



**ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN BATIK
MENURUT PERFECTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi Kasus Di Buaran Batik Center Kota Pekalongan)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

NAJIB
NIM. 2013214434

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2020**



**ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN BATIK
MENURUT PERFECTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi Kasus Di Buaran Batik Center Kota Pekalongan)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

NAJIB
NIM. 2013214434

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2020**

SURAT PERNYATAAN

KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **NAJIB**

NIM : **2013214434**

Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Batik Menurut Perfektif Ekonomi Islam (Studi kasus di buaran batik center kota pekalongan)”** adalah benar-benar hasil karya penulis, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Apabila Skripsi ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Pekalongan, 10 November 2020

Yang Menyatakan



NAJIB
NIM. 2013214434



NOTA PEMBIMBING

Dr. Susminingsih, M.Ag

Griya Tirto Indah Gg. 2 No. 62 Pekalongan 51119

Lamp. : 3 (tiga) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdr. Najib

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
c.q. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
di
PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Skripsi Saudara:

Nama : Najib
NIM : 2013214434
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Batik Menurut Perfektif Ekonomi Islam (Studi kasus di buaran batik center kota pekalongan)

Dengan ini mohon agar Skripsi Saudara tersebut segera dimunaqosahkan.
Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.
Atas perhatiannya, saya sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pekalongan, 28 September 2020
Pembimbing

Dr. Susminingsih, M.Ag

NIP. 197502111998032001



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

Jl. Pahlawan No.52, Rowolaku, Kajen Kabupaten Pekalongan Telp. 085728204134
Website: febi.iainpekalongan.ac.id/Email: febi@iainpekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan mengesahkan skripsi Saudara :

Nama : NAJIB
NIM : 2013214434
**Judul : ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN BATIK
MENURUT PERFEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus
Di Buaran Batik Center Kota Pekalongan)**

Telah diujikan pada hari Jum'at, 20 November 2020 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dewan Penguji

Penguji I


Ade Gunawan, M.M
NIP. 198104252015031002

Penguji II


Dr. Hendri Hermawan A, S.E.I, M.SI
NIP. 198703112019081001

Pekalongan, 20 November 2020

Disahkan oleh



Fakultas Ekonomi Islam


Dewi Rismawati, SH.,MH
NIP. 197502201999032001

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah hasil Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia sebagaimana terlihat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut.

1. Konsonan

Fonem-fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sas	ṡ	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha





د	Dal	D	De
ذ	Zal	z	zet (dengan titik dibawah)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan ye
س	Sad	s	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	d	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	t	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	z	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	'	koma terbalik (diatas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	hamzah	.	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal Tunggal	Vokal Rangkap	Vokal Panjang
ا = a		ا = ā
إ = i	إي = ai	إي = ī
أ = u	أو = au	أو = ū



3. *Ta Marbutah*

Ta Marbutah hidup dilambangkan dengan /t/

Contoh :

مراقبة ditulis *mar'atun jamīlah*

Ta Marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh :

فاطمة ditulis *fātimah*

4. *Syaddad (tasydid, geminasi)*

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddad tersebut.

Contoh:

ربنا Ditulis *Rabbanā*

البرر Ditulis *al-birr*

5. *Kata sandang (artikel)*

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:



PERSEMBAHAN

Dengan mengucap rasa syukur atas nikmat Allah SWT, saya ingin mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayah dan Ibu tercinta (Fauzan dan Nadiroh) yang telah membesarkanku, terima kasih atas segala kasih sayang serta do'anya dan suport untuk kesuksesan sampai detik ini
2. Seluruh keluarga dan kerabat saya yang selalu mendukung saya.
3. Kakak adiku tersayang Lailul muna, Susina lestari, Yuni fauziah, Taqwa fauzan yang telah memberikan motivasi dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini..
4. Sahabat-sahabatku Kurowo, dan Sahabatku Riyan rosyada, amirul bahar, yang telah membatu dan memberikan motivasi, yang memberikan makna persahabatan dan keluarga. Semoga Allah mempererat tali persaudaraan yang telah kita jalin bersama.
5. Teman-teman Jurusan Ekonomi Syariah 2014, khususnya Reguler Ekos L yang selalu memberikan motivasi kepada penulis.
6. Terimakasih istriku Khullatul millah yang sudah membantu dan suport dalam menyelesaikan skripsi.

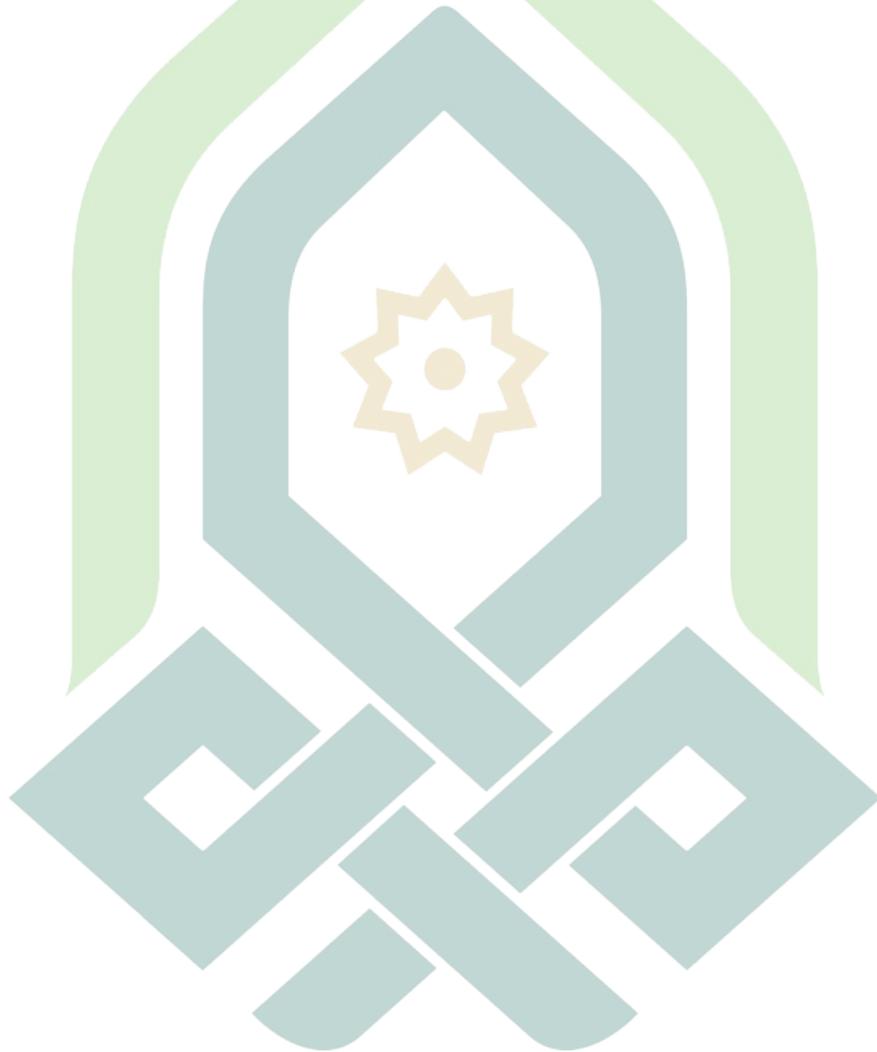


MOTTO

“Belum terlambat untuk menjadi apa pun yang kamu inginkan.”

