

**STRATEGI BISNIS USAHA MIKRO KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM)  
(Studi pada Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Desa Kediri  
Kec. Karanglewas, Kab. Banyumas)**



**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Purwokerto untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

Oleh:

**SITI PONDIA**

**NIM. 1423203165**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
2018**

**STRATEGI BISNIS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)  
(STUDI PADA USAHA KECIL GRUBI LANGGENG SARI DESA KEDIRI  
KECAMATAN KARANGLEWAS KABUPATEN BANYUMAS)**

**Siti Pondia**

**NIM. 1423203165**

**E-Mail : [pondia.siti@yahoo.com](mailto:pondia.siti@yahoo.com)**

**Program Studi S – 1 Ekonomi Syari’ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto**

**ABSTRAK**

Penelitian ini didasarkan pada strategi bisnis yang dilakukan pelaku usaha merupakan strategi awal dalam mengembangkan usahanya sehingga dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Usaha kecil grubu langgenng sari ini merupakan usaha kecil yang paling bertahan dari puluhan tahun yang lalu, sudah hampir 38 tahun tetap eksis menjalankan usahanya. Usaha ini dapat bertahan lama karena memiliki strategi bisnis yang kreatif dan inovatif yang dilakukan pemilik usaha.

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian deskriptif kualitatif yang dimaksudkan untuk menggali data dan informasi baik tentang proses maupun mekanisme. Adapun pengumpulan data penulis menggunakan metode observasi, dokumentasi dan wawancara. Sedangkan dalam analisisnya, penulis menggunakan metode analisis SWOT yaitu metode analisis data yang menunjukkan strategi usaha dapat ditentukan oleh kombinasi faktor eksternal dan internal yakni faktor kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*).

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian yang diperoleh dapat diketahui strategi bisnis yang dilakukan oleh usaha kecil grubu langgenng sari untuk mengembangkan usahanya tersebut meliputi strategi bisnis di bidang produksi, pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan keuangan. Sedangkan hasil analisis SWOT yang penulis teliti dari berbagai kendala maka penulis meminimalisir dari masalah yang ada yaitu dengan menggunakan Strategi SO, Strategi ST, Strategi WO, Strategi WT. Dari strategi itu maka penulis berharap akan bisa membantu usaha kecil grubu langgenng Sari dalam mengembangkan usahanya.

**Kata Kunci :** Strategi bisnis di bidang produksi, pemasaran, manajemen sumber daya manusia, keuangan dan analisis SWOT.

**BUSINESS STRATEGY OF MICRO SMALL AND MEDIUM  
ENTERPRISES (MSME)  
(STUDY ON SMALL BUSINESS GRUBI LANGGENG SARI VILLAGE  
KEDIRI KARANGLEWAS DISTRICT BANYUMAS)**

**Siti Pondia  
NIM. 1423203165  
E-Mail : [pondia.siti@yahoo.com](mailto:pondia.siti@yahoo.com)  
Program S-1 Syari'ah Economic Faculty Of Economic and Business  
State Islamic Institute (IAIN) Purwokerto**

***ABSTRACT***

*This research is based on business strategy conducted by business actor is the initial strategy in developing the business so that it can survive for long period of time. Small business grubu langgeng sari is a small business that most survive from tens of years ago, already almost 38 years still exist running its business. This business can last long because it has a creative and innovative business strategy by the business owner.*

*The research method used is descriptive qualitative research method which is intended to explore data and information both about process and mechanism. The data collection of the author using the method of observation, documentation and interviews. While in the analysis, the authors use SWOT analysis method that is data analysis method that shows business strategy can be determined by a combination of external and internal factors ie strength, weakness, opportunities, and threats.*

*Based on the results and discussion of the research obtained can be known business strategy undertaken by small business grubu langgeng sari to expand its business include business strategy in the field of production, marketing, human resources management, and finance. While the results of SWOT analysis of the authors carefully from various constraints then the authors minimize the existing problems that is by using the SO Strategy, ST Strategy, WO Strategy, WT Strategy. From that strategy, the writer hopes will be able to help small business grubu langgeng sari in developing its business.*

**Keywords:** *Business strategy in production, marketing, human resource management, finance and SWOT analysis.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xx</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xxi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xxii</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang .....	1
B. Definisi Operasional.....	7
C. Rumusan Masalah .....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	9
E. Tinjauan Pustaka .....	9

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Strategi .....	14
1. Konsep Strategi .....	14
2. Tipe- tipe Strategi.....	16
B. Bisnis .....	17
C. Manajemen Strategi .....	17
D. Strategi Fungsional.....	18
1. Strategi di Bidang Produksi .....	19
2. Strategi di Bidang Pemasaran .....	22

3. Strategi di Bidang Manajemen Sumber Daya Manusia .....	27
4. Strategi di Bidang Keuangan/ Finansial.....	34
E. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	37
1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	37
2. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) .....	38
3. Kendala Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	38
F. Landasan Teologis .....	39

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian.....	41
B. Batasan Masalah Penelitian.....	42
C. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	42
D. Subjek dan Objek Penelitian .....	42
E. Sumber Data.....	43
F. Teknik Pengumpulan Data.....	43
G. Teknik Analisis Data.....	45
H. Pengujian Keabsahan Data.....	49

### **BAB IV PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari.....	50
1. Sejarah Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari .....	50
2. Lokasi Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari .....	51
3. Visi dan Misi Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari.....	51
4. Bahan Baku dan Peralatan Pembuatan Grubi .....	51
5. Struktur Organisasi Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari .....	52
B. Strategi Bisnis Yang Digunakan Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari	52
1. Strategi di Bidang Produksi .....	53
2. Strategi di Bidang Pemasaran .....	61
3. Strategi di Bidang Manajemen Sumber Daya Manusia .....	66
4. Strategi di Bidang Keuangan/ Finansial.....	68

