausaha bisa dilaksanakan secara individu maupun kelompok⁴

Usaha besar merujuk pada kegiatan ekonomi produktif yang dilaksanakan melalui entitas bisnis dengan nilai kekayaan bersih atau pendapatan tahun yang melebihi batas yang ditetapkan untuk usaha menengah. Hal ini mencakup badan usaha baik milik negara maupun swasta, kemitraan bisnis, serta Perusahaan asing yang beroperasi di Indonesia.

Dalam perjalanan hidupnya, manusia selalu dihadapkan pada tantangan. Tantangan-tantangan ini mendorong munculnya gagasan, keinginan dan dorongan untuk mengambil inisiatif. Inisiatif ini meliputi kreativitas dan inovasi dalam menangani tantangan yang dihadapi. Oleh karena itu, manusia

³ Abdul Muttalib, Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram Tahun 2016, *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*, Vol.1, No.2, November 2017, hlm.172

⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Pesada,2011),hlm.9

cenderung membuka usaha kecil sebagai Langkah awal untuk menghadapi tantangan, terutama dalam konteks keluarga dan Masyarakat secara umum

Usaha kecil merupakan aktivitas ekonomi masyarakat yang berukuran minor dan sesuai dengan syarat kekayaan berdasarkan penjualan pertahun serta kepemilikan yang diatur oleh hukum. Kewirausahaan melibatkan segala hal atau upaya yang berhubungan dengan penciptaan aktivitas atau usaha bisnis, yang didasarkan pada kemauan sendiri atau kemampuan untuk mendirikan bisnis secara mandiri..⁵

Pertumbuhan dan manajemen yang efektif dari bisnis mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berubah jadi fondasi yang berperan sebagai perkembangan bisnis kecil hingga menengah yang lebih luas, yang kemudian memberikan kontribusi untuk ekonomi lokal maupun nasional. Berbagai langkah diambil untuk memajukan usaha dan meningkatkan pendapatan, termasuk peningkatan produksi, strategi pemasaran, dan perluasan jaringan distribusi. Kehadiran UMKM sangat vital bagi masyarakat karena berperan secara signifikan dalam memupuk semangat kewirausahaan.⁶

Produk *Homemade* adalah istilah kekinian yang mengarahkan kepada produk-produk olahan rumahan. Jadi, produk *homemade* ini adalah usaha yang diproduksi di rumah pemilik usaha tersebut. Produk *homemade* atau Produk buatan rumah menjadi salah satu dari sekian produk yang pasarnya menjanjikan. Produk dari usaha UMKM *Homemade* ini memiliki kelebihan yang bahkan tidak dimiliki oleh produk pabrikan. Meskipun jumlahnya

⁵ Leonardos Salman, *Kewirausahaan Teori, Praktik, dan Kasus – Kasus*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), hlm. 43

⁶ Heni Ariyani, Halpiah, Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat, *Jurnal Kompetitif: Media Informasi Ekonomi Pembangunan, Manajemen dan Akuntansi*, Vol.6, No.2, September 2020, hlm.2

terbatas, Namun kualitasnya tidak kalah dengan produk buatan pabrik.⁷ Produk *Homemade* ini diklasifikasikan pada produk makanan, produk kerajinan dan pemberdayaan lingkungan.⁸

Melalui wawancara, diketahui bahwa Usaha *Homemade* di Desa Montok Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan ini adalah usaha yang berkecimpung dalam bidang sosis kuliner. Sosis merupakan produk makanan yang terbuat dari daging serta ikan yang telah dipotong, dihaluskan, diberi bumbu-bumbu dan kemudian dicampur dengan tepung. Sosis *Homemade* ini memiliki *brand* bernama “ Andayu Kuliner” terdapat beberapa jenis varian yang menjadi unggulan diantaranya : Lilin Kriuk, Dadar Gulung Bawang, Siomay Ikan, Lumpia Padag, Stick Bawang, Mie Bawang, Stick Spongebob, Bakdabak Crispy. Urutan tersebut sesuai berdasarkan produk Sosis *Homemade* Andayu Kuliner yang paling diminati oleh konsumen.⁹

Usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini bertempat di Dusun Billaan Desa Montok Kecamatan Larangan. Di sekitaran usaha *Homemade* ini ada beberapa bisnis yang serupa dengan yang sedang dibahas. Maka dari itu, diperlukan metode untuk meningkatkan bisnis guna memajukan daya saing dan mendapatkan profit yang lebih besar.¹⁰

Usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini di didirikan oleh Saudara Abdurrahman Wahid pada tahun 2018. Dan pada tahun 2018 bisa dinyatakan

⁷ Rusdiana Ananda dan Tien Rafida, Pengantar Kewirausahaan Rekayasa Akademik Melahirkan *Entrepreneurship*, (Medan : Perdana Mulya Sarana,2016), hlm.56

⁸ *Ibid*, hlm.60

⁹ Abdurrahman Wahid, Wawancara, Dusun Billaan Desa Montok Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan, 17 mei 2023.

¹⁰ *Ibid*,

sebagai awal perkembangan usaha *Homemade* Andayu Kuliner yang mengalami perkembangan yang pesat selama tahun selanjutnya.¹¹

Dua tahun telah berjalan, tepatnya pada tahun 2019 usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini mengalami beberapa kendala berupa banyaknya komplain dari para costumer karena beberapa produk mengalami kerusakan sehingga banyak sekali barang yang dikembalikan, dan pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini mengalami kerugian yang tidak sedikit. Akan tetapi peristiwa tersebut tidak menurunkan semangat dari pemilik Usaha *Homemade* Andayu Kuliner dengan terus memperbaiki kualitas produk agar nantinya tidak ada lagi costumer yang komplain akan kerusakan dari produk tersebut.¹²

Sejalan dengan waktu, usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini semakin berkembang yang tadinya proses pembuatannya manual sekarang sudah menggunakan alat-alat mesin canggih, yang tadinya hanya satu atau dua jenis varian produk sekarang sudah mencapai hampir 9 jenis varian produk. Kemudian yang pada awalnya usaha ini hanya menghasilkan 75 bungkus per hari sekarang sudah bisa menghasilkan 200 bungkus per hari. *Homemade* Andayu Kuliner ini yang awalnya hanya dikirim ke agen sosis sekitar Kecamatan Larangan sekarang sudah dikirim ke luar Kota pamekasan seperti Kota Sampang dan Kota Sumenep. Semula, usaha ini hanya dijalankan oleh pemilik bersama keluarganya, tetapi saat ini mereka telah mampu memperkerjakan sejumlah besar orang.¹³

¹¹ Ibid,

¹² Ibid,

¹³ Ibid,

Pendapatan usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini juga mengalami peningkatan dari tahun ketahun. Berikut ini laporan pendapatan usaha *homemade* Andayu Kuliner dari tahun ketahun.

Tabel 1.1

Laporan Pendapatan Usaha *Homemade* Andayu Kuliner per Tahun

Tahun	Pendapatan / Bulan	Pendapatan / Tahun
2018	Rp. 2.250.000	Rp. 27.000.000
2019	Rp. 3.000.000	Rp. 36.000.000
2020	Rp. 4.500.000	Rp. 54.000.000
2021	Rp. 6.000.000	Rp. 72.000.000
2022	Rp. 9.000.000	Rp. 108.000.000
2023	Rp. 12.000.000	Rp. 144.000.000

Data diolah dari hasil wawancara

Dalam usaha kecil ini tentunya banyak permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha *Homemade* Andayu Kuliner. Salah satunya ketika bahan – bahan naik namun konsumen meminta kepada produsen untuk tetap tidak menaikkan harga penjualan. Selain itu, adanya banyak usaha yang serupa dengan Usaha *Homemade* salah satunya yaitu produk Sosis yang dihasilkan dari Perusahaan-Perusahaan besar yang sebagian pengiriman dari daerah Jawa,

