

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas¹

Suatu usaha tidak terlepas dari strategi dan pengembangan usaha agar dapat bertahan dan lebih maju dari para pesaingnya. Setiap perusahaan harus menggunakan strategi untuk mengembangkan usahanya. Pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, dampingan dan bantuan kekuatan dalam menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah.²

Usaha adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa untungnya, upah dan laba usaha, secara sederhana arti wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko artinya

¹ Aulia Shalsabila, R.R. Wening Ken Widodasih, "Strategi Pengembangan Usaha menggunakan Analisis Swot pada UMKM Iin Collection di Cikarang Pusat", Jurnal Manajemen Unsera, Vol.9, No.2, Tahun 2023, Hlm.15

² Akmal Fadilah and others, 'Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Fasilitas Pihak Eksternal Dan Potensi Internal', *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2.4 (2021), 892–96 <<https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1525>>.

bermental mandiri, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti, kegiatan wirausaha dapat dilakukan seseorang diri atau berkelompok³

Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Wirausahawan adalah hal – hal atau upaya – upaya yang berkaitan dengan penciptaan kegiatan atau usaha atau aktivitas bisnis atas dasar kemauan sendiri atau mendirikan usaha atau bisnis dengan kemauan atau kemampuan sendiri.⁴

Perkembangan dan Pengelolaan UKM yang baik dan benar adalah salah satu dasar tumbuhnya suatu usaha kecil dan menengah menjadi lebih besar sehingga dapat membantu meningkatkan perekonomian daerah maupun perekonomian negara. Berbagai cara dilakukan agar usahanya dapat berkembang dan meningkatkan pendapatan salah satunya dengan peningkatan produksi, pemasaran, dan distribusi. Keberadaan UMKM sangatlah penting

³ Tomy R Umar and Roy Hasiru, 'Analisis Kewirausahaan Nelayan Teripang Laut Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat', *Oikos Nomos: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis*, 14.2 (2022), 70–78 <<https://doi.org/10.37479/jkeb.v14i2.13467>>.

⁴ Erick Willy Stevant Manurung, Agus Syarif, and Novita Sari, 'Pengaruh Lingkungan Keluarga Dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMK', *Jurnal Dinamika Manajemen*, 8.1 (2020), 1–6 <<https://doi.org/10.22437/jdm.v8i1.16827>>.

bagi masyarakat, karena usaha ini sangat bermanfaat keberadaannya dalam menumbuhkan jiwa dalam berwirausaha.⁵

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. Bisnis UMKM *Homemade* ini mampu menawarkan kelebihan yang bahkan tidak ditemukan pada produk buatan pabrik. Meskipun kuantitasnya terbatas, tetapi kualitasnya tak kalah dengan produk buatan pabrik.⁶ Produk *Homemade* ini diklasifikasikan pada produk makanan, produk kerajinan dan pemberdayaan lingkungan.⁷

Diketahui bahwa Usaha *Homemade* di Desa Montok Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan ini merupakan usaha yang bergerak dibidang sosis kuliner. Sosis merupakan produk makanan yang terbuat dari daging maupun ikan yang telah dicincang, 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, Sate Jepang, Siomay Ikan, Cilor, Siomay Bawang, Cireng Bandung, Stick Spongebob, Bakdabak Crispy, Papeda Goreng. Urutan

⁵ Studi Kasus and others, ‘Islami Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat’, 09.01 (2024).

⁶ Dian Rosinawati, Azi Khoirurrahman, and Sofyan Sauri, ‘Eduvis : Jurnal Manajemen Pendidikan Islam Kepemimpinan Kewirausahaan Di Bidang Pendidikan’, *Eduvis: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 6.2 (2021), 159–71
<<https://journal.bungabangsacirebon.ac.id/index.php/eduvis/article/view/404%0Ahttps://journal.bungabangsacirebon.ac.id/index.php/eduvis/article/download/404/423>>.

⁷ Rosinawati, Khoirurrahman, and Sauri.

tersebut sesuai berdasarkan produk Sosis *Homemade* Andayu Kuliner yang paling diminati oleh konsumen.⁸

Setelah dua tahun 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. Namun 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.⁹

Seiring berjalannya 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. Usaha ini yang awalnya hanya dikerjakan oleh pemilik usaha beserta keluarga sekarang mereka mampu memperkerjakan banyak orang.¹⁰

Dalam usaha kecil ini tentunya banyak permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha *Homemade* Andayu Kuliner. Salah satunya ketika bahan – bahan

⁸ Abdurrahman Wahid, 'Wawancara' (Pamekasan, 2025).