C. Perumusan Strategi Bisnis Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Desa Kediri Kecamatan Karanglewas.....	70
D. Analisis SWOT Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Desa Kediri Kecamatan Karanglewas Kabupaten Banyumas.....	77

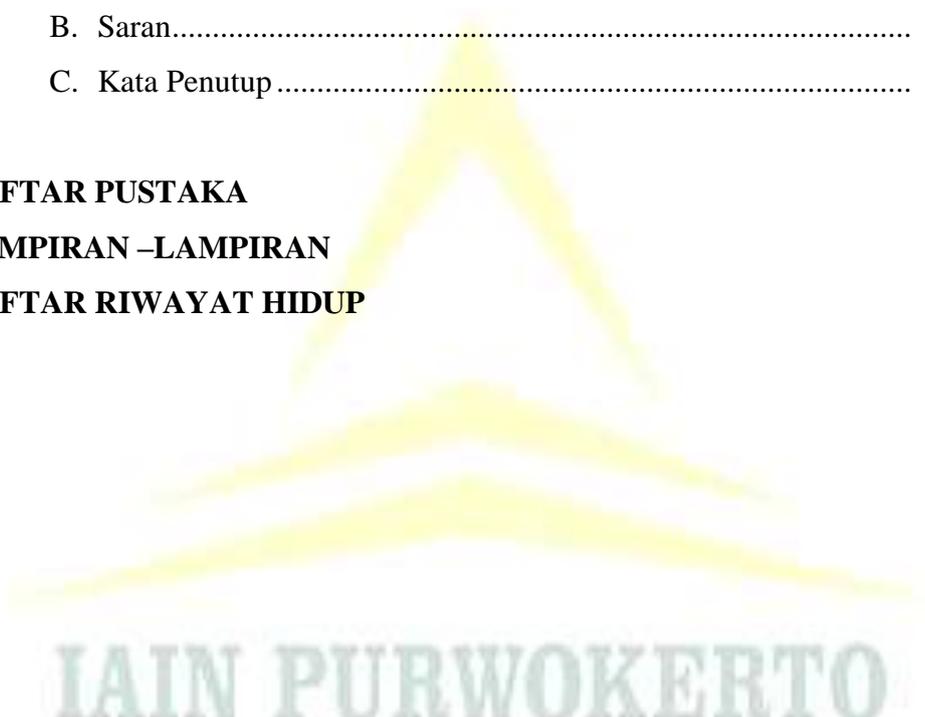
## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	84
B. Saran.....	86
C. Kata Penutup .....	87

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN –LAMPIRAN**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**



IAIN PURWOKERTO

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan perilaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang.<sup>1</sup>

Di Indonesia, Usaha Kecil dan Menengah, baik skala mikro, kecil, dan juga menengah, telah memiliki peranan penting dalam kehidupan kita di masyarakat, istilah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) lebih populer dengan sebutan usaha informal, disebut berperan penting karena jumlah UMKM begitu banyak (berarti menyerap tenaga kerja yang banyak pula), dan lebih tahan terhadap situasi negara. Ketika terjadi krisis moneter (Krismon) pada tahun 1999, sejumlah konglomerat berguguran, tetapi tidak demikian bagi pengusaha kecil. UMKM telah mempunyai strategi tersendiri, dengan cara membuat produk khusus dan unik agar tidak bersaing dengan perusahaan besar bahkan berperan sebagai partner perusahaan besar.

Selain itu, UMKM dikelola perseorangan dengan mengabaikan prinsip organisasi, gaya hidupnya tidak ilmiah, dan enggan mengeluarkan biaya untuk promosi dan penelitian, serta melakukan aktivitas yang tidak berhubungan dengan usahanya. Ringkasnya, UMKM yang gagal disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu: (a) Mengatur struktur organisasi dan personalia, (b) Pengendalian jumlah produksi, (c) Sistem administrasi dan pembukuan (d) Mengelola keuangan serta menghitung laba perusahaan (e) Pemasaran dan promosi, serta (f) Perluasan dan alih generasi pada pengelolaan UKM.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ina Primiana, *Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 168.

<sup>2</sup> Bambang Murdaka Eka Jati & Tri Kuntoro Priyambodo, *KEWIRAUSAHAAN Technopreneurship untuk Mahasiswa Ilmu-Ilmu Esakta*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015), hlm. 316-317.

Peran UMKM juga sering dikaitkan dengan upaya pemerintah untuk mengurangi kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. Apabila ditinjau dari struktur konfigurasi ekonomi Indonesia secara keseluruhan, maka dapat ditemukan bahwa dari 39, 72 juta unit usaha yang ada, sebesar 39, 71 juta (99, 97%) merupakan usaha ekonomi rakyat. Usaha mikro merupakan mayoritas, sebab berjumlah 98% dari total unit usaha atau 39 juta usaha.<sup>3</sup>

Perubahan perekonomian penting lainnya adalah kecenderungan pada perekonomian global, yang memberikan bentuk kompetisi baru dan juga membuka peluang bisnis. Meskipun perusahaan besar adalah pelaku utama dalam bisnis internasional, kehadiran perusahaan kecil yang terus bertambah dalam pasar global telah memodifikasi penampilan tradisionalnya yang pada hakikatnya hanya berusaha di daerahnya. Walaupun perusahaan berskala kecil tersebut biasa ditempatkan di satu lokasi, banyak dari mereka sekarang ini mengeksport atau mengimpor produk melewati batas antar negara. Kesempatan bisnis seperti ini terus berkembang.<sup>4</sup>

Adapun perkembangan jumlah unit usaha berskala mikro, kecil dan menengah di Kabupaten Banyumas Periode 2014-2016 dalam tiga tahun terakhir mengalami peningkatan sebagaimana ditunjukkan oleh tabel berikut.<sup>5</sup>

**Tabel 1.**

**Perkembangan Jumlah Unit Usaha Berskala Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Banyumas Periode 2014-2016**

No	Skala Usaha	2014	2015	2016
1	Usaha Mikro	64.957	70.285	70.450
2	Usaha Kecil	1.551	1.750	1.760
3	Usaha Menengah	25	25	27
	Jumlah	66.533	72.060	72.237

Sumber: Dinnakerkop UKM Kabupaten Banyumas, 2016.