انْفِرُوا خِفَافًا وَثِقَالًا وَجَاهِدُوا بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

"Berangkatlah, baik merasa berat atau ringan. Dan berjihadlah dengan harta dan jiwamu di jalan Allah." (At Taubah ayat 41)





ABSTRAK

Pelaku Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berkontribusi besar dalam penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat disekitarnya, Kendala yang menjadi penghambat adalah minimnya akses pasar, hal ini mempengaruhi bagaimana akses untuk dapat menembus masuk ke pasar. Penyebab dari minimnya akses pasar yakni kurangnya informasi tentang bagaimana individu dalam memperluas segmen pasar, memahami konsep dasar tentang aspek pemasaran melalui pengalaman dan riset pasar diperlukan dalam menekuni dunia bisnis.

Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian lapangan (*Field Research*) artinya dalam penelitian ini diperoleh melalui studi lapangan dengan mengambil dari berbagai sumber *literature* yang terkait dengan rumusan masalah. Populasi dari penelitian ini adalah pedagang batik di BBC yang berjumlah 75 di Kota Pekalongan. Data-data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari studi lapangan dengan cara mencatat dan mengumpulkan berbagai data dan informasi yang ditemukan di lapangan yaitu dengan mengamati dan melihat secara langsung strategi pemberdayaan SDM dalam meningkatkan omzet penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan Pedagang batik dalam meningkatkan omzet penjualan dinilai sangat baik. Hal ini karena ke-10 UMKM yang diteliti dari 75 UMKM secara keseluruhan mengalami peningkatan pada omzet penjualan ditahun berikutnya, pengaplikasian serta praktik dalam melatih karyawannya para pengusaha batik hampir seluruhnya menerapkannya sesuai dengan syariah islam.

Kata Kunci : Sumber Daya Manusia, Omzet Penjualan, Perspektif Ekonomi Islam



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Batik Menurut Perfektif Ekonomi Islam (Studi kasus di buaran batik center kota pekalongan)” yang disusun sebagai syarat akademis dalam menyelesaikan studi program Sarjana (S1) Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan dengan baik tanpa dukungan, bantuan, serta doa dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini , penulis hendak mengucapkan terimakasih kepada :

1. Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Dr. Hj. Shinta Dewi rismawati, S.H, M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
3. Muhammad Aris Safi’i M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan.
4. Dr. Susminingsih, M.Ag. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang dengan sabar meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, arahan, dukungan serta saran dalam penyusunan skripsi ini.



5. H. Saif Askari SH, MH selaku wali dosen yang sudah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan arahan, dukungan serta saran dalam penyusunan skripsi ini.
6. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan beserta staf.
7. Orang tua dan sahabat yang selalu mendoakan dan dukungan.
8. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam segala hal terutama yang berkaitan dengan skripsi ini.

Dengan rendah hati penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Mengingat keterbatasan pengetahuan yang penulis peroleh sampai saat ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun guna terciptanya kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca maupun pihak yang berkepentingan.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 10 November 2020

Penulis

NAJIB
2013214434

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
NOTA PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN.....	iv
PEDOMAN TRANLITERASI.....	v
PERSEMBAHAN.....	ix
MOTTO.....	x
ABSTRAK.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Tinjauan Pustaka.....	9
F. Tinjauan Teori.....	18
G. Metode Penelitian.....	22





H. Sistematika Penulisan	33
BAB II LANDASAN TEORI.....	35
A. Manajemen Sumber Daya Manusia	35
1. Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia	35
a. Tujuan MSDM	37
b. Pendekatan Manajemen Sumber Daya Manusia	38
c. Pendekatan Mekanis (klasik)	38
2. Proses Tahapan Manajemen Sumber Daya Manusia	40
a. <i>Recruitment</i> (pengadaan)	40
b. <i>Maintenance</i> (pemeliharaan)	41
c. <i>Development</i> (pengembangan)	41
3. Peran dan Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia	43
a. Perencanaan	43
b. Rekrutmen dan Seleksi	44
c. Promosi, Pemindahan dan Pemisahan	45
B. Strategi Pemasaran.....	46
1. Faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran	47
2. Fungsi Strategi Pemasaran.....	49
C. Strategi Produk	50
1. Pemilihan barang/produk.....	50
2. Pembungkus barang.....	54
3. Merk Barang	54



D. Strategi Harga	55
1. Konsep dan peranan harga	56
2. Tujuan penetapan harga	57
3. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga	60
E. Strategi Lokasi (Tempat) Dan Distribusi	61
1. Fungsi saluran distribusi	61
2. Faktor-faktor yang memengaruhi strategi distribusi	63
F. Strategi promosi	64
1. Tujuan promosi	64
2. Jenis-jenis promosi	65
G. Omzet Penjualan	66
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	68
A. Gambaran Umum BBC	68
1. Sejarah Buaran Batik Centre (BBC)	68
2. Letak dan Kondisi Fisik Pasar Grogolan	68
3. Komposisi Pedagang di Pasar Grogolan	69
B. Aktifitas Pedagang di BBC	71
1. Alat Dagang Pedagang di BBC	71
2. Luas Ruang Usaha Pedagang Sembako	74
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	77
A. Pengembangan SDM yang dilakukan UMKM Batik Pekalongan dalam meningkatkan omzet penjualan	77
1. Metode Pengembangan SDM	77



2. Konsep Pengembangan SDM.....	79
3. Strategi pemasaran dalam menghadapi kompetitor	89
B. Pengembangan SDM Yang Dilakukan oleh UMKM Batik Menurut Perspektif Islam	96
BAB V PENUTUP	102
A. Kesimpulan.....	102
B. Saran.....	106
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Berdasarkan data presentase UMKM di Indonesia	1
Tabel 1.2 Tinjauan Pustaka.....	11
Tabel 3.1 Tabel 3.1 Jumlah Jenis Tipe Bangunan Di BBC Kota Pekalongan..	69
Tabel 3.2 Jumlah Produsen Batik di BBC	70
Tabel 3.3 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik SS.....	72
Tabel 3.4 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik Ulfa	72
Tabel 3.5 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik Bening ayu	72
Tabel 3.6 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik Alfa	73
Tabel 3.7 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik Fisha.....	73
Tabel 3.8 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik Putri aini.....	73
Tabel 3.9 Klasifikasi JumlahAlat Dagang Batik Paris	73
Tabel 3.10 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik Rovic art.....	74
Tabel 3.11 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik Rins	74
Tabel 3.12 Klasifikasi Jumlah Alat Dagang Batik Zie	74
Tabel 3.13 Jenis Ukuran Bangunan Los Tempat Berdagang	75
Tabel 3.14 Ukuran Bangunan Los Tempat Berdagang Batik.....	75
Tabel 3.15 Daftar pertanyaan berdasarkan indikator.....	76





DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Konseptual..... 30



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

A. Surat Ijin Penelitian

LAMPIRAN 2

A. Wawancara Penjual

LAMPIRAN 3

A. Dokumentasi

LAMPIRAN 4

Daftar Riwayat Hidup





BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pelaku Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berkontribusi besar dalam penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat disekitarnya, sebagai salah satu sektor riil yang mempunyai fleksibilitas tinggi dalam mempengaruhi kondisi perekonomian. UMKM memiliki pertumbuhan pada tiap tahunnya, pada tahun 2010 unit UMKM sejumlah 52,769,426 dengan jumlah total PDB 5,285,290, yang mana jumlah itupun pada pemberitaan terakhir tepatnya tahun 2017 mencapai 62,928,077 juta dengan jumlah total PDB 12,840,859. Perkembangan UMKM secara presentase mencapai 99,9% dari total unit produksi, yang mana hal ini dapat disimpulkan bahwa UMKM di Indonesia memiliki sumbangsih yang sangat besar dalam pertumbuhan ekonomi.

