

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Ekonomi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam kehidupan umat manusia, dan usaha juga sangat menentukan pola hidup, corak dan karakter suatu masyarakat, artinya masyarakat yang ekonominya makmur atau sejahtera berbeda dengan masyarakat yang ekonominya lemah.

Kemiskinan dan kesengsaraan yang ada pribadi atau sekelompok masyarakat maka dapat membuka peluang bagi mereka untuk melakukan hal-hal yang tidak diinginkan dalam tatanan hukum seperti mencuri, merampok, membajak, termasuk korupsi serta pendzaliman hak milik orang lain. Kondisi kekufuran. Demikianlah kemiskinan dan kemelaratan usaha akan sangat berbahaya jika tidak ditanggulangi dengan usaha dan ikhtiar yang terencana, seksama dan terprogram untuk bangkit dari keterpurukan ekonomi, kesengsaraan dan kemiskinan, (Putra, 2010, hal. 20).

Untuk menghindari kemiskinan dan kesengsaraan tersebut, agama Islam sudah memberi tuntunan kepada pemeluknya berupa perintah Allah SWT kepada seluruh umatnya agar bekerja dan berusaha walaupun sudah ada jaminan Allah SWT bahwa setiap makhluk yang diciptakan nya sudah memiliki rezeki masing-masing yang sudah ditetapkan sehingga manusia harus bekerja untuk memenuhi

kebutuhan hidupnya sehari-hari, baik bekerja sebagai Pegawai Negeri, Pegawai Swasta atau wiraswastawan atau pengusaha.

Di dalam ajaran agama Islam telah diletakkan dasar-dasar yang kokoh dalam rangka mewujudkan sebuah tatanan masyarakat yang sejahtera lahir maupun bathin, (Putra, 2010, hal. 11). Rasulullah Saw mengingatkan tentang pentingnya penguasaan ekonomi, karena jika tidak mampu menguasai ekonomi, maka orang Islam akan mudah dipengaruhi oleh orang kafir dan cenderung masuk dalam jurang kekufuran.

Rasulullah bersabda yang artinya: “Artinya: “Menghabarkan kepada kami Abdullah bin Musa berkata beliau membicarakan kepada kami Hisyam bin Urwah dari Abi Hurairah Ra Rasulullah Saw telah bersabda: Hampir kefakiran itu menjadikan kepada kekafiran.(H.R. Ibnu Majah).

Islam mewajibkan seorang muslim untuk memilih pekerjaan yang halal dan memiliki pekerjaan yang cocok bagi dirinya atau dapat dilakukan dengan cukup mampu, fakta sejarah menunjukkan, bahwa Islam merupakan sistem kehidupan yang bersifat komprehensif, yang mengatur semua aspek baik dalam sosial, ekonomi, politik maupun kehidupan yang bersifat spiritual, (Islam, 2008, hal. 1).

Sebagai konsekuensi pentingnya kegiatan wirausaha, Islam menekankan pentingnya pembangunan dan penegakan budaya kewirausahaan dalam kehidupan setiap muslim. Budaya kewirausahaan muslim itu bersifat manusiawi dan religius, berbeda dengan budaya profesi lainnya yang tidak menjadikan pertimbangan agama sebagai landasan kerjanya. Seorang wirausahawan muslim akan memiliki

sifat-sifat dasar yang mendorongnya untuk menjadi pribadi yang kreatif dan handal dalam menjalankan usahanya, atau menjalankan aktivitas pada perusahaan tempatnya bekerja. Sifat-sifat dasar itu, diantaranya ialah: Pertama, Selalu menyukai dan menyadari adanya ketetapan dan perubahan. Ketetapan ditemukan antara lain pada konsep aqidah. Kedua Bersifat inovatif, yang membedakannya dengan orang lain. Dalam hal ini al Quran menempatkan manusia sebagai khalifah, dengan tugas memakmurkan bumi, dan melakukan perubahan serta perbaikan. Ketiga, Berupaya secara sungguh-sungguh untuk bermanfaat bagi orang lain.