<sup>3</sup> Muhammad, *Bank Syari'ah (Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia)*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hlm. 118.

<sup>4</sup> Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore, J. William Petty, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 18.

<sup>5</sup> Dokumen Dinas Tenaga Kerja, Koperasi Dan UKM Kabupaten Banyumas, 2016.

Desa Kediri Karanglewas merupakan salah satu sentra industri grubi, dimana Desa ini memiliki warisan budaya lokal yang berpotensi untuk dikembangkan. Grubi adalah makanan yang terbuat dari kelapa yang dipotong lembut memanjang lalu digoreng dengan bentuk bola-bola dan dibumbui dengan gula jawa.

Adapun sejarah awal mula usaha grubi di Desa Kediri menurut Bapak Kasto yaitu pada tahun 1980-an usaha grubi merupakan usaha yang sangat digemari oleh masyarakat Kediri, di Desa ini terdapat sedikitnya 13 rumah tangga membuka usaha grubi, namun seiring berjalannya waktu usaha mereka satu per satu mengalami kebangkrutan dan akhirnya berakhir, hal ini disebabkan karena kurangnya pengelolaan dalam hal pemasaran, produksi, manajemen sumber daya manusia, dan keuangan. Sehingga sampai saat ini di Desa Kediri terdapat dua usaha grubi yang masih bertahan. Yaitu usaha grubi milik Pak Aspun dan usaha grubi langgeng sari milik Pak Rahman.<sup>6</sup>

Dari hasil studi pendahuluan kedua usaha tersebut penulis mengambil salah satu yang paling berkembang sehingga menarik untuk diteliti, yaitu usaha kecil grubi “Langgeng Sari” yang dimiliki oleh Bapak Rahman, karena apabila dibandingkan dengan usaha milik Pak Aspun, tentu saja usaha kecil grubi langgeng sari lebih berkembang, perkembangan ini bisa dibuktikan dengan semakin meluasnya pemasaran, semakin bertambahnya jumlah produksi, semakin bertambahnya jumlah tenaga kerja, dan semakin canggihnya mesin yang digunakan dalam proses produksi. Sedangkan pendapatan yang diperoleh Pak Aspun setiap tahunnya tidak mengalami peningkatan sama sekali.<sup>7</sup>

Pemasaran usaha kecil grubi langgeng sari mengalami perkembangan setiap tahunnya, dimana awal mula usaha ini berdiri, pemasaran hanya dilakukan di pasar kecil terdekat di Purwokerto, namun seiring berjalannya waktu produksi ini mampu dipasarkan sampai ke luar kota. Pemasaran

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Kasto selaku kepala desa Kediri (Selaku Kepala Desa Kediri Kec. Karanglewas, Kab. Banyumas), Pada tanggal 19 September 2017, Pukul 09:00 WIB.

<sup>7</sup> Wawancara dengan Rahman (Selaku Pemilik Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Desa Kediri), Pada tanggal 19 September 2017, Pukul 14:30 WIB.

dilakukan dengan cara menjual ke pemasok dan pedagang. Adapun pangsa pasar dalam kota yaitu (Purwokerto, Banyumas) dan luar kota (Tegal, Semarang, Kebumen, Dongkal, Ciamis, Tasikmalaya), serta sampai ke luar Jawa, yaitu Lampung. Semakin meluasnya jumlah pemasaran otomatis menyebabkan bertambahnya jumlah produksi, yang tadinya hanya memproduksi 70 pak per harinya, sekarang mampu memproduksi 200 pak per hari. Didorong dengan semakin canggihnya teknologi yang digunakan, seperti mesin untuk menggiling bahan baku. Sehingga yang tadinya menggunakan proses manual sekarang sudah menggunakan mesin yang canggih.<sup>8</sup>

Adapun jumlah karyawan usaha kecil grubi langgeng sari setiap tahunnya mengalami perkembangan, sebagaimana ditunjukkan oleh tabel berikut ini:

**Tabel 2.**  
**Perkembangan Jumlah Karyawan Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Tahun 2015-2017**

Tahun	Jumlah	Jenis Kelamin
2015	7 Orang	2 Orang laki-laki, 5 Orang perempuan
2016	12 Orang	2 Orang laki-laki, 10 Orang perempuan
2017	12 Orang	2 Orang laki-laki, 10 Orang perempuan

Sumber: Dinnakerkop UKM dan koperasi Kabupaten Banyumas, 2016.

Dari tabel di atas dapat dilihat perkembangan jumlah karyawan usaha kecil grubi langgeng sari dari tahun 2015-2017 mengalami peningkatan. Dimana pada tahun 2015 karyawan berjumlah 7 orang (2 orang laki-laki, 5 orang perempuan), sedangkan pada tahun 2016-2017 jumlah karyawan bertambah menjadi 12 orang (2 orang laki-laki, 10 orang perempuan).<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Kuis (Selaku Bidang Pemasaran Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari), Pada tanggal 21 September 2017 Pukul 11. 45 WIB

<sup>9</sup> Dokumen Dinas Tenaga Kerja UKM dan Koperasi Kabupaten Banyumas, 2016.