Berdasarkan data presentase UMKM di Indonesia, pada tahun 2010 hingga 2017

Table 1.1

Total Jumlah Unit (Kecil, Mikro, dan Menengah	Total Jumlah PDB atas Dasar Harga Berlaku	Tahun
52,769,426	Rp.5,285,290	2010
54,119,971	Rp.6,068,762	2011
55,211,396	Rp.7,445,344	2012
56,539,560	Rp.8,241,864	2013



57,900,787	Rp.9,014,951	2014
59,267,759	Rp.1,014,134	2015
61,656,547	Rp.11,712,450	2016
62,928,077	Rp.12,840,859	2017

Sejumlah kemudahan yang diberikan pemerintah dalam mendorong UMKM untuk dapat naik kelas menjadi wajib pajak terkendala oleh beberapa hal, dan yang paling mendasar adalah minimnya modal usaha. Kendala bagi pelaku usaha yang paling sering umum ditemui adalah minimnya modal usaha, dan hal ini pula yang menjadi penghambat dalam perkembangan UMKM di Indonesia, dimana para pelaku usaha cenderung mengandalkan kantong pribadinya untuk memutarakan usaha yang dimilikinya.

Kendala lain yang menjadi penghambat adalah minimnya akses pasar, hal ini mempengaruhi bagaimana akses untuk dapat menembus masuk ke pasar. Penyebab dari minimnya akses pasar yakni kurangnya informasi tentang bagaimana individu dalam memperluas segmen pasar, memahami konsep dasar tentang aspek pemasaran melalui pengalaman dan riset pasar diperlukan dalam menekuni dunia bisnis. Dalam memproyeksikan tujuannya, pelaku usaha tentunya ingin mencapai target penjualan yang menjadi harapannya, maka rancangan pada strategi bisnis diperlukan untuk dapat bersaing dan memenangkan pasar.

Di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan usaha, UMKM harus meng-*upgrade* diri dengan inovasi. Dalam hal teknologi misalnya,

UMKM harus bisa memanfaatkan perkembangan teknologi untuk keberlangsungan usahanya. Begitu juga dalam hal manajemen sumber daya manusia, sebagai salah satu unsur penting pendorong ekonomi dalam negeri, UMKM memiliki faktor-faktor yang menjadi pendongkrak dalam mempengaruhi kemajuannya, diantaranya seperti keberadaan Sumber Daya Manusia (SDM) yang memiliki peranan penting dalam suatu bidang usaha yang dapat memberikan pelayanan dan kualitas produk yang bagus untuk konsumen.

Keberadaan sumber daya manusia dalam suatu organisasi mempunyai peranan yang sangat penting. Suatu usaha atau organisasi yang bergerak dibidang tertentu harus bisa memberikan pelayanan dan kualitas produk yang bagus untuk konsumen. Untuk memenuhi kebutuhannya, seorang pelaku usaha harus mampu mengelola sumber daya manusia yang ada secara optimal agar mampu memberi solusi bagi perkembangan industri, karena dalam menjalankan usaha salah satu hal yang penting adalah manajemen SDM melalui pengupayaan pembaruan inovasi pada produk-produk yang akan ditawarkan ke pasar.

Mengacu pada aktivitas-aktivitas pengembangan sumberdaya manusia terkait dengan peningkatan omzet, strategi dalam meningkatkan penjualan mutu SDM karyawan perlu dilakukan agar dapat menemukan hasil yang diharapkan oleh produsen Batik.¹ Buaran Batik Center (BBC) merupakan salah

¹ Wattimena, F. (2011). Implementasi Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Dukungan Organisasi Terhadap Peningkatan Kualitas Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pattimura Ambon. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 12(2), 195-208.



satu tempat bertemunya pembeli di sekitar kota pekalongan yang nantinya untuk di jual kembali melalui online ataupun marketplace. Semenjak pasar Banjarsari mengalami kebakaran para penjual Batik atau suplier Batik online pindah di Buaran Batik Center (BBC) awalnya para penjual tidak percaya diri dengan kondisi tempat yang dikiranya jauh akan pelanggan yang dulu. Tapi dengan optimis dan promosi lewat online sehingga tempat yang tergolong baru tersebut bisa dijangkau pembeli sekitar pekalongan yang menjadi Reseller Batik. sekarang tempat BBC bisa membawa dampak positif ekonomi bagi penjual yang ada di sekitarnya. Kemampuan dari sumber daya manusia dalam melakukan kealihan tertentu sangatlah perlu sebab akan dapat diketahui seberapa jauh kemampuan sumber daya manusia tersebut dalam melaksanakan tugas yang dibebankan kepadanya atau yang di rancanganya sendiri. Maka hasil kerja yang di hasilkan karyawan atau produsen dapat dilihat perkembangan usahanya.²

Mengembangkan UMKM di buaran Batik center perlu membangun relasi antar pengusaha. Supplier harus bisa membangun relasi yang banyak antar sesama pengusaha, hal ini dapat berdampak baik bagi usaha yang ditekuni saat ini. Proses pemenuhan akan sebuah kebutuhan individu secara langsung melalui aktivitas menolong dalam menyediakan apa yang dibutuhkan dan diinginkan atau diperlukan oleh pembeli adalah apa yang disebut dengan pelayanan. Karyawan yang dapat memberikan *service* (pelayanan yang baik)

²Amalia, Euis, and M. Nur Rianto Al Arif. "Kesesuaian pembelajaran ekonomi Islam Di perguruan tinggi dengan kebutuhan sdm pada industri keuangan Syariah di Indonesia." *INFERENSI: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 7.1 (2013): 123-142.





akan menghasilkan pengaruh dalam penjualan produk, meningkatkan pelayanan kepada konsumen, harus siap menerima saran dan kritik yang disampaikan oleh konsumen, sebaliknya gunakanlah hal tersebut sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan pelayanan dalam bisnis penjualan Batik. Selain itu, dengan mendengarkan keluhan kesah pelanggan juga akan mempererat hubungan diantara produsen dan konsumen. Konsumen yang merasa puas karena saran dan kritiknya telah didengar, tentu akan merasa senang karena dipedulikan. Tidak menutup kemungkinan, mereka akan menjadi konsumen yang setia berbisnis dengan pelaku usaha yang menjalankan aspek pelayanan yang demikian. Peningkatan pada omzet penjualan terimbas atau terdampak dari adanya *service* yang baik dari karyawan, sebagai salah satu bagian dari wirausaha tenaga kerja merupakan salah satu yang memiliki peran dalam jalannya aktivitas bisnis, maka kecapan seperti tingkat respon yang cepat ketika konsumen akan membeli produk yang ditawarkan akan mempersepsikan kepada pembeli bahwa karyawan tersebut loyal dalam memberikan *service*. jika salah satu karyawan atau pelaku usaha yang menjalankan bisnisnya ramah, misalnya ketika di telfon menanggapi, serta adanya percakapan yang beretika baik dalam menerima pesanan secara *online*.