Allah SWT akan membukakan pintu rezeki bagi setiap muslim agar ia dapat memilih pekerjaan yang sesuai dengan minat dan kemampuannya, namun demikian banyak orang yang enggan bekerja dan berusaha dengan alasan bertawakal kepada Allah SWT serta menunggu rezki dari langit, seperti yang pernah Rasul katakan “Samaikanlah benih kemudian mohonkanlah buah dari rabbmu”. Allah akan memberikan rezki pada makhluknya, kalau ia mau berusaha berjalan dan bertebaran di muka bumi dan seisinya untuk kemakmuran manusia siapa yang mau berusaha dan bekerja ialah yang akan mendapat rezki dan rahmat dari Allah. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S al-Jumu‘ah/62:10 yang artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”, (Surin, 1997, hal. 278).

Dari ayat di atas selain berisikan perintah melaksanakan shalat juga memerintahkan setiap umat Islam untuk berusaha atau bekerja mencari rezeki

sebagai karunia Allah SWT. Ayat ini memerintahkan manusia untuk melakukan keseimbangan antara kehidupan dunia dan mempersiapkan untuk kehidupan di akhirat kelak, dijalankan menggunakan ukuran tertentu sehingga diperoleh hasil secara maksimal.

Dalam menghadapi persaingan dunia bisnis yang semakin ketat, kita dituntut untuk terus mengembangkan usaha agar dapat bertahan dan bersaing. Pengembangan usaha itu sendiri terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyataannya untuk mengembangkan usaha apalagi mulai dari bawah itu sangatlah sulit.

Salah satu cara menumbuhkan ekonomi dalam sektor masyarakat adalah dengan membuat usaha. Karena usaha merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk kehidupan, (Fauzi, 2018, hal. 17). Menurut (Kasmin, 2012, hal. 20) Aktivitas mengelola usaha pada umumnya memiliki tujuan untuk menghasilkan laba demi

kelangsungan hidup serta mengumpulkan dana yang cukup bagi pelaksana kegiatan si pelaku usaha itu sendiri.

Banyak hambatan-hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk, dan sebagainya. Tetapi semua hambatan tersebut dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik.

Para pelaku usaha bisa mendapatkan penghasilan yang cukup meski hanya dengan sebuah usaha yang kecil dan bisa mendapatkan penghasilan yang lumayan besar jika para wirausahawan ini memiliki niat usaha yang bagus untuk memajukan usahanya yang kecil menjadi besar. Dengan bermodalkan kemampuan dalam mengelola sebuah usaha, mereka bisa mendapatkan profit yang cukup menjanjikan dari usaha tersebut.

Pengembangan usaha tidak hanya dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus dibarengi dengan niat dari diri kita sendiri. Dengan niat yang sungguh-sungguh kita bisa mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh-sungguh maka sebaliknya usaha kita akan bangkrut (Tamimi, 1980, hal. 35).

Panji (Panji, 2009, hal. 339) berpendapat, sebuah usaha tidak terlepas dari strategi pengembangan agar dapat bertahan dan lebih maju dari usaha pesaing. Strategi merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan.

Selain itu strategi juga merupakan hal yang paling penting dalam sebuah usaha, strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan dengan keunggulan, kelemahan perusahaan, yang dikaitkan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan dan strategi yang tepat atau suatu pola tanggapan pribadi atau suatu organisasi, (Manullang, 2016, hal. 17). Strategi yang baik dapat memberikan dampak terhadap usaha yang telah dilakukan, agar berjalan dengan lancar. Salah satunya pada usaha bidang bisnis komputer yang semakin hari diminati para wirausaha.

Berwirausaha bukan hanya membutuhkan tekad, nekat, dan skill saja. Karena faktanya tetap bisa memulai sebuah usaha tanpa memiliki modal biaya tenaga dan biaya pikiran.