**Tabel 3.****Pendapatan Rata-Rata Grubi Langgeng Sari Pada Tahun 2015-2017**

Tahun	Omzet Per Bulan	Omzet Per Tahun
2015	Rp. 63.000.000	Rp. 756.000.000
2016	Rp. 135.000.000	Rp. 1.620.000.000
2017	Rp. 180.000.000	Rp. 2.160.000.000

Sumber : Dinnakerkop UKM Kabupaten Banyumas 2016.

Dari data diatas dapat diketahui bahwa omzet setiap tahunnya mengalami peningkatan terus menerus yaitu pada tahun 2015 omzet mencapai Rp.756.000.000, pada tahun 2016 sebesar Rp. 1.620.000.000 dan pada tahun 2017 sebesar Rp. 2.160.000.000.<sup>10</sup>

Bisnis ini merupakan bisnis keluarga dimana dalam pengelolaannya sentuhan keluarga masih sangat menonjol, artinya keterikatan hubungan seperti suami, istri, anak, menantu, bahkan cucu masih sangat kental mewarnai serta mempengaruhi pengelolaan bisnis serta pengambilan keputusan bisnis sehari-hari. Maka dari itu Pak Rahman mengedepankan kerabat terlebih dahulu dalam perekrutan tenaga kerja.

Bisnis keluarga adalah sebuah lembaga bisnis atau perusahaan yang anggotanya secara langsung terlibat di dalam kepemilikan dan atau jabatan serta fungsi dalam perusahaan.<sup>11</sup>

Dalam mengembangkan usaha tentunya dibutuhkan strategi yang layak untuk diterapkan dalam pengelolaan bisnis, adapun strategi pengembangan dilakukan bertujuan untuk mengejar pertumbuhan ekonomi yang tinggi, penyerapan tenaga kerja, peningkatan daya saing, dan penanggulangan kemiskinan.<sup>12</sup>

Munizu menemukan faktor internal perusahaan yang terdiri atas aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, teknik produksi/operasional dan pemasaran berpengaruh signifikan dan positif terhadap peningkatan kinerja usaha mikro dan kecil. Hasil penelitian Munizu menjelaskan ketika sumber

<sup>10</sup> Dokumen Dinas Tenaga Kerja UKM dan Koperasi Kabupaten Banyumas, 2016.

<sup>11</sup> Sochimim, *Kewirausahaan (Teori Aplikatif dan Praktik)*, (Yogyakarta: Cinta Buku, 2017), hlm. 42.

<sup>12</sup> Mukti Fajar ND, *UMKM Di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), hlm. 223.

daya manusia, keuangan, teknik produksi/operasional dan pemasaran dikelola dengan baik dan efisien memberikan pengaruh yang signifikan untuk meningkatkan kesuksesan bisnis. Pengelolaan aspek ini harus dilakukan secara bersamaan ketika pengelolaan dilakukan secara parsial/terpisah maka tingkat kesuksesan tidak mencapai titik maksimal.<sup>13</sup>

Grubi langgeng sari masih tergolong ke dalam usaha kecil. Oleh karena itu permasalahan yang dimiliki masih kompleks. Dari hasil identifikasi, diketahui permasalahan yang dimiliki adalah : pembukuan keuangan, dimana dalam pengaturan keuangan usaha ini masih menggunakan pembukuan secara sederhana. Dalam hal pengelolaan keuangan usaha ini tidak pernah melakukan pembukuan seperti membuat laporan keuangan harian maupun bulanan serta laporan laba rugi dan dalam mengelola keuangan untuk keperluan pribadi dengan keperluan pengeluaran produksi pun tidak ada perhitungan terpisah, lalu permasalahan modal, dimana modal masih terbatas dimana sebagian besar modal yang digunakan dalam usaha berasal dari modal sendiri.

Namun demikian usaha ini tetap mampu mempertahankan usahanya tanpa adanya bantuan dari pihak bank, karena menurutnya tingkat bunga kredit perbankan relatif tinggi, keterbatasan modal yang dimiliki oleh usaha ini menyebabkan ketidakmampuan bisnis untuk mendapatkan sarana teknologi seperti komputer yang sangat diperlukan untuk pencatatan laporan keuangan.<sup>14</sup>

Adapun hal yang menarik dari latar belakang di atas walaupun usaha ini mengalami berbagai kendala, tapi mereka tetap konsisten dan mampu mempertahankan serta mengembangkan usahanya sampai sekarang. Berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin mengetahui strategi bisnis yang digunakan oleh Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari di Desa Kediri Kec. Karanglewas, Kab. Banyumas untuk mempertahankan usahanya agar dapat berkembang dan mampu bersaing dengan produk lainnya.

---

<sup>13</sup>Sri Nathasya Br Sitepu, "Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya", *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, Tahun 10. No. 1, 2017, hlm. 40.

<sup>14</sup> Wawancara dengan Sulastris selaku bidang keuangan, pada hari Selasa 05 September 2017, Pukul 13:00 WIB.