Kesedian stock Batik yang banyak sangat mempengaruhi reseller dan dropship untuk ikut menawarkan produknya untuk di jual lagi lewat media sosial. Selain produk yang banyak, gambar produk atau model Batik yang bagus juga akan meningkatkan daya tarik untuk para pembeli. Produsen Batik memanfaatkan Media Sosial dan *E-Commerce*, serta memberikan peluang

kepada *Reseller* dan *Dropshiper*, langkah yang dilakukan ini memberikan bentuk strategi bisnis yang ditujukan guna meningkatkan omzet penjualan batik.³

Pandangan perspektif ekonomi islam dalam dunia bisnis menanggapi bahwa manajemen pada pengelolaan suatu bisnis sangatlah penting, terlebih dalam manajemen SDM bahwa solusi dalam permasalahan yang menghambat laju perekonomian dalam negeri adalah rendahnya kinerja pemasaran yang diakibatkan dari kurangnya modal dan akses pasar yang kurang meluas. Seleksi dalam perekrutan tenaga kerja tentunya butuh kriteria pemilihan yang tepat, dalam kajian ekonomi islam, ada tiga faktor diantaranya kecakapan tenaga kerja. Kecakapan dalam bekerja memang wajib dimiliki seorang pelaku usaha dan tenaga kerja agar tidak menimbulkan *miss communication* (komunikasi yang tidak terhubung), dalam islam sendiri menjunjung tinggi bahwa “*hasil kerja keras juga harus diiringi dengan kecakapan yang mumpuni*”, artinya umat muslim diperintah untuk mengerjakan sebuah bentuk pekerjaan dengan penuh keseriusan, kecakapan yang baik dan tekun.

Selanjutnya kesehatan fisik dan moral, kondisi fisik dan moral erat kaitannya dengan postur (karakter yang memuat daya tahan dan akal sehat) individu tentang bagaimana ia bekerja, sebagaimana apakah individu mampu berinovasi dalam mengembangkan kreatifitas dalam memajukan suatu lingkup usaha.

³ Suropto, Teguh. "Manajemen Sdm Dalam Prespektif Ekonomi Islam: Tinjauan Manajemen Sdm Dalam Industri Bisnis." *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)* 2.2 (2016): 239-250.



Penulis mengambil judul “*Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Batik Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus di buaran batik center kota pekalongan)*” bertujuan untuk mendalami dari bentuk masalah yang melatarbelakangi penelitian ini, dan perumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

B. Rumusan masalah

Pemaparan yang sudah dijelaskan pada latar belakang dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan yang dilakukan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya manusia di Buaran Batik Center (BBC)?
2. Bagaimana bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM di Buaran Batik Center (BBC) dalam meningkatkan omzet penjualan?
3. Bagaimana pengembangan yang dilakukan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya manusia di Buaran Batik Center (BBC) menurut perspektif Ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Pemaparan pada rumusan masalah yang telah dijelaskan bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui bagaimana bentuk pengembangan yang dilakukan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya manusia di Buaran Batik Center (BBC)

2. Untuk mengetahui bagaimana bentuk strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM di Buaran Batik Center (BBC) dalam meningkatkan omzet penjualan
3. Untuk mengetahui bagaimana bentuk pengembangan yang dilakukan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya manusia di Buaran Batik Center (BBC) menurut perspektif Ekonomi Islam

D. Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis dapat memberikan kontribusi diantaranya:

1. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi informasi, masukan dan bahan pertimbangan bagi penjual dan pegawai di Buaran Batik Center (BBC) Pekalongan serta bagi masyarakat pelanggan.

2. Manfaat Teoritis

Bagi peneliti selanjutnya dapat dijadikan bahan acuan atau sebagai landasan dalam menambah ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan pengelolaan pengembangan sumber daya manusia di Buaran Batik Center (BBC) Pekalongan dengan segala permasalahannya, dan dapat menjadi aplikasi ilmu selama dalam masa perkuliahan.

E. Tinjauan Pustaka

Kajian penelitian yang dihasilkan penulis memiliki keterkaitan yang sama dengan peneliti lain, untuk membedakan atau mengetahui keaslian yang dihasilkan, beberapa referensi di paparkan guna sebagai penguat dan membantu penulisan yang dilakukan penulis untuk mendapat hasil yang maksimal, diantara referensi peneliti yang diambil diantaranya:

Pertama penelitian Muhamad Mustaqim tentang “*Prinsip syariah dalam manajemen sumber daya manusia (studi atas implementasi manajemen sumber daya manusia umkm di kodus)*”. Pembahasan sama tentang SDM hanya Tempat penelitian yang membedakan, lebih berfokus proses prinsip syariah implementasi manajemen sumber daya manusia.

Kedua penelitain Fransina Wattimena Tentang “*Implementasi Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Dukungan Organisasi Terhadap Peningkatan Kualitas Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pattimura Ambon*”. Pembahasan sama tentang sumber daya manusia, hanya terfokus pada membahas implementasi strategi pengembangan SDM dan dukungan organisasi terhadap peningkatan kualitas dosen.

Ketiga penelitian Eddy yunus Tentang “*Pengaruh kompetensi sumber daya manusia terhadap kinerja pegawai kppbc tipe madya pabean tanjung perak surabaya*”. Pembahasan sama tentang SDM, perbedaan pada penggunaan metode kuantitatif dan berfokus pada pengaruh kompetensi SDM terhadap kinerja pegawai.

Keempat Penelitian Limawandoyo, Eric Alamzah dan Augustinus Simanjutak Tentang “*Pengelolaan dan pengembangan sumber daya manusia pada PT. Aneka sejahtera engineering*”. Pembahasan sama tentang SDM hanya lebih berfokus ke pengolahan dan pengembangan SDM.

Kelima Penelitian Palata Luru Tentang “*Pengaruh tingkat suku bunga, promosi dan lokasi terhadap Peningkatan omzet pada perum pegadaian cabang poso*”. Pembahasan sama membahas peningkatan omzet tapi tidak berfokus dengan SDM, lebih berfokus ke tingkat suku bunga, promosi dan menggunakan metode kuantitatif.

Keenam Penelitian Suprihatmi sri wardiningsih Tentang “*Pengaruh Modal Kerja, Aset, Dan Omzet Penjualan Terhadap Laba Ukm Catering Di Wilayah Surakarta*”. Sama-sama membahas tentang omzet penjualan tetapi perbedaannya tidak berfokus dengan SDM, metode yang digunakan kuantitatif berfokus pada pengaruh modal kerja dan omzet penjualan.



Table 1.2
Tinjauan Pustaka

NO.	NAMA PENULIS	JUDUL	PERSAMAAN	PERBEDAAN	JURNAL
1	Muhamad Mustaqim	Prinsip syariah dalam manajemen sumber daya manusia (studi atas implementasi manajemen sumber daya manusia umkm di kudas).	Sama – sama membahas tentang sumber daya manusia	Tempat penelitian yang berbeda, Lebih keproses Prinsip syariah implementasi manajemen sumber daya manusia	Mustaqim, Muhamad. "Prinsip Syariah Dalam Manajemen Sumber Daya Manusia (<i>studi atas implementasi manajemen sumber daya manusia UMKM</i>)"





					<i>di Kudus)." Jurnal Penelitian 10.2 (2016).</i>
2	Fransina Wattimena	Implementasi Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Dukungan Organisasi Terhadap Peningkatan Kualitas Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pattimura Ambon.	Sama – sama membahas tentang sumber daya manusia	Fokus membahas pada implementasi strategi pengembangan SDM dan dukungan organisasi terhadap peningkatan kualitas dosen	Wattimena, Fransina. "Implementasi Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Dukungan Organisasi Terhadap Peningkatan Kualitas Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pattimura Ambon." <i>Jurnal</i>