Ada beberapa faktor pendukung dan penghambat dalam melakukan pengembangan sebuah usaha. Diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Faktor ide kreativitas dan inovasi
2. Faktor produk
3. Faktor jaringan usaha
4. Faktor iklim usaha
5. Faktor support dari keluarga
6. Faktor regulasi dan hukum
7. Faktor modal an keuangan
8. Faktor pengalaman
9. Faktor manajemen usaha

## 10. Faktor diri sendiri

Kewirausahaan merupakan persoalan penting di dalam perekonomian suatu bangsa yang sedang berkembang. Bahkan kemajuan atau kemunduran ekonomi suatu bangsa ditentukan oleh keberadaan dan peranan dari kelompok wirausaha ini, (Rachbini, 2022, hal. 75).

Berhasil atau tidaknya suatu usaha dalam menjual barang atau jasa tergantung dari usaha yang sungguh-sungguh dalam pemasaran. Dalam fungsi pemasaran, pelayanan yang berkualitas memegang peranan yang sangat penting. Kepuasan terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen dapat tercapai dengan adanya kegiatan pemasaran. Untuk itu kemampuan merumuskan dan menyusun program-program pemasaran yang tepat merupakan salah satu masalah utama dalam menciptakan proses pertukaran antara produsen dan konsumen. Salah satu cara keberhasilan kegiatan pemasaran adalah dengan memahami perilaku konsumen dan meningkatkan kualitas pelayanan agar konsumen loyal dan merasa puas setelah bertansaksi.

Salah satu tindakan untuk menjaga loyalitas konsumen adalah dengan cara memberikan pelayanan kepada konsumen dengan sebaik-baiknya. Ada beberapa hal yang dapat memberikan kepuasan dan menjaga loyalitas konsumen yaitu nilai total pelanggan yang terdiri dari produk, nilai pelayanan, nilai personal, nilai image (citra), dan biaya total pelanggan terdiri dari biaya moneter, biaya waktu, biaya tenaga dan biaya pikiran. Pemasaran jasa yang bergerak dalam bidang perbaikan di Ikhlas Komputer memang sangat bertumpu pada jasa pelayanan terutama peran dari para karyawan. Pelayanan yang buruk akan langsung merusak

bisnis jasa ini, kondisi seperti ini akan dapat menyebabkan konsumen enggan berhubungan kembali di masa mendatang, bahkan tidak menutup kemungkinan konsumen akan pindah ke toko lain yang memberikan pelayanan yang lebih baik. Oleh sebab itu, usaha untuk menjaga loyalitas konsumen sangat perlu dilakukan.

Kualitas pelayanan yang baik akan memberikan suatu dorongan kepada pelanggan untuk menjalin ikatan yang kuat dengan perusahaan. Ikatan seperti ini dalam jangka panjang memungkinkan perusahaan untuk memahami dengan seksama harapan pelanggan serta kebutuhan mereka, dengan demikian perusahaan tersebut dapat menjaga loyalitas pelanggan dimana perusahaan memaksimalkan pengalaman pelanggan yang menyenangkan dan meminimumkan atau meniadakan pengalaman pelanggan yang kurang menyenangkan.

Konsumen yang merasa puas dengan pelayanan yang diberikan, kemungkinan akan menjadi pelanggan setia, bahkan dapat dijadikan media promosi gratis. Demikian sebaliknya pelanggan yang tidak puas bisa dengan mudah pindah ke perusahaan lain atau menggunakan jasa lain.

Kualitas pelayanan merupakan suatu produk bentuk penilaian konsumen terhadap tingkat pelayanan yang diterima (*perceived service*) dengan tingkat layanan yang diharapkan (*expecded service*). Menjaga loyalitas konsumen dalam bisnis merupakan elemen penting dan menentukan dalam menumbuhkan perkembangan bisnis agar tetap eksis dalam menghadapi persaingan.

Pertumbuhan pasar komputer di Indonesia tidak terlepas dari keberhasilan dan upaya membangun strategi pengembangan usaha masing-masing. Perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan daya saingnya terus menerus. Untuk dapat



bersaing maka perusahaan harus mampu menanggapi kebutuhan pasar. Setiap perusahaan atau produsen memiliki tujuan yang sama yaitu bagaimana caranya agar produk-produk yang diproduksi dapat diterima oleh konsumen.