## B. Definisi Operasional

Untuk mempermudah dan memahami maksud serta kesalahpahaman yang terjadi dalam judul skripsi ini, maka peneliti memberikan penegasan terhadap konsep yang akan digunakan, yaitu sebagai berikut:

### 1. Strategi Bisnis

Menurut Porter (1985) Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.<sup>15</sup> Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.<sup>16</sup>

Bisnis adalah entitas ekonomi dimana keberhasilan diukur bukan pada harga diri dan kesenangan interpersonal individu, tetapi dalam produktivitas dan profesionalisme sehingga ukuran utama seseorang terletak pada kontribusi terhadap pelaksanaan strategi, pencapaian target, dan profitabilitas perusahaan.<sup>17</sup>

Strategi bisnis adalah arah atau jalan yang akan ditempuh suatu organisasi dalam rangka menjalankan misi bisnis guna mencapai visi bisnisnya. Merumuskan strategi bisnis melibatkan pengambilan keputusan pada tingkat unit bisnis. Disini hanya ditunjukkan bagaimana cara bersaing.<sup>18</sup>

Dalam menentukan strategi bisnisnya usaha kecil grubi langgeng sari menerapkan strategi fungsional yang ditentukan oleh empat hal yaitu strategi dalam bidang Produksi, Pemasaran, Manajemen Sumber Daya Manusia, dan Keuangan. Karena empat hal tersebut dinilai menjadi tolak ukur dalam mengembangkan usahanya.

---

<sup>15</sup> Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 15.

<sup>16</sup> Murad dkk, *Strategic Management and Business Policy*, (PT Gelora Aksara Pratama, 1988), hlm. 12.

<sup>17</sup> Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis*, (Jakarta: PT Indeks, 2008), hlm. 80.

<sup>18</sup> Djoko Muljono, *Buku Pintar Strategi Bisnis Koperasi Simpan Pinjam*, (Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2012), hlm. 24.

## 2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut UU No. 20/2008, yang dimaksud usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.<sup>19</sup>

## 3. Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Kediri Karanglewas

Grubi langgeng sari termasuk ke dalam kriteria usaha kecil, dimana Usaha ini merupakan usaha yang paling bertahan dari puluhan tahun yang lalu di Desa kediri Karanglewas, banyak usaha kecil yang berdiri dari tahun 1980-an, akan tetapi hanya usaha kecil grubi langgeng sari yang bisa mempertahankan dan mampu mengembangkan usahanya.

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti dapat mengambil fokus penelitian yang terkait dengan hal tersebut. Adapun fokus penelitian adalah mengenai “Bagaimana Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari yang meliputi bidang

---

<sup>19</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Produksi, Pemasaran, Manajemen Sumber Daya Manusia, dan Keuangan Berdasarkan Analisis SWOT ?

#### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

##### 1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah untuk mengetahui strategi bisnis yang digunakan oleh usaha kecil grubi langgeng sari yang meliputi bidang produksi, pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan keuangan berdasarkan analisis SWOT.

##### 2. Manfaat Penulisan

- a. Penulis : penelitian ini merupakan studi awal dan menambah wawasan tentang strategi bisnis UMKM dalam mengembangkan usahanya.
- b. Perusahaan : sebagai masukan bagi usaha kecil grubi dalam mengembangkan usahanya.
- c. Fakultas : menambah khazanah kepustakaan Ekonomi Bisnis sebagai sumber referensi bagi mahasiswa, staf pengajar lainnya.

#### **E. Tinjauan Pustaka**

Tinjauan pustaka adalah kegiatan mendalami, mencermati, menelaah dan mengidentifikasi pengetahuan, atau hal-hal yang telah ada untuk mengetahui apa yang ada dan apa yang belum ada.<sup>20</sup> Maka dari itu peneliti akan melakukan penelaahan terhadap penelitian-penelitian yang relevan, kemudian peneliti melihat sisi lain yang berbeda dengan penelitian sebelumnya.

Menurut Susilo dan Krisnadewara strategi yang bisa diterapkan untuk pengembangan UKM, adalah berproduksi dengan fasilitas/peralatan terbatas, berproduksi dengan jumlah bahan baku terbatas, berproduksi dengan jumlah tenaga kerja terbatas, berproduksi dengan modal finansial terbatas, membuka *shoow-room/outlet*, melakukan usaha sampingan. Rekomendasi dari

---

<sup>20</sup> Suharsismi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), hlm. 75.

hasil kajian ini berkaitan dengan upaya percepatan pemulihan kembali untuk berusaha adalah dengan melakukan kegiatan produksi kembali yang menekankan pada tambahan modal. Dengan tambahan modal maka berbagai keterbatasan dalam kegiatan produksi dapat diatasi, sehingga kegiatan produksi akan lebih lancar sehingga dapat meningkatkan pendapatan.<sup>21</sup>

Dalam jurnal Sri Nathasya Br Sitepu yang berjudul “*Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya*”, Munizu menemukan faktor internal perusahaan yang terdiri atas aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, teknik produksi/operasional dan pemasaran berpengaruh signifikan dan positif terhadap peningkatan kinerja usaha mikro dan kecil. Hasil penelitian Munizu menjelaskan ketika sumber daya manusia, keuangan, teknik produksi/operasional dan pemasaran dikelola dengan baik dan efisien memberikan pengaruh yang signifikan untuk meningkatkan kesuksesan bisnis. Pengelolaan aspek ini harus dilakukan secara bersamaan ketika pengelolaan dilakukan secara parsial/terpisah maka tingkat kesuksesan tidak mencapai titik maksimal.<sup>22</sup>

Dengan melihat pernyataan Munizu diatas maka dari itu Rita Januarwati dan Eddy Poernomo, “*Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Bunga “Cindy” Di Jl. Kayoon Utara No.12 Gentengkali – Surabaya*”, mengatakan bahwa strategi bisnis dalam mengembangkan usaha kecil yaitu dengan menerapkan strategi di bidang pemasaran, strategi di bidang produksi, strategi di bidang manajemen sumber daya manusia, dan strategi di bidang keuangan. Dimana dari keseluruhan strategi bisnis ini mampu mengembangkan suatu usaha.

Strategi Pemasaran ialah panduan dari kinerja wirausaha dengan hasil pengujian dan penelitian pasar sebelumnya dalam mengembangkan keberhasilan strategi pemasaran.

---

<sup>21</sup> Edy Suandi Hamid dan Sri Susilo, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta”, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 2, No.1. 2011, hlm. 47.