					<i>Manajemen dan Kewirausahaan 12.2 (2010): 195-208.</i>
3	Eddy Yunus	Pengaruh kompetensi sumber daya manusia terhadap kinerja pegawai kppbc tipe madya pabean tanjung perak surabaya.	Sama – sama membahas tentang sumber daya manusia	Menggunakan metode kuantitatif berfokus pada pengaruh kompetensi SDM terhadap kinerja pegawai	Yunus, Eddy. "Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Pegawai KPPBC Tipe Madya Pabean Tanjung Perak Surabaya." EKUITAS (<i>Jurnal Ekonomi dan</i>

					<i>Keuangan</i>) 16.3 (2018): 368-387.
4	Eric Alamzah Limawandoyo dan Augustinus Simanjutak	Pengelolaan dan pengembangan sumber daya manusia pada pt. Aneka sejahtera engineering.	Sama – sama membahas tentang SDM	Lebih berfokus ke pengolahan dan pengembangan SDM	Limawandoyo, Eric. "Pengelolaan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pada PT. Aneka Sejahtera Engineering." <i>Agora</i> 1.2 (2013): 884-894.





5	Palata Luru	Pengaruh tingkat suku bunga, promosi dan lokasi terhadap Peningkatan omzet pada perum pegadaian cabang poso	Sama – sama membahas peningkatan omzet tapi tidak berfokus dengan SDM	Lebih berfokus tingkat suku bunga, promosi dan menggunakan metode kuantitatif	Luru, Palata. "Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Promosi dan Lokasi Terhadap Peningkatan Omzet Pada Perum Pegadaian Cabang Poso." <i>Ekomen</i> 13.02 (2013).
6	Suprihatmi sri wardiningsih	Pengaruh Modal Kerja, Aset, Dan Omzet Penjualan Terhadap Laba Ukm Catering Di Wilayah Surakarta	Sama – sama membahas tentang omzet penjualan tidak berfokus dengan SDM	Menggunakan metode kuantitatif berfokus pada pengaruh modal kerja dan omzet penjualan	Wardiningsih, Suprihatmi Sri. "Pengaruh Modal Kerja, Aset, Dan Omzet

					Penjualan Terhadap Laba Ukm Catering Di Wilayah Surakarta." <i>Jurnal Perilaku dan Strategi Bisnis</i> 5.1 (2017): 84-93.
7	Al Irsyadi dan Fatah Yasin	Implementasi Data Warehouse dan Data Mining untuk Penentuan Rencana Strategis Penjualan Batik	Sama – sama membahas tentang omzet penjualan tidak berfokus dengan SDM	Tidak membahas mengenai manajemen SDM	Al Irsyadi, Fatah Yasin. "Implementasi Data Warehouse dan Data Mining Untuk Penentuan Rencana



					Strategis Penjualan Batik." (2014).
8	Faisal Reza	Strategi Promosi Penjualan Online Lazada.Co.Id	Sama – sama membahas tentang omzet penjualan tidak berfokus dengan SDM	Objek penelitian atau kajian yang diteliti	Reza, Faisal. "Strategi promosi penjualan online lazada. co. id." <i>Jurnal kajian komunikasi</i> 4.1 (2016): 63-74.



F. Tinjauan Teori

Manajemen menurut Hasibuan adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.

a. Manajemen Sumber daya manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah proses untuk memperoleh, melatih, menilai, dan memberikan kompensasi pada karyawan, memperhatikan hubungan kerja, kesehatan, keamanan, masalah keadilan. Kebijakan dan praktik menentukan aspek manusia atau sumber daya manusia dalam posisi manajemen termasuk merekrut, menyaring, melatih, memberi penghargaan, penilaian dan memiliki kesamaan tujuan. Manajemen sumber daya manusia merupakan proses serta upaya untuk merekrut mengembangkan memotivasi, serta mengevaluasi keseluruhan sumber daya manusia yang di perlukan untuk mencapai tujuan. Proses manajemen sumber daya manusia meliputi *recruitmen* (pengadaan), *maintenance* (pemeliharaan), serta pengembangan.⁴

Manajemen sumber daya manusia adalah pendayagunaan, pengembangan, penilaian, pemberian balas jasa dan pengolahan individu anggota organisasi atau kelompok karyawan. Manajemen sumber daya manusia merupakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian dari pengadaan, Pengembangan, kompensasi,

⁴ Hariandja, Marihot Tua Efendi. *Manajemen sumber daya manusia*. Grasindo, 2002.



pengintergrasian, pemeliharaan, dan pemberhentian karyawan, dengan maksud terwujudnya perusahaan, individu, karyawan dan masyarakat.⁵

Tujuan dan manajemen sumber daya manusia tidak hanya diperlukan untuk memberikan gambaran tujuan dari manajemen puncak, tetapi juga merupakan penyeimbang tantangan-tantangan yang dihadapi oleh organisasi yang meliputi fungsi-fungsi manajemen sumber daya manusia, masyarakat, dan karyawan yang dipengaruhi oleh tantangan tantangan tersebut. Kegagalan dalam menetapkan tujuan dapat membahayakan kinerja perusahaan, tingkat laba, dan bahkan kelangsungan hidup organisasi. Tujuan-tujuan manajemen sumber daya manusia terdiri dari empat tujuan yaitu:

1) Tujuan organisasi

Ditujukan untuk dapat mengenali keberadaan manajemen sumber daya manusia dalam memberikan kontribusi pada pencapaian efektivitas organisasi. Walaupun secara formal suatu departemen sumber daya manusia diciptakan untuk dapat membantu para manajer. Namun demikian para manajer tetap bertanggung jawab terhadap kinerja karyawannya.⁶

2) Tujuan fungsional

Ditujukan untuk mempertahankan kontribusi departemen pada tingkat yang sesuai dengan kebutuhan organisasi. Sumber daya

⁵ Herman Sofyandi, Manajemen Sumber Daya Manusia, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hlm. 11-13

⁶ Pramudyo, Anung. "Implementasi manajemen kepemimpinan dalam pencapaian tujuan organisasi." Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Akuntansi 1.2 (2013).



manusia menjadi tidak berharga jika manajemen sumber daya manusia memiliki kriteria yang lebih rendah dari tingkat kebutuhan organisasi.

3) Tujuan Sosial

Ditujukan untuk secara etis dan sosial merespon terhadap kebutuhan-kebutuhan dan tantangan-tantangan masyarakat melalui tindakan meminimalisasi dampak negatif terhadap organisasi. Kegagalan organisasi dalam menggunakan sumber dayanya bagi keuntungan masyarakat dapat menyebabkan hambatan-hambatan.⁷

4) Tujuan Personal

Ditujukan untuk membantu karyawan dalam pencapaian tujuannya, minimal tujuan-tujuan yang dapat mempertinggi kontribusi individual terhadap organisasi. Tujuan personal karyawan harus dipertimbangkan jika para karyawan harus dipertahankan, dipensiunkan, atau dimotivasi. Jika tujuan personal tidak dipertimbangkan, kinerja dan kepuasan karyawan dapat menurun dan karyawan dapat meninggalkan organisasi.

b. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Pengembangan sumber daya manusia merupakan suatu proses untuk meningkatkan kualitas pegawai agar menguasai pengetahuan, keterampilan, keahlian, dan wawasan yang sesuai dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Pengembangan sumber daya manusia secara makro adalah suatu proses peningkatan kualitas atau kemampuan