⁹ Wahid.

¹⁰ Wahid.

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,

Mengapa perlu adanya strategi pengembangan usaha, karena menurut penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Saruni (2019), Menyatakan hasil dari strategi pengembangan usaha melalui pemasaran dan strategi produk yang telah dilakukan oleh perusahaan yang para peneliti terdahulu teliti menghasilkan peningkatan omset penjualan dan mampu memperluas area pemasaran. Oleh karena itu, strategi pengembangan usaha ini sangat perlu dilakukan dalam mengembangkan suatu usaha.

Novelty dari penelitian terdahulu tersebut ialah strategi pengembangan usaha Homemade Andayu Kuliner ini tidak hanya menggunakan strategi promosi tetapi juga menggunakan strategi produk, strategi harga. Lokasi dan distribusi sehingga menghasilkan peningkatan pendapatan dan juga mampu memperluas area pemasaran.

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 memberikan kepuasan kepada konsumen. Berdasarkan Latar Belakang di atas maka peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Strategi Pengembangan Usaha pada Homemade Andayu Kuliner dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan di Kabupaten Pamekasan”**

B. Fokus Penelitian

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

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan pada *Homemade* Andayu Kuliner di Kabupaten Pamekasan?
2. Bagaimana Peningkatan Pendapatan *Homemade* Andayu Kuliner Sesudah Melakukan Pengembangan Usaha?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk menjelaskan Strategi Pengembangan Usaha yang dilakukan *Homemade* Andayu Kuliner dalam meningkatkan pendapatan.
2. Untuk menjelaskan Peningkatan Pendapatan *Homemade* Andayu Kuliner Sesudah Melakukan Pengembangan Usaha.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian semestinya memberikan kegunaan baik kegunaan secara teoritis dan praktis. Dalam penelitian ini, kegunaan penelitian dijelaskan sebagai berikut:

1. Kegunaan Secara Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan memberikan kegunaan sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini di harapkan dapat menambah tambahan keilmuan dan wawasan mengenai strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan penjualan Serta informasi yang digunakan pada penulisan ini.

b. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam ilmu pengetahuan khususnya dapat dijadikan referensi atau rujukan di bidang usaha atau perusahaan dan sebagai perbandingan referensi bagi peneliti selanjutnya yang lebih relevan. Serta untuk memberikan pemahaman bagi para akademisi untuk dapat melakukan kajian mendalam tentang strategi pengembangan usaha dan menambah wawasan keilmuan bagi para mahasiswa IAIN Madura, Khususnya Fakultas Tarbiyah.

2. Kegunaan Secara Praktis

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

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

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai 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 terdapat dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Strategi adalah rencana terencana yang dirumuskan untuk mencapai tujuan tertentu, dengan mempertimbangkan sumber daya dan kondisi yang ada. Ini melibatkan analisis situasi, pengambilan keputusan, dan penentuan langkah-langkah yang tepat untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang.
2. Pengembangan Usaha adalah langkah-langkah yang diambil untuk meningkatkan kapasitas dan kinerja suatu bisnis, baik melalui inovasi produk, ekspansi pasar, maupun peningkatan efisiensi operasional.
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 jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan.

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Kajian penelitian terdahulu di jadikan sebagai referensi tambahan terhadap penelitian yang akan dilakukan. Berikut adalah penjelasan hasil penelitian terdahulu:

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh Saruni pada tahun 2019 yang penelitiannya berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram”. Penelitian yang telah dilakukan termasuk dalam penelitian kualitatif deskriptif, dengan teknik pengumpulan data yaitu yaitu teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari Strategi pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir yang diamati dalam penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pengembangan bisnis dilihat dari sisi pengembangan produksi dan pengolahan produk, penetapan harga, lokasi dan distribusi dan promosi sudah mampu mengembangkan usaha Nutsafir¹¹

Adapun kesamaan penelitian yang ditulis oleh Saruni dengan penelitian ini adalah sama-sama tentang strategi pengembangan usaha, serta sama-sama merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Perbedaan dari penelitian ini adalah objek ,lokasi dan fokus penelitian serta hasil penelitian. Penelitian Seruni melakukan penelitian di Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram dan berfokus pada pengembangan usaha dan perspektif etika bisnis islam, Hasil dari Strategi pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir yang diamati dalam penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pengembangan bisnis dilihat dari sisi pengembangan produksi dan pengolahan produk, penetapan harga, lokasi dan distribusi dan promosi sudah mampu mengembangkan usaha Nutsafir. Adapun yang peneliti teliti terfokus pada strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha *Homemade*

¹¹ Misni Saifudin, Addiarrahman Addiarrahman, and Lidya Anggraeni, ‘Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Purnama Raya H. Salsabila Lebak Bandung Jelutung’, *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Syariah*, 2.1 (2024), 212–28 <<https://doi.org/10.59059/maslahah.v2i1.690>>.