Dari pengamatan awal peneliti, seluruh karyawan dan pengusaha antusias di dalam mengembangkan usaha *Homemade* tersebut sesuai dengan yang mereka minati, dan hasil yang dicapai tentunya memenuhi kepuasan kepada Pelanggan. Sehubungan dengan Latar Belakang tersebut, peneliti merasa berminat untuk menjalankan penelitian mengenai “Strategi Pengembangan

Usaha pada *Homemade* Andayu Kuliner dalam Meningkatkan profitabilitas Penjualan di Desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan”

B. Fokus Penelitian

Dengan mempertimbangkan Latar belakang Masalah tersebut, maka Penulis mampu menarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Langkah pengembangan Usaha untuk mengembangkan pendapatan pada Usaha *Homemade* di Desa Montok Kecamatan Larangan kabupaten Pamekasan?
2. Faktor dukungan dan kendala apa saja yang dihadapi oleh pemilik Usaha *Homemade* di Desa Montok Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan dalam Mengembangkan Usahanya?
3. Bagaimana Peningkatan Pendapatan Usaha *Homemade* Andayu Kuliner Sesudah Melakukan Pengembangan Usaha?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk menganalisis Strategi Pengembangan Usaha yang dijalankan *Homemade* dalam mengembangkan pendapatan.
2. Untuk menganalisis kendala yang dihadapi oleh Pemilik Usaha *Homemade* dalam Mengembangkan Usahanya.
3. Untuk menganalisis Peningkatan Pendapatan Usaha *Homemade* Andayu Kuliner Sesudah Melakukan Pengembangan Usaha

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian semestinya memberikan kegunaan baik kegunaan secara teoritis dan praktis. Kegunaan Pada Penelitian ini dijelaskan sebagai berikut ini:

1. Kegunaan Secara Teoritis

Diharapkan dalam Penelitian ini memberikan kegunaan secara teoritis sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Diperoleh harapan atas Hasil penelitian tersebut mampu memperluas tambahan keilmuan dan wawasan perihal metode pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan penjualan Serta informasi yang digunakan pada penulisan ini.

b. Bagi Akademisi

Diperoleh harapan atas Hasil penelitian ini bisa memberikan sumbangan penting guna kemajuan ilmu pengetahuan, terutama sebagai sumber referensi yang berharga dalam konteks usaha dan Perusahaan. Selain itu, diharapkan juga mampu menjadi landasan bagi penelitian yang lebih rinci dan relevan di waktu yang akan datang. Diharapkan Penelitian ini mampu menyuguhkan wawasan yang lebih luas kepada para akademisi dalam mengkaji strategi pengembangan usaha serta memberikan tambahan wawasan keilmuan bagi mahasiswa, terutama di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Madura.

2. Kegunaan Secara Praktis

a. Bagi Pemilik Usaha Sosis *Homemade* di Desa Montok Larangan

diharapkan Hasil penelitian ini dijadikan sebagai bahan acuan Pemilik Usaha Sosis *Homemade* di Desa Montok Larangan untuk memperoleh

strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan penjualan. Selain itu juga di harapkan penelitian ini dapat menjadi evaluasi dari segi pengembangan usaha terhadap peningkatan pendapatan penjualan

b. Bagi Masyarakat Umum

Diharapkan Hasil penelitian ini mampu menambah pengetahuan tentang strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan penjualan.

E. Definisi Istilah

Dalam penelitian ini peneliti berusaha mendefinisikan istilah untuk menghindari adanya kesalahan pemaknaan pada pembaca. Adapun definisi-definisi istilah yang tercantum pada penelitian ini sebagai berikut.