⁷ Utomo, Hardi. "Menumbuhkan minat kewirausahaan sosial." Among Makarti 7.14 (2015).



manusia dalam rangka mencapai suatu tujuan pembangunan bangsa. Pengembangan sumber daya manusia (humanresource development) adalah proses untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia dalam membantu tercapainya tujuan organisasi. Kemampuan sumber daya manusia dalam perusahaan dapat ditingkatkan melalui program-program pelatihan dan pendidikan. Pelatihan karyawan akan dilakukan bagi karyawan yang dinilai kurang.⁸

Program-program pengembangan sumber daya manusia akan memberi manfaat kepada organisasi dan pada karyawan itu sendiri. Perusahaan akan memperoleh manfaat berupa peningkatan produktivitas, stabilitas, dan fleksibilitas untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan yang selalu berubah. Bagi karyawan itu sendiri, dapat meningkatkan keterampilan atau pengetahuan akan pekerjaannya.⁹

c. Omzet Penjualan

Omzet Penjualan adalah akumulasi keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu produk barang atau jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Kata Omset berarti jumlah, sedang penjualan berarti kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau

⁸ Rusminingsih, Diah. "Pengaruh Pengembangan Sumber Daya Manusia Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang." *Jurnal Ekonomi Modernisasi* 6.1 (2010): 22-40.

⁹ Asri Laksmi Riani, "Manajemen Sumber Daya manusia Masa Kini", (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013) hlm. 46



laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa. Chaniago memberikan pendapat tentang omset penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Swastha memberikan pengertian omset penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang-barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.¹⁰

Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omset penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan volume. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan omzet penjualan dari hari kehari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal terutama modal kerja agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian lapangan (*Field Research*) artinya dalam penelitian ini diperoleh melalui studi lapangan dengan mengambil dari berbagai sumber *literature* yang

¹⁰ Efriyanti, Mery, and Rita Irviani Garaika. "Analisis Implementasi Electronic Commerce Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Butik Mery Berbasis Web Mobile." *Jurnal Signaling* 7.2 (2018): 45-51.



terkait dengan rumusan masalah.¹¹ Jadi data-data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari studi lapangan dengan cara mencatat dan mengumpulkan berbagai data dan informasi yang ditemukan di lapangan yaitu dengan mengamati dan melihat secara langsung strategi pemberdayaan SDM dalam meningkatkan omzet penjualan.

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif atau *qualitative research*. Penelitian kualitatif bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat riset dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu. Metode ini juga bertujuan untuk menjawab pertanyaan yang menyangkut sesuatu pada waktu sedang berlangsungnya proses riset.¹²

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan maret-agustus tahun 2020. Bertempat di Buaran Batik Center (BBC) yang terletak di Jl. Raya Jendral Gatot Subroto Nomor 21A Pekalongan Selatan, Kota Pekalongan, Provinsi Jawa Tengah, penelitian

3. Sumber Data

Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan dibagi dalam dua kategori sebagai berikut :

¹¹ Saefudin Azwar, “*Metode Penelitian*” (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999), hlm. 5.

¹²Husein Umar, *Riset Sumber Daya Manusia dalam Organisasi* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1998), hlm. 81.





a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung diperoleh dari sumber data di lokasi penelitian atau obyek penelitian.¹³ Dalam hal ini penulis melakukan dengan wawancara langsung dengan pelaku bisnis dan karyawan yang ada di los Buaran Batik Center (BBC).

b. Data Sekunder

Yaitu data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain), umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang tersusun dalam arsip.¹⁴ Dalam hal ini penulis mengumpulkan informasi berupa buku-buku, literatur, dan dokumentasi.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara:

a. Observasi

Merupakan salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati secara langsung.¹⁵ Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data-data secara jelas dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan sistematis. Dalam hal ini penulis

¹³ Burhan Burgin, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm.122.

¹⁴ Etta Mamang Sangadji, dan Sopiah, *Metode Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian*, (Yogyakarta : CV Andi Offset, 2010), hlm. 171.

¹⁵ Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi (Teori dan Aplikasi)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), hlm.133.

melakukan observasi ke tempat Buaran Batik Center (BBC) Kota Pekalongan yang merupakan salah satu cara untuk mendapatkan data primer.

b. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.¹⁶ Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terbuka dengan menggunakan pendekatan petunjuk umum wawancara. Pada pendekatan tersebut pewawancara perlu untuk membuat kerangka pertanyaan yang akan diajukan pada saat wawancara. Pelaksanaan wawancara dilakukan secara terbuka dan urutan pertanyaan yang telah disusun, diajukan sesuai dengan keadaan responden guna memperoleh data yang terfokus dengan permasalahan yang sedang diteliti. Dalam wawancara ini peneliti melakukan wawancara dengan pelaku usaha Buaran Batik Center (BBC) Kota Pekalongan Provinsi Jawa Tengah.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data melalui peninggalan tertulis, terutama arsip-arsip dan termasuk buku-buku tentang pendapat, teori, dalil atau hukum, dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian. Adapun proses dokumentasi dalam penelitian ini guna mendapatkan data tentang dokumen-

¹⁶ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta,cv ,2015) Hlm.72



dokumen yang ada, dengan melalui sumber-sumber yang berkaitan dengan kajian yang dibahas.¹⁷

5. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan proses penyusunan data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi serta membuat kesimpulan agar dapat dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Dalam proses analisis data peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif adalah menggambarkan dan menjabarkan secara jelas mengenai strategi pemasaran di BBC kota pekalongan sesuai dengan fakta yang ada di lapangan. Data hasil analisis tidak menggunakan angka-angka, tetapi dideskripsikan berdasarkan data hasil wawancara dan observasi yang diyakini kevalidannya.

a. Validitas Data

Dalam penelitian kuantitatif, untuk mendapatkan data yang valid, reliabel dan obyektif, maka penelitian digunakan dengan menggunakan instrumen yang valid, dilakukan pada sampel yang mendekati jumlah populasi dan pengumpulan serta analisis data dilakukan dengan cara yang benar. Dalam penelitian kualitatif lebih pada aspek validitas.

Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: C.V. ALFABETA, 2012), hlm.222.

dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang dituju, tetapi perlu diketahui bahwa kebenaran realita data menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, tetapi jamak dan tergantung pada konstruksi manusia, dibentuk dalam diri seseorang sebagai hasil proses mental tiap individu dengan berbagai latar belakangnya.¹⁸

b. Kredibilitas

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, diskusi dengan teman sejawab, antara lain kasus negatif.¹⁹

1) Perpanjangan pengamatan

Dengan perpanjang pengamatan berarti lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Perpanjangan pengamatan ini berarti hubungan peneliti dengan narasumber akan semakin terbentuk rapport, semakin akrab (tidak ada jarak lagi), semakin terbukti, saling mempercayai sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi. Pada tahap awal peneliti memasuki lapangan, peneliti masih dianggap orang asing, masih dicurigai, sehingga informasi yang diberikan belum lengkap, tidak mendalam, dan mungkin masih banyak yang dirahasiakan. Berapa lama

¹⁸ Bachtiar S Bachri, "Meyakinkan validitas data melalui triangulasi pada penelitian kualitatif." Jurnal Teknologi Pendidikan 10.1 (2010): 46-62.