Andayu Kuliner dalam meningkatkan pendapatannya hambatan yang dihadapi oleh pemilik usaha *homemade* dalam mengembangkan usahanya, Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh *Homemade* Andayu Kuliner yaitu strategi produk, strategi harga, lokasi dan distribusi, strategi promosi. Peningkatan pendapatan usaha homemade andayu kuliner setelah menerapkan strategi pengembangan usaha mengalami peningkatan baik dari segi pendapatan serta permintaan produk dan meningkatnya jumlah produk yang diproduksi. Jika dilihat dari segi strategi *Homemade* Andayu Kuliner sudah mampu mengembangkan usaha untuk meningkatkan pendapatan.

Kedua, Penelitian yang dilakukan 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”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif.¹² Berdasarkan hasil penelitian yaitu bahwa prospek usaha kerupuk dilihat dari peluang pasar dikatakan sangat menjanjikan, tetapi kalau dilihat dari sisi yang bahwa prospek pengembangan usaha kerupuk cenderung mengalami penurunan semenjak ada larangan penggunaan sode yang biasa digunakan oleh produsen. Kemudian ditinjau dari ekonomi islam ada dua kesimpulan yang pertama, pengusaha kerupuk yang memperhatikan dan menjalankan batasan – batasan syariah mereka sudah sesuai dengan tinjauan

¹² Tazkia Ayu and others, ‘Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi Analisis Straregi Pengembangan Usaha UMKM Olahan Kerupuk “ Aneuk Metuah ” Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam’, 5.1, 201–20.

Ekonomi Islam, tetapi pengusaha yang hanya menjalankan beberapa batasan – batasan syariah, mereka belum sesuai dengan tinjauan Ekonomi Islam.

Adapun kesamaan penelitian yang ditulis oleh Abdul Hafis dengan penelitian ini adalah sama-sama tentang pengembangan usaha yang terfokus pada usaha kecil menengah, dan sama-sama merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Perbedaan dari penelitian ini adalah objek lokasi dan focus penelitian. Penelitian Abdul Hafis melakukan penelitian Di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat. Berfokus pada Pengembangan Usaha Kerupuk Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat dan tinjauan ekonomi terhadap pengembangan usaha kerupuk di Desa Gelogor dalam meningkatkan perekonomian. hasil penelitian yaitu bahwa prospek usaha kerupuk dilihat dari peluang pasar dikatakan sangat menjanjikan . Adapun yang peneliti teliti yaitu terfokus pada strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner dalam meningkatkan pendapatannya dan hambatan yang dihadapi oleh pemilik usaha *homemade* dalam mengembangkan usahanya, Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh *Homemade* Andayu Kuliner yaitu strategi produk, strategi harga, lokasi dan distribusi, strategi promosi. Peningkatan pendapatan usaha homemade andayu kuliner setelah menerapkan strategi pengembangan usaha mengalami peningkatan baik dari segi pendapatan serta permintaan produk dan meningkatnya jumlah produk yang diproduksi. Jika dilihat dari segi strategi *Homemade* Andayu Kuliner sudah mampu mengembangkan usaha untuk meningkatkan pendapatan.

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh Helen Malinda pada tahun 2017 yang penelitiannya berjudul 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).¹³ Data dalam penelitian ini bersumber dari data primer yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan dengan pihak perusahaan dan karyawan. Data yang dihasilkan kemudian diolah menggunakan analisis metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan yang dilakukan oleh perusahaan Cahaya Bahari adalah dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk halal, harga yang terjangkau, dan promosi yang transparan. Dengan strategi tersebut yang telah dilakukan oleh perusahaan menghasilkan peningkatan omset penjualan dan mampu memperluas area pemasaran.