1. Strategi menurut Siagian adalah serangkaian Keputusan dan langkah krusial dikeluarkan oleh manajemen teratas dan diterapkan oleh seluruh kalangan, dalam komponen untuk mencapai sasaran organisasi tersebut¹⁴
2. Pengembangan Usaha Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), pengembangan merujuk pada tahapan, cara, atau perbuatan untuk meningkatkan sesuatu. Dengan demikian, pengembangan mampu diuraikan sebagai upaya yang tersusun dari suatu kalangan untuk memperluas pengetahuan, keahlian, dan kapasitas pegawai. Fokus pengembangan lebih difokuskan untuk meningkatkan wawasan agar dapat melaksanakan tugas di masa mendatang, yang biasanya

¹⁴ Hery Suprpto, Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Antar Jasa Penginapan Di Kota Lamongan (Studi Pada Hotel Mahkota Lamongan), *Jurnal penelitian Ilmu Manajemen*, Vol.4, No.3, Oktober 2019, hlm.1050

diterapkan melalui pendekatan tergabung dengan aktivitas lain untuk mengubah tindakan kerja.¹⁵

3. *Homemade* merupakan suatu usaha rumahan yang menghasilkan suatu produk yang dibuat sendiri dengan bahan – bahan yang mudah dan sederhana. *Homemade* ini sinonim dari *Homeindustri*
4. Pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari kegiatannya, rata - rata dari penjualan barang atau jasa kepada konsumen.¹⁶

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Kajian penelitian sebelumnya di jadikan sebagai tambahan informasi untuk mendukung penelitian yang akan dilakukan. Berikut adalah penjelasan hasil penelitian sebelum:

Pertama, Penelitian yang dilaksanakan oleh Saruni pada tahun 2019 yang penelitiannya berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram”. Penelitian yang sudah dijalankan masuk dalam penelitian tipe kualitatif deskriptif, dengan metode pengumpulan data yaitu metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari Strategi pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir yang diteliti pada penelitian ini membuktikan jika pada pengembangan usaha diamati dari aspek

¹⁵ Fai'zah laila Maulidah, Renny Oktafia, Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Mikro Serta Dampak Kesejahteraan Masyarakat Desa Kweden Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo (Menurut Pandangan Maqashid Syariah), *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 6, No.03, 2020, hlm. 1

¹⁶ Nurjanna, Pengakuan Dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan Psak No. 23 Pada Kalla Toyota Makassar, *Jurnal keuangan dan perbankan*, Vol.2, No.1, Juni 2020, hlm.36

peningkatan produksi dan pemrosesan produk, penentuan harga, lokasi dan distribusi dan promosi sudah dapat mengembangkan bisnis Nutsafir¹⁷

Kesamaan antara penelitian yang dijalankan oleh Saruni dengan penelitian ini berada pada fokus keduanya terhadap teknik pengembangan usaha, sebagai tambahan keduanya adalah penelitian kualitatif deskriptif. Namun, terdapat perbedaan dalam objek, lokasi, dan fokus penelitian antara keduanya. Saruni menjalankan studi di Usaha Kue Kering Nutsafir di Gomong Kota Mataram, dengan fokus di pengembangan usaha serta perspektif etika bisnis Islam. Sementara itu, penelitian ini lebih mengutamakan pada strategi pengembangan usaha yang dijalankan oleh pemilik bisnis Homemade Andayu Kuliner dalam meningkatkan pendapatannya, serta mengidentifikasi hambatan yang dihadapi oleh pemilik usaha tersebut dalam mengembangkan usahanya.

Kedua, Penelitian yang dilaksanakan oleh Abdul Hafis pada tahun 2017 penelitiannya yang berjudul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Prospek Pengembangan Usaha Kerupuk Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat”. strategi yang diterapkan pada penelitian ini merupakan pendekatan deskriptif kualitatif dan analisis data yang dimanfaatkan dalam studi ini merupakan analisis deskriptif.¹⁸ Berdasarkan hasil penelitian yaitu bahwa potensi usaha kerupuk diamati dari peluang pasar diutarakan sangat menarik, tetapi jika diamati dari aspek yang bahwa potensi peningkatan usaha kerupuk cenderung menghadapi penurunan sejak ada larangan penggunaan sode yang biasa

¹⁷ Saruni, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram”, (Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Mataram, Mataram, 2019), hlm.5

¹⁸ Abdul Hafis, Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Prospek Pengembangan Usaha Kerupuk dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat, (Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Mataram, Mataram, 2017), hlm.6

Dimanfaatkan oleh produsen. lalu dipertimbangkan dari ekonomi islam terdapat dua kesimpulan yang pertama, pengusaha kerupuk yang mengobservasi, menerapkan batasan syariah mereka telah tepat dengan pertimbangan Ekonomi Islam, tetapi pengusaha yang hanya menjalankan beberapa batasan – batasan syariah, mereka belum tepat dengan pertimbangan Ekonomi Islam.