<sup>22</sup> Sri Nathasya Br Sitepu, “Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya”, *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, Tahun 10. No. 1, April 2017, hlm. 40.

Strategi Produksi merupakan cara yang dapat dipakai untuk melihat besarnya kapasitas produktif sesuatu sumber produktif tertentu adalah dengan melihat produktifitas. Produktifitas berarti besarnya hasil produksi yang dapat dihasilkan oleh setiap satuan input, sedangkan untuk hasil produksi dipakai istilah produk atau keluaran.

Menurut Husein, strategi di bidang SDM hendaknya tergambar bentuk dan jenis langkah yang akan diambil pada tingkat manajemen operasional berdasarkan strategi utama yang menyangkut Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) serta telah ditetapkan pada tingkat manajemen yang lebih tinggi. Manajemen Sumber Daya Manusia (*Human Resource Management*), yaitu fungsi untuk menarik, mengembangkan dan mempertahankan para karyawan handal dalam rangka menjalankan aktivitas yang diperlukan untuk memenuhi tujuan organisasi.

Husein mengatakan, strategi dibidang keuangan merupakan bagian dari perusahaan yang fungsinya adalah mengorganisasikan perolehan dana, menggunakan dana dan sekaligus mengendalikan dana tersebut dalam rangka memaksimalkan nilai perusahaan. Dana dapat diperoleh dari berbagai sumber, yaitu dari sumber internal dan eksternal. Selanjutnya dana tersebut akan diinvestasikan baik untuk investasi jangka panjang maupun jangka pendek untuk memperoleh laba.<sup>23</sup>

Selain dari teori di atas, penulis juga melampirkan beberapa penelitian terdahulu sebagai bahan perbandingan.

**Tabel 4.**  
**Penelitian Terdahulu**

<b>Nama Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Hasil Temuan</b>	<b>Perbedaan</b>
Rita Januwarti dan Eddy Poernomo (2014)	<i>Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Bunga “Cindy”</i>	Dalam mengembangkan usahanya strategi yang digunakan difokuskan kepada	Studi kasus peneliti pada Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Desa Kediri Kecamatan

<sup>23</sup> Rita Januarwati dan Eddy Poernomo, “Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Bunga “Cindy” Di Jl. Kayoon Utara No.12 Gentengkali – Surabaya”, *Jurnal Bisnis Indonesia*, Vol.5 No. 2 Oktober 2014, hlm. 157-158.

	<i>Di Jl. Kayoon Utara No.12 Gentengkali – Surabaya.</i>	pemasaran, produksi, Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) dan keuangan.	Karanglewas, sedangkan studi kasus skripsi Rita Januwarti dan Eddy Poernomo pada toko bunga cindy Jl. Kayoon Utara No. 12 Gentengkali Surabaya.
Ayie Eva Yuliana (2013)	<i>Strategi Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Di Kabupaten Kebumen”</i>	Berdasarkan hasil analisis dan identifikasi lingkungan eksternal pada industry kecil kerajinan genteng di Kabupaten Kebumen, maka didapatkan peluang utamanya adalah perkembangan teknologi yang semakin modern dan ancaman utamanya adalah regenerasi tenaga kerja produktif sulit.	Skripsi ayie eva yuliana, objek penelitian pada industri kecil kerajinan genteng di kabupaten kebumen dengan menggunakan analisis matriks IE sedangkan penulis sendiri objek penelitian Studi Kasus Pada Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Karanglewas dengan menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats).
Nurul Hidayati (2011)	<i>Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Mengembangkan Usahanya (Study Pada Industri Ikat Tenun Di Parengan Kecamatan</i>	Dari hasil analisis data dapat diketahui bahwa dalam strategi produksi dalam bidang kerajinan tenun ikat tidak jauh berbeda yaitu dengan differensiasi produk dalam hal bentuk maupun jenisnya.	Dalam skripsinya Nurul Hidayati fokus pada usaha yang sudah berkembang dan belum berkembang, berbeda dengan skripsi ini hanya fokus pada usaha yang berkembang.

	<i>Maduran-Lamongan).</i>		
Soni Supriatna Dan Mimin Aminah (2014)	<i>Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kopi Luwak (Studi Kasus UMKM Careuh Coffee Rancabali-Ciwidey Bandung).</i>	Faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM <i>Careuh Coffee</i> adalah Kondisi Finansial Perusahaan, Sumber Daya Manusia, Sikap Konsumen, Teknologi Informasi dan Lokasi.	strategi yang dilakukan oleh UMKM <i>Careuh Coffee</i> di antaranya penguatan SDM pemasaran. Strategi ini bertujuan untuk membangun fondasi yang kuat agar UMKM <i>Careuh Coffee</i> berjalan dengan baik. Sedangkan strategi yang digunakan dalam skripsi saya lebih fokus pada strategi di bidang produksi, pemasaran, MSDM dan keuangan.
Elisabeth Ratih Pratiwi (2016)	<i>Analisis Strategi Bisnis Dalam Menghadapi Persaingan (Studi pada Siantar Hotel, Pematang Siantar)</i>	Penelitian menggunakan teknik analisis SWOT dengan hasil analisis yang diperoleh bahwa Siantar Hotel berada pada kuadran I, posisi ini menandakan Siantar Hotel adalah perusahaan yang kuat dan berpeluang.	Dalam skripsi Elisabeth lebih fokus bagaimana menghadapi persaingan sedangkan skripsi saya fokus bagaimana mengembangkan usaha dilihat dari strategi produksi, pemasaran, MSDM, dan keuangan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi bisnis yang dilakukan oleh usaha kecil grubi langgeng sari dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya dilihat dari strategi di bidang produksi, strategi di bidang pemasaran, strategi di bidang manajemen sumber daya manusia dan strategi di bidang keuangan, yaitu :

- a. Strategi di bidang produksi

Strategi di bidang produksi yang dilakukan oleh usaha ini yaitu dengan memperhatikan kualitas suatu produk yang mana kualitas grubi sangat dipengaruhi oleh bahan baku sehingga menciptakan cita rasa yang khas, maka dari itu dilakukannya seleksi bahan baku yang digunakan, adapun bahan baku sebagian besar berasal dari kebunnya sendiri sehingga meminimalisir biaya yang dikeluarkan. Selain itu usaha ini dibantu oleh sebuah mesin canggih sehingga mempercepat proses produksi.