¹⁹ Tjutju Soendari, "Pengujian keabsahan data penelitian kualitatif." Jurusan Pendidikan Luar Biasa FIP UPI. Diakses dari http://file.upi.edu/Direktori/FIP/JUR._PEND._LUAR_BIASA/195602141980 (2001).



perpanjangan ini dilakukan, akan sangat tergantung pada keadaan, keluasan dan kepastian data. Kedalaman artinya apakah peneliti ingin menggali data sampai pada tingkat makna. Makna berarti data yang di balik yang tampak. Dalam perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas data penelitian ini, sebaiknya difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh, apa data yang diperoleh itu setelah dicek kembali kelengkapan benar atau tidak, berubah atau tidak, bila setelah dicek kembali ke lapangan data sudah benar berarti kredibel, maka waktu perpanjangan pengamatan dapat diakhiri.

2) Meningkatkan ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak. Dengan demikian juga dengan meningkatkan ketekunan maka, peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati. sebagai bekal peneliti untuk meningkatkan ketekunan dengan cara membaca berbagai referensi buku maupun hasil penelitian atau dokumentasi-dokumentasi yang terkait dengan temuan yang diteliti.

3) Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara. Dan berbagai waktu dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

a) Triangulasi sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

b) Triangulasi teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi.

c) Triangulasi waktu

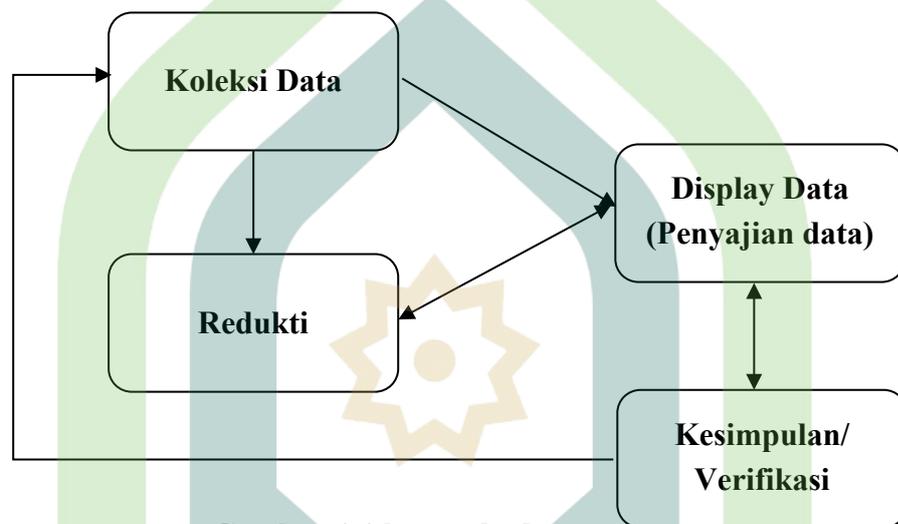
Triangulasi juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara dipagi hari saat nara sumber masih segar belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel.

Setelah itu data yang diperoleh dari wawancara dan observasi dirangkum, memilih hal-hal yang pokok serta memfokuskan pada hal-hal yang penting. Kemudian data disajikan sehingga memudahkan untuk merencanakan kerja

selanjutnya dan langkah berikutnya data dianalisis serta ditarik kesimpulan.²⁰

6. Teknik analisis data

Aktivitas dalam analisis data kualitatif ada tiga, yaitu tahap reduksi data, display data, dan kesimpulan atau verifikasi.



Gambar 1.1 kerangka konseptual

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Reduksi data adalah bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil. Reduksi tidak perlu diartikan sebagai kuantifikasi data.

Semakin lama peneliti ke lapangan, maka penelitian akan memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya.

²⁰ Sumasno Hadi, "Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi." *Jurnal Ilmu Pendidikan* 22.1 (2017).

Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan, seperti komputer, *notebook*, dan lain sebagainya.

Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan. Oleh karena itu, apabila peneliti dalam melakukan penelitian menemukan segala sesuatu yang dipandang asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, justru itulah yang harus dijadikan perhatian peneliti dalam melakukan reduksi data.²¹

b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (berbentuk catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan dan bagan.

Dalam penelitian kuantitatif, penyajian data dapat dilakukan dengan menggunakan tabel, grafik, pictogram, dan sebagainya. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami. Beda halnya

²¹ Rahayu, Gusni, and Mustakim Mustakim. "Principal Component Analysis untuk Dimensi Reduksi Data Clustering Sebagai Pemetaan Persentase Sertifikasi Guru di Indonesia." *Seminar Nasional Teknologi Informasi Komunikasi dan Industri*. 2017.



dalam penelitian kualitatif, di mana penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antarkategori, dan sejenisnya. Menurut Miles dan Huberman, yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

Dengan adanya penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Selanjutnya oleh Miles dan Huberman disarankan agar dalam melakukan display data, selain dengan teks yang naratif, juga dapat berupa grafik, matrik, network (jaringan kerja), dan chart.

c. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi

Penarikan kesimpulan merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan. Penarikan kesimpulan merupakan tahap atau langkah paling akhir dalam proses analisis data. Proses ini berkaitan dengan penarikan kembali selama penulisan terhadap hal-hal yang melintas dalam pikiran baik pendapat, cerita tertentu yang dikategorikan dan ditelaah secara seksama untuk memperoleh kesimpulan. Maka dari awal sampai akhir pengumpulan data yang direduksi dan disajikan kemudian dilihat serta ditinjau kembali melalui



pengujian kebenaran, kecocokan, kekokohan sehingga sampai pada tingkat validitas yang diharapkan.²²

H. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, kerangka berfikir dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tinjauan umum manajemen sumber daya manusia, pengembangan sumber daya manusia ,dan omzet penjualan.

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum mengenai objek penelitian. Sumber daya manusia dalam lingkup UMKM Buaran Batik Center (BBC) Kota Pekalongan.

BAB IV : ANALISIS

Pada bab ini membahas tentang hasil-hasil penelitian dan pembahasan yang diperoleh dengan cara observasi, wawancara para penjual dan karyawan di UMKM Buaran Batik Center (BBC)

²² Baltacı, A. (2017). Nitel veri analizinde Miles-Huberman modeli. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(1), 1-14.



BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan tahapan akhir dari penelitian yang berisi kesimpulan dari hasil penelitian, dan saran-saran atau rekomendasi penelitian yang diharapkan dapat dijadikan masukan serta keterbatasan dan kelemahan dari penelitian yang dilakukan.





BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Dari pembahasan hasil pengolahan dan analisis data dalam penelitian tentang “Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Batik Perspektif Ekonomi Islam, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengembangan Sumber Daya Manusia yang dilakukan oleh sebagian UMKM batik

Pedagang batik dalam meningkatkan omzet penjualan dinilai sangat baik. Hal ini karena ke-10 UMKM yang diteliti dari 75 UMKM secara keseluruhan mengalami peningkatan pada omzet penjualan ditahun berikutnya, namun dalam masalah pengembangan sumber daya manusia mulai dari pengetahuan, keterampilan, keahlian dan wawasan hanya delapan dari sepuluh UMKM narasumber yang diteliti, diantaranya Batik Ulfa, Batik SS, Batik Fisha, Batik Rovic art, Batik Bening ayu, Batik alfa, Batik Paris, Batik Rins, memberikan motivasi kepada karyawannya dalam bentuk pemberian insentif penjualan pada target tertentu yang diharapkan pedagang, ketika karyawan bersemangat dalam memasarkan produk akan menghasilkan peluang pada penjualan lebih tinggi. Namun ada dua UMKM batik yang kurang memperhatikan pengembangan sumber daya manusia mulai dari pengetahuan, keterampilan keahlian dan wawasan, diantara batik Zie dan batik Putri aini kurang memberikan motivasi berupa tidak adanya

insentif penjualan, sehingga karyawan kurang bersemangat dalam memasarkan produknya.