Kesamaan antara penelitian yang dilakukan oleh Abdul Hafis dan studi ini adalah keduanya meneliti mengenai peningkatan bisnis yang difokuskan kepada usaha kecil menengah. Keduanya juga adalah penelitian kualitatif deskriptif. Namun, ketidaksamaan antara penelitian ini dan penelitian Abdul Hafis terletak pada lokasi dan fokus penelitian. Abdul Hafis menjalankan penelitian di Desa Gelogor, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat dengan fokus di Pengembangan Usaha Kerupuk untuk meningkatkan perekonomian penduduk serta tujuan ekonomi terkait dengan pengembangan usaha kerupuk di Desa Gelogor. Sementara penelitian ini meneliti strategi pengembangan usaha yang dilaksanakan oleh pemilik bisnis Homemade Andayu Kuliner dalam meningkatkan pendapatan, serta hambatan yang dihadapi oleh pemilik usaha Homemade dalam mengembangkan usahanya.

Ketiga, Penelitian yang dilaksanakan oleh Helen Malinda pada tahun 2017 yang penelitiannya berjudul Analisis Metode Peningkatan Bisnis UKM untuk Meningkatkan Penghasilan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati

Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan).¹⁹ Data dalam penelitian ini berasal dari Data primer diperoleh melewati observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dijalankan bersama pihak perusahaan dan karyawan. Data tersebut lalu dianalisis memanfaatkan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan Cahaya Bahari menerapkan strategi peningkatan dengan memanfaatkan bauran pemasaran, termasuk produk halal, harga murah, dan promosi yang transparan. Melalui strategi ini, perusahaan berhasil meningkatkan omset penjualan dan memperluas jangkauan pemasaran.

Kesamaan antara penelitian yang dilakukan oleh Helen Malinda dengan penelitian ini adalah keduanya mengulas strategi pengembangan bisnis di sektor kuliner untuk meningkatkan pendapatan, dan keduanya merupakan penelitian kualitatif. Namun, terdapat perbedaan dalam objek, lokasi, dan fokus penelitian. Helen Malinda memfokuskan penelitiannya pada usaha bakso Ikan Cahaya Bahari di Desa Linggar Jati, Kecamatan Merbau, Kabupaten Lampung Selatan, yang dipandang dari perspektif Ekonomi Islam. Sementara itu, penelitian ini meneliti strategi pengembangan usaha Homemade Andayu Kuliner dalam mengembangkan pendapatan serta hambatan yang dihadapi oleh pemilik usaha Homemade dalam pengembangan bisnisnya.

¹⁹ Helen Malinda, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)”, (Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Raden Intan Lampung, Lampung, 2017).hlm.11

Tabel 1.2
Kajian Penelitian Terdahulu

No	Nama/Tahun/Judul Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
1.	Saruni (2019) tentang “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram”.	1. Strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan penjualan 2. Metode Penelitian yang digunakan, yaitu metode kualitatif	1. Lokasi penelitiannya di Gomong Kota Mataram 2. Fokus Penelitian
2.	Abdul Hafis (2017) tentang “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Prospek Pengembangan Usaha Kerupuk Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat”	1. Strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan penjualan 2. Metode penelitian yang digunakan, yaitu metode kualitatif	1. Lokasi penelitiannya di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat 2. Fokus penelitian

3.	Helen Melinda (2017) tentang “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)”	1. Strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan penjualan 2. Metode penelitian yang digunakan, yaitu metode kualitatif	1. Lokasi penelitiannya di Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan 2. Fokus penelitian
----	--	--	--