- b. Strategi di bidang pemasaran

Dalam pemasaran usaha kecil grubi langgeng sari memperhatikan strategi 4P yaitu *Product*, *Price*, *Place*, dan *Promotion*. Dimana keempat hal tersebut dipicu menunjang kelancaran proses pemasaran. Usaha ini sangat memperhatikan produk yaitu dengan pemberian merek dan pembungkus yang dapat menarik minat konsumen, strategi harga yang ditawarkan yaitu dilihat dari jenis konsumen dan jarak pengiriman, promosi dengan menggunakan teknik personal selling dengan tujuan menghemat biaya serta pendistribusian produk dengan cara yang praktis.

c. Strategi di bidang manajemen sumber daya manusia

Usaha kecil grubi langgeng sari mempunyai karyawan sebanyak 12 orang yang direkrut dengan mengedepankan kerabat terlebih dahulu karena lebih mengerti dalam hal sikap dan kepribadiannya sehari-hari sehingga mudah untuk di pantau. Setelah itu dilakukannya seleksi untuk penempatan keahlian karyawan sesuai dengan keahliannya dan dilakukannya pelatihan dan pengarahan secara langsung oleh pemilik usaha sehingga semua karyawan mengerti dalam melakukan proses pembuatan produk yang berkualitas.

d. Strategi di bidang keuangan

Dalam mempertahankan usahanya Pak Rahman tentunya sangat memperhatikan strategi di bidang keuangan, dimana modal yang digunakan untuk usaha murni dari modal sendiri tanpa ada campur tangan dari pihak lain termasuk perbankan, karena menurutnya tingkat bunga kredit perbankan relatif tinggi. Akan tetapi dalam hal ini Pak Rahman mempunyai uang simpanan pribadi untuk meminimalisir terjadinya kekurangan modal meskipun tidak sebanyak uang pinjaman dari bank tapi setidaknya jika suatu saat terjadi kekurangan modal Pak Rahman lebih memilih untuk mengambil uang simpanannya.

2. Analisis SWOT strategi bisnis usaha mikro kecil menengah pada usaha kecil grubi langgeng sari

Setelah penulis paparkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka dapat disimpulkan strategi yang dapat dijadikan rekomendasi bagi usaha kecil grubi langgeng sari adalah :

- a. Strategi SO, usaha kecil grubi langgeng sari harus mampu memanfaatkan bahan baku yang dimilikinya serta berproduksi dengan menggunakan mesin canggih agar produk dapat bertahan lama.
- b. Strategi ST, untuk menghindari ancaman yang timbul dari luar maka usaha kecil grubi langgeng sari harus mampu menetapkan harga yang stabil demi kelancaran usaha agar tidak terjadi persaingan yang tidak

diharapkan dan menambah karyawan supaya produksi tidak terhenti ketika ada hajatan.

- c. Strategi WO, dalam hal ini perusahaan harus memperbanyak relasi dengan orang-orang untuk mempermudah melakukan promosi. Selain itu, melakukan pengawasan yang ketat untuk karyawan sehingga mereka tidak lalai dalam bekerja dan patuh terhadap tata tertib perusahaan.
- d. Strategi WT, melakukan sebuah strategi dengan cara menjalin relasi antar perusahaan grubi sehingga tidak adanya persaingan dalam usaha, dan ketika proses produksi terhenti pasaran tidak akan diambil alih oleh pesaing lain. Selain itu mampu berinovasi untuk menciptakan produk yang berbeda untuk menarik minat konsumen, dan melakukan pinjaman kepada pihak bank untuk meminimalisir terjadinya keterbatasan modal sehingga mencapai tingkat produktivitas yang diharapkan.

## **B. Saran**

Berdasarkan penjelasan pada bab sebelumnya hasil dan pembahasan yang telah dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT dengan strategi di bidang produksi, pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan keuangan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya dalam bidang produksi usaha kecil grubi langgeng sari harus mampu menciptakan produk yang baru seperti rasa dan bentuk grubi dari sebelumnya sehingga konsumen tidak merasa bosan.
2. Guna memperluas pasar, maka pihak pemilik seharusnya mulai mempertimbangkan metode promosi lain agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas lagi, seperti melakukan promosi dengan menggunakan internet.
3. Usaha kecil grubi langgeng sari sebaiknya menambahkan tenaga kerja untuk lebih meningkatkan jumlah produksi sehingga jangkauan pemasarannya juga lebih luas.

4. Guna menjaga kelangsungan hidup usaha, pemilik seharusnya lebih teliti dan merekrut karyawan yang berpengalaman di dalam bidang masing-masing.
5. Seharusnya perlu melakukan pencatatan keuangan yang secara sistematis menggunakan komputerisasi sehingga dapat mengetahui kondisi serta dapat tertata dengan baik daripada sebelumnya.
6. Melakukan pinjaman kepada pihak lain untuk suntikan modal agar proses produksi tetap lancar dan tidak ada hambatan apapun.