Setiap bisnis akan selalu menekankan keberhasilan bisnis itu dan berupaya untuk terus menerus selalu tumbuh dan berkembang secara berkesinambungan. Upaya yang dilakukan haruslah sejalan dengan peningkatan pengalaman pelanggan dan kemampuan munculnya kreasi nilai yang ada. Selain itu, perlu pula adanya dukungan dari pengembangan strategi dan menjaga loyalitas konsumen.

Dari penelitian awal yang penulis lakukan tentang bagaimana strategi pengembangan usaha dan menjaga loyalitas konsumen, maka dari sekian banyak wirausaha yang ada di Banjarmasin. Penulis memilih salah satu usaha yaitu wirausaha Ikhlas Komputer di Banjarmasin yang beralamat di Jl. Aspol Bina Brata Manunggal II yang telah berdiri sejak tahun 2018. Sebagai salah satu wirausaha yang melakukan strategi pengembangan yang baik, berhasil dan selalu mencapai target penjualan setiap bulannya, sebagaimana yang telah diungkapkan oleh salah satu karyawan Ikhlas Komputer. Karyawan disana masing-masing dituntut untuk melakukan teknik pemasaran yang bersifat kreatif dan inovatif dalam memasarkan atau menawarkan kepada konsumen. Apabila karyawan mampu mencapai target yang diminta wirausaha, maka karyawan akan mendapatkan persenan atau bonus tambahan gaji dari setiap penjualan, (Hasil Wawancara Awal , 2021).

Dari penelitian awal yang penulis lakukan, penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih mendalam tentang bagaimanakah sebenarnya gambaran strategi

pengembangan usaha dan menjaga loyalitas konsumen Ikhlas Komputer di Banjarmasin, sebab tanpa adanya strategi pengembangan yang baik maka akan sulit memasarkan barang di masyarakat serta mempertahankan pembeli atau pelanggan. Selain itu perlu diteliti pula apa saja faktor penghambat dan pendukung yang mereka hadapi dalam melakukan penjualan komputer.

Dalam menjalankan suatu usaha, termasuk usaha Toko Ikhlas Komputer, pengusaha perlu untuk memperhatikan bagaimana bisnis tersebut dapat berjalan dengan lancar dan bagaimana bisnis tersebut dapat maju.

Bisnis dapat berjalan dengan lancar apabila pengusaha dapat memperhatikan faktor-faktor pendukung keberhasilan usaha dan faktor-faktor penghambat usaha.

Faktor-faktor pendukung keberhasilan usaha Toko Ikhlas komputer antara lain faktor modal usaha kecil maupun besar dengan meningkatkan skill keahlian pada jasa. Dan faktor jaringan yang dimiliki toko Ikhlas Komputer yang sudah bekerjasama dengan beberapa merek atau produk komputer maupun laptop seperti Acer dan Asus sehingga mudah memasarkan produk dengan harga terjangkau.

Faktor-faktor penghambat usaha Toko Ikhlas komputer antara lain faktor kekurangan sumber daya manusia terutama dibidang teknisi sehingga karyawan sering lembur. Dan kesulitan dalam mengerjakan laptop jadul karena *sparepart* susah dicari sehingga karyawan harus memesan nya ke luar kota dan membutuhkan waktu yang lama.

Selain itu, bisnis yang dapat berjalan dengan lancar atau sukses apabila melihat peluang usaha, mencari lokasi yang strategis, mempunyai tenaga kerja yang terampil, mampu untuk mengelola dan mengembangkan usaha.

Usaha Ikhlas Komputer ini bertempat di Jl.A.Yani Km.4.5 Komplek Bina Brata. Di sekitar sana juga terdapat usaha yang sama. Oleh karena itu diperlukannya strategi dalam mengembangkan usaha dan menjaga loyalitas konsumen agar dapat bersaing dan memperoleh pendapatan yang lebih unggul.