Adapun kesamaan penelitian yang ditulis oleh Helen Malinda dengan penelitian ini adalah sama-sama tentang strategi pengembangan usaha yang terfokus pada usaha kuliner guna meningkatkan pendapatan, dan sama-sama merupakan penelitian kualitatif. Perbedaan dari penelitian ini adalah objek, lokasi dan focus penelitian. Penelitian Helen Malinda melakukan penelitian di usaha bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan dan berfokus pada strategi pengembangan yang ditinjau dari perspektif Ekonomi Islam, Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan yang dilakukan oleh perusahaan

¹³ Jurusan Ekonomi Syariah, 'Strategi Pengembangan Umkm Rumah Coklat Bodag Di Kecamatan Kare Kabupaten Madiun Skripsi', 2022.

Cahaya Bahari adalah dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk halal, harga yang terjangkau, dan promosi yang transparan. Dengan strategi tersebut yang telah dilakukan oleh perusahaan menghasilkan peningkatan omset penjualan dan mampu memperluas area pemasaran. Adapun yang peneliti teliti terfokus pada strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner dalam meningkatkan pendapatannya dan hambatan yang dihadapi oleh pemilik usaha homemade dalam mengembangkan usahanya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh *Homemade* Andayu Kuliner yaitu strategi produk, strategi harga, lokasi dan distribusi, strategi promosi. Peningkatan pendapatan usaha homemade andayu kuliner setelah menerapkan strategi pengembangan usaha mengalami peningkatan baik dari segi pendapatan serta permintaan produk dan meningkatnya jumlah produk yang diproduksi. Jika dilihat dari segi strategi *Homemade* Andayu Kuliner sudah mampu mengembangkan usaha untuk meningkatkan pendapatan.

Tabel 1.1

Kajian Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Judul	Metode	Temuan	Persamaan	Perbedaan
1.	Saruni (2019) “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir	Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif	Hasil dari Strategi pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir yang di teliti pada penelitian ini membuktikan jika pada	Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan Metode penelitian yang	Lokasi Penelitiannya di Gomong Kota Mataram Fokus Penelitian

	Gomong Kota Mataram“		pengembangan usaha diamati dari aspek peningkatan produksi dan pemrosesan produk, penentuan harga, lokasi dan distribusi dan promosi sudah dapat mengembangkan bisnis Nutsafir	digunakan yaitu metode Kualitatif	
2.	Abdul Hafiz (2017) “Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Prospek Pengembangan Usaha Kerupuk dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat”	Metode penelitian yang digunakan yaitu metode Kualitatif	Berdasarkan hasil penelitian yaitu bahwa potensi usaha kerupuk diamati dari peluang pasar di utarakan sangat menarik, tetapi jika diamati dari aspek yang bahwa potensi peningkatan usaha kerupuk cenderung menghadapi penurunan sejak ada larangan penggunaan sode yang biasa Dimanfaatkan oleh produsen.	Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan Metode penelitian yang digunakan yaitu metode Kualitatif	Penelitiannya di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat Fokus Penelitian
3.	Helen Melinda (2017) “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif	Metode penelitian yang digunakan yaitu metode Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan Cahaya Bahari menerapkan strategi peningkatan dengan memanfaatkan bauran pemasaran, termasuk produk halal, harga	Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan Metode penelitian yang digunakan yaitu metode Kualitatif	Lokasi penelitiannya di Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan Fokus Penelitian

Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)“		murah, dan promosi yang transparan. Melalui strategi ini, perusahaan berhasil meningkatkan omset penjualan dan memperluas jangkauan pemasaran.		
---	--	--	--	--

Kesimpulan dari ketiga penelitian terdahulu tersebut menyatakan bahwa dari ketiga peneliti terdahulu sama sama melakukan penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha dengan aspek yang berbeda dengan tujuan Meningkatkan Pendapatan Penjualan.

Penelitian yang akan dilakukan peneliti ialah mengenai bagaimana Strategi Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan, dimana pada fokus penelitian ini akan mendeskripsikan terkait Strategi Pengembangan Usaha pada *Homemade* Andayu Kuliner dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan di Kabupaten Pamekasan, serta Peningkatan Pendapatan *Homemade* Andayu Kuliner sesudah Melakukan Pengembangan Usaha. Dengan kesimpulan diatas maka ada beberapa perbedaan terkait penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan penelitian terdahulu :

- a. Objek penelitian yang digunakan peneliti tentu berbeda dengan penelitian sebelumnya, hal ini dapat menghasilkan hasil pendeskripsian yang berbeda.
- b. Tahun penelitian yang berbeda serta Fenomena dan masalah yang jelas berbeda dengan penelitian terdahulu.