### **C. Penutup**

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang atas segala Hidayah dan Taufik-Nya. Shalawat dan salam selalu tucurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan pengikutnya. Atas berkat rahmat Allah SWT sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi pada Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Desa Kediri Kecamatan Karanglewas)”. Setelah melalui proses panjang yang melelahkan dan penuh rintangan.

Penulis menyadari bahwasannya sebagai manusia biasa yang selalu dihinggapi kesalahan, maka dalam penulisan penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Sehingga kritik dan saran dari saudara/i sangat penulis harapkan untuk bahan perbaikan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan penelitian ini, semoga apa yang telah diberikan secara ikhlas akan mendapat ganti dari Allah SWT. Akhirnya dengan segala kekurangan penulis berharap semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis dan orang lain.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Pandji & H. Djoko, Sudantoko. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 1985. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- \_\_\_\_\_. 1993. *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- \_\_\_\_\_. 2000. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- \_\_\_\_\_. 2005. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- David, Fred R. 2004. *Manajemen Strategis : Konsep-konsep*. Jakarta: PT Indeks.
- Fahmi, Irham. 2014. *Manajemen Strategis*. Bandung: ALFABETA.
- Febriansyah, Egi, dkk. 2015. *Alternatif Usulan Perencanaan Proses Produksi Produk Pin Printer Epson (Studi Kasus di Laboratorium SSML)*, Jurnal Online Institut Teknologi Nasional, No. 1 Vol. 03.
- G. Longenecker, Justin, Carlos W. Moore, J. William Petty. 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gitosudarmo, Indriyo. 2003. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.
- Hamid, Edy Suandi & Sri, Susilo. 2011. *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol. 2 No.1.
- Hardjanto, Amirullah Imam. 2005. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hunger, J. David & Thomas Wheelen. 2003. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Andi.
- J. Moleong, Lexy. 1998. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta.
- Januarwati, Rita & Eddy Poernomo. 2014. *Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Bunga "Cindy" Di Jl. Kayoon Utara No.12 Gentengkali – Surabaya*. Jurnal Bisnis Indonesia. Vol.5 No. 2.
- Jati, Bambang Murdaka Eka & Tri Kuntoro Priyambodo. 2015. *KEWIRAUSAHAAN- Technopreneurship untuk Mahasiswa Ilmu-Ilmu Esakta*. Yogyakarta: CV Andi Offset.

- Manap, Abdul. 2016. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana media.
- Muhammad. 2005. *Bank Syariah (Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia)*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Muljono, Djoko. 2012. *Buku Pintar Strategi Bisnis Koperasi Simpan Pinjam*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.
- Murad, dkk. 1988. *Strategic Management and Business Policy*. PT Gelora Aksara Pratama.
- ND, Mukti Fajar. 2016. *UMKM Di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Norvadewi. 2015. *Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif)*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam AL-TIJARY, Vol. 01, No. 01.
- Prabhaningrum, Anak Agung Sagung Dessy. dkk. 2016. *Pengawasan Bahan Baku dan Mutu Yang Efektif Guna Mendukung Kelancaran Proses Produksi Pada PT Alove Bali*. E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata, Vol. 5, No. 1.
- Prawirosentono, Suyadi. 2007. *Manajemen Operasi (Analisis dan Studi Kasus)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Primiana, Ina. 2012. *Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta.
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Analisis SWOT (Teknik Membedah Kasus Bisnis)*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rivai, Veithzal dan Andi Buchari. 2009. *Islamic Economics Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tapi Solusi*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Satria Widyatama Ramelan, dkk. 2009. *Analisis Strategi Bisnis dengan Menggunakan Pendekatan Metode Balanced Scorecard Pada PT. XYZ*. Journal of Business Strategy and Execution, Vol. 1 No. 2.
- Siagian, Sondang P. 1995. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sitepu, Sri Nathasya Br. 2017. *Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya*. Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan, Tahun 10. No. 1.
- Sochimim. 2017. *Kewirausahaan (Teori Aplikatif dan Praktik)*. Yogyakarta: Cinta Buku.

- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, Cet ke-22*. Bandung: Alfabeta.
- Suherman, Eman. 2011. *Praktik Bisnis Berbasis Entrepreneurship*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. 2005. *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2005.
- Sunarto. 2005. *MSDM Strategik*. Yogyakarta: AMUS Yogyakarta.
- Surakhmadi. 1999. *Metode Penelitian Survey*. Jakarta: Aneka.
- Tanzeh, Ahmad. 2011. *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras.
- Tjiptono, Fandy. 2005. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Umar, Husein. 2010. *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Wahjono, Sentot Imam. 2008. *Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis*. Jakarta: PT Indeks.
- Winarsih, Baedhowi, Bandi. 2014. *Pengaruh Tenaga Kerja, Teknologi, dan Modal Dalam Meningkatkan Produksi Di Industri Pengolahan Garam Kabupaten Pati*. Jurnal Pendidikan Insan Mandiri. Vol. 3 No. 2.

IAIN PURWOKERTO

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Siti Pondia
2. NIM : 1423203165
3. Tempat/Tgl. Lahir : Ciamis, 24 Maret 1996
4. Alamat Rumah : Dusun Cipicung RT 006 RW 003, Kec. Panjalu, Kab. Ciamis, Jawa Barat
5. Umur : 22 tahun
6. Agama : Islam
7. Nama Ayah : Edi Junaedi
8. Nama Ibu : Almh. Teti

### B. Riwayat Pendidikan

1. SD/MI, tahun lulus : SDN 2 Sandingtaman Panjalu, 2008
2. SMP/MTs, tahun lulus : MTs Al-Hidayah Panjalu, 2011
3. SMA/MA, tahun lulus : MA Nurul Huda Kawali, 2014
4. Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2014

Purwokerto, 28 Mei 2018



Siti Pondia