Pada tahun 2018 Usaha Ikhlas Komputer didirikan oleh Ahmad Busyairi. Pada tahun itu pula awal perkembangan usaha Ikhlas Komputer dari tahun ke tahun berikutnya mengalami perkembangan yang pesat.

Adapun persaingan yang di rasakan usaha Ikhlas Komputer ini cukup berat, dikarenakan lokasi yang strategis sekitaran belakang kampus UIN Antasari Banjarmasin sudah pasti ada banyak pesaing usaha serupa yang bergelut di bidang komputer. Namun Ikhlas Komputer dapat menjaga loyalitas konsumennya, konsumen tetap setia menggunakan jasa di Ikhlas Komputer mulai dari mahasiswa hingga mereka yang telah menjadi alumni. Dengan menawarkan harga yang cukup terjangkau dan bergaransi membuat banyak mahasiswa yang merekomendasikan kepada teman-teman nya.

Maka dari sinilah penulis tertarik untuk menggali lebih dalam, yang akan dituangkan dalam sebuah karya tulis ilmiah yang berjudul **Strategi Pengembangan Usaha dan Menjaga Loyalitas Konsumen Ikhlas Komputer di Banjarmasin.**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka disusunlah rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha dan menjaga loyalitas konsumen Ikhlas Komputer di Banjarmasin?
2. Apa saja faktor penghambat dan pendukung yang dihadapi *owner* dan karyawan dalam melakukan pengembangan usaha dan menjaga loyalitas konsumen Ikhlas Komputer di Banjarmasin?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana pengembangan usaha dan menjaga loyalitas konsumen Ikhlas Komputer di Banjarmasin
2. Untuk mengetahui faktor penghambat apa saja yang dihadapi karyawan dalam melakukan pengembangan usaha dan menjaga loyalitas konsumen Ikhlas Komputer di Banjarmasin

## **D. Signifikansi Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermannfaat baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dibidang pengembangan usaha, khususnya pada kajian ekonomi Islam yang salah satunya adalah membahas mengenai persoalan tentang pelaksanaan strategi pengembangan usaha serta menjaga loyalitas konsumen.

## 2. Secara Praktis

- a. Bagi peneliti, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai saran untuk melatih berfikir secara ilmiah berdasarkan pada disiplin ilmu yang diperoleh di bangku kuliah khususnya lingkup marketing (pemasaran), dan menerapkannya pada hasil penelitian dari objek yang diteliti.
- b. Bagi kalangan akademisi, diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi, bahan kajian serta sebagai acuan mengenai strategi pengembangan usaha dan menjaga loyalitas konsumen.
- c. Bagi pembaca, sebagai informasi bagi mereka yang ingin mengadakan penelitian lebih mendalam tentang masalah ini dari sudut pandang yang berbeda. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dalam rangka memperkaya ilmu pengetahuan serta memperluas khazanah perpustakaan khususnya Perpustakaan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin

- d. Bagi pihak wirausaha, wirausaha dapat memanfaatkan hasil dari penelitian ini sebagai bahan masukan dalam strategi pemasaran khususnya ditujukan kepada pihak karyawan dalam melakukan promosi terhadap komputer atau laptop agar mendapatkan pelanggan serta mencapai target yang diminta perusahaan.

### **E. Definisi Operasional**

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami maksud dari penelitian yang dilakukan ini, diberikan penjelasan sebagai berikut:

1. Menurut Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa (2001: 860) dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia Strategi adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang untuk mencapai sasaran objektif, serta mencapai target yang ingin dicapai. Selain itu, Strategi adalah cara atau siasat untuk mencapai maksud tertentu, (Poerwadaminta, 2002).
2. Pengembangan Usaha adalah kegiatan yang terorganisir oleh orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri, menyediakan barang dan jasa untuk memperbaiki standart juga kualitas hidup mereka. Yang dimaksud dalam penelitian ini adalah strategi pengembangan usaha Ikhlas Komputer, khususnya tentang bagaimana cara atau siasat yang digunakan para karyawan untuk mencapai target

penjualan dan jasa setiap bulannya, dalam memasarkan produk dan jasa Toko Ikhlas komputer di Banjarmasin.

3. Menjaga adalah yaitu mempertahankan (Poerwadaminta, 2002: 393), Dalam penelitian ini, menjaga yang dimaksud penulis adalah cara mempertahankan kesetiaan konsumen untuk terus-menerus menggunakan produk atau jasa Toko Ikhlas Komputer.
4. Loyalitas Konsumen adalah berupa kesetiaan pelanggan untuk menggunakan suatu produk atau jasa dengan terus menerus, dan cenderung akan merekomendasikannya kepada orang lain. Yang dikehendaki disini adalah strategi yang dilakukan oleh Ikhlas Komputer dalam menjaga loyalitas konsumen tersebut.

## **F. Kajian Pustaka**

Berdasarkan penelitian terdahulu yang penulis kaji berkaitan dengan masalah Strategi Pengembangan Usaha dan Menjaga Loyalitas Konsumen Ikhlas Komputer Banjarmasin Dalam Memasarkan Jasa dan Penjualan Komputer, penulis menemukan tulisan yang berhubungan dengan penulis teliti yaitu :

Pertama, *Strategi Sales Dalam Memasarkan Produk PT.Uniliver Indonesia Tbk, di Banjarmasin*, oleh Moh. Aman Riyadi Nim 0701157953. Skripsi ini membahas bagaimanakah sebenarnya strategi pemasaran sales dari PT. Unilever di wilayah Kota Banjarmasin. Sebab, tanpa adanya strategi pemasaran yang baik maka akan sulit memasarkan barang di masyarakat dan mempertahankan pembeli.

Kedua, *Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Pentol Tenes Sebagai Salah Satu Usaha Mikro*, oleh Muhammad Ahda Khairy Nim 0601157348. Adapun hasil penelitian yang dilakukan olehnya adalah strategi yang dilakukan adalah dengan meningkatkan rasa dari produk, hingga konsumen tidak berkurang dan untuk meningkatkan volume produksinya yaitu pemilik mendatangkan bahan baku langsung dari *supplier*.

Ketiga, *Preferensi Konsumen Terhadap Jasa Service pada Toko Ragil Komputer*, oleh Mahyun Keblianor Nim 1301150216. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor preferensi konsumen terhadap jasa service pada toko ragil komputer dan bagaimana cara toko ragil komputer dalam menjaga eksistensi preferensi konsumen.

Keempat, *Strategi Pengembangan Usaha Jual Beli pada Toko Bunga Lumiere*, oleh Wisma Maulana Idris (1201150203). Penelitian ini membahas mengenai strategi pengembangan usaha toko bunga lumiere dan apa saja kendala yang dihadapi.

Berdasarkan hal tersebut di atas terdapat pokok permasalahan yang berbeda serta lokasi yang berbeda antara beberapa penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya dengan persoalan yang akan penulis teliti. Disini penulis mengangkat penelitian yang membahas mengenai Strategi Pengembangan Usaha Ikhlas Komputer Banjarmasin Komputer dan Jasa Servis guna mencapai target setiap bulannya. Namun penelitian terdahulu tetap menjadi panduan guna mendapatkan referensi penulisan yang benar.



## **G. Sistematika Penulisan**

Untuk lebih terarahnya pembahasan dalam penulisan skripsi ini, maka disini perlu digunakan sistematika yang dibagi menjadi lima bab, masing-masing bab terdiri dalam beberapa sub bab, yang sistematika tersebut sebagai berikut:

Bab pertama, merupakan pendahuluan yang membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

Bab kedua, berisikan landasan teori sebagai bahan acuan yang berkaitan dengan penelitian ini

Bab ketiga, berisi metode penelitian, yang berisi jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

Bab keempat, berisi analisis data dan laporan penelitian, yang berisi gambaran umum lokasi penelitian, penyajian data, dan analisis data.

Bab kelima, berisi kesimpulan dan saran-saran.