Selain pengembangan sumber daya manusia dari pengetahuan, keterampilan keahlian dan wawasan ke-10 UMKM juga memberikan pelatihan khusus terutama dalam bidang *marketing* yaitu *e-commerce*. Kemudian dari 75 UMKM lain hampir secara keseluruhan mengikuti cara yang dilakukan oleh ke-10 UMKM dari narasumber peneliti, pelatihan khusus dimaksudkan guna memberikan penunjang untuk mengasah atau menambah keahlian serta wawasan karyawan mulai dari adanya tempat dan alat-alat khusus yang disediakan untuk melatih keahlian.

Mengenai omzet yang pada penjualan ke-10 UMKM mengalami kenaikan lebih banyak dipengaruhi oleh kualitas, cara pemasaran, dan pelayanan yang mana berhubungan juga dengan bagaimana kualitas sumber daya manusia. Pengembangan Sumber Daya Manusia yang dilakukan oleh seluruh UMKM batik dalam meningkatkan omzet penjualan menurut Perspektif Islam dinilai kurang baik, hal ini dikarenakan dalam mencari karyawan para pedagang tidak memperhatikan keahlian dan pendidikan karyawan tersebut sehingga para pengusaha tersebut harus mengajarkan karyawannya dari nol hingga mengerti.

Selain itu satu dari ke-10 UMKM yang diteliti ada pedagang yang tidak memberikan tunjangan kesehatan bagi karyawannya yakni batik Rins padahal Islam menganjurkan untuk berbuat adil terhadap orang yang telah



bekerja dan memberikan haknya atas apa yang telah dikerjakannya karena tunjangan kesehatan juga sebagai pemacu karyawan untuk giat bekerja walaupun tunjangan kerja tersebut tidak pasti untuk digunakan atau tidaknya namun setidaknya tunjangan kesehatan tersebut tetap diberikan.

2. Pengembangan Sumber Daya Manusia Yang Dilakukan oleh UMKM Batik Menurut Perspektif Islam

Pengaplikasian serta praktik dalam melatih karyawannya para pengusaha batik hampir seluruhnya menerapkannya sesuai dengan syariah islam. Hal ini dikarenakan para pengusaha menginginkan karyawan yang memiliki tingkat keahlian yang efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan produk yang bermutu dan berkualitas. Kemudian, dalam menerapkan kedisiplinan karyawan dengan tujuan untuk mentaati peraturan-peraturan yang diterapkan dan bekerja sesuai dengan rancangan. Apabila terdapat salah satu karyawan yang melakukan penyimpangan atau kesalahan maka pelaku usaha akan melakukan perbaikan dengan cara menegur kepada SDI tersebut di luar jam kerja dengan memberikan nasehat agar SDI tersebut dapat memperbaiki kesalahan yang telah ia lakukan baik dari segi kehadiran, ataupun perilaku dalam lingkungan perkerjaan, kesalahan karyawan tidak serta merta harus dimarahi atau memberikan hukuman namun menasehati dengan memberikan perbaikan.

Mengenai jaminan kesehatan dan tunjangan kerja sangat disayangkan bahwa dari sebagian UMKM tidak memperhatikannya. Pelaku



usaha atau pemilik UMKM sebagian tidak memberikan bantuan ketika karyawan sakit atau terjadi kecelakaan kerja, seharusnya ada baiknya kesehatan tersebut di sebutkan dalam akad pekerjaan diawal. Hal ini benar-benar belum dilakukan oleh seluruh pemilik UMKM sehingga jika dipandang dalam kacamata ekonomi Islam belumlah sesuai. Dalam hal yang berkaitan dengan fungsi yang dijalankan oleh MSDM diantara manfaatnya sebagai berikut:

1. Manfaat pendidikan dan pelatihan sumber daya insani
2. Manfaat untuk karyawan
3. Membantu karyawan dalam membuat keputusan dan pemecahan masalah yang lebih efektif
4. Melalui pelatihan dan pengembangan, variabel pengenalan, pencapaian prestasi, pertumbuhan, tanggung jawab dan kemajuan dapat diinternalisasi dan dilaksanakan.
5. Membantu mendorong dan mencapai pengembangan diri dan rasa percaya diri. Seperti yang disebutkan dalam surat Al-Ankabut (29) :6 yang artinya *“Dan barangsiapa yang berjihad, maka sesungguhnya jihadnya itu adalah untuk dirinya sendiri. Sesungguhnya Allah benar-benar Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.”*



B. Saran

Adapun yang dapat disarankan kepada pemerintah, akademisi, dan pelaku usaha adalah :

1. Untuk pelaku usaha diharapkan agar memfokuskan diri pada pengembangan sumber daya manusia pada karyawan yang telah mereka miliki karena sumber daya manusia yang baik akan membawa dampak positif terhadap produksi, promosi, kualitas, pelayanan, dan sebagainya di toko batik yang secara langsung akan meningkatkan omzet penjualan.
2. Untuk akademisi diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya karena penelitian ini belum bisa dikatakan sempurna hasilnya, oleh karena itu peneliti menyarankan agar penelitian ini kedepannya dapat dikembangkan atau diperdalam analisisnya sehingga memberikan hasil yang lebih baik lagi



DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad Faozan, "Pemberdayaan Ekonomi Difabel Prespektif Maqasid Syariah", Skripsi (Purwokerto : IAIN Purwokerto, 2016)
- Bachri, B. S. (2010). Meyakinkan validitas data melalui triangulasi pada penelitian kualitatif. *Jurnal Teknologi Pendidikan*, 10(1), 46-62.
- Bachtiar S Bachri, "Meyakinkan validitas data melalui triangulasi pada penelitian kualitatif." *Jurnal Teknologi Pendidikan* 10.1 (2010): 46-62.
- Burhan Burgin, *Metedologi Penelitain Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2005)
- Efriyanti, M., & Garaika, R. I. (2018). Analisis Implementasi Electronic Commerce Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Butik Mery Berbasis Web Mobile. *Jurnal Signaling*, 7(2), 45-51.
- Emi Rohana, "Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Desa Wisata Tembi", Skripsi (Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga, 2014)
- Etta Mamang Sangadji, dan Sopiah, *Metode Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian*, (Yogyakarta : CV Andi Offset, 2010)
- Hariandja, M. T. E. (2002). *Manajemen sumber daya manusia*. Grasindo.
- Husein Umar, *Riset Sumber Daya Manusia dalam Organisasi* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1998)
- Mardi Yatmo Hutomo, *Pemberdayaan Masyarakat dalam Bidang Ekonomi : Tinjauan Teoritik dan Implementasi*, Naskah No. 20, Juni-Juli 2000





- Muhammad Teguh, Metodologi Penelitian Ekonomi (Teori dan Aplikasi), (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005).
- Mustaqim, M. (2016). Prinsip Syariah Dalam Manajemen Sumber Daya Manusia (studi atas implementasi manajemen sumber daya manusia UMKM di Kudus). *Jurnal Penelitian*, 10(2).
- Pramudyo, A. (2013). Implementasi manajemen kepemimpinan dalam pencapaian tujuan organisasi. *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Akuntansi*, 1(2).
- Saefudin Azwar, Metode Penelitian (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999)
- Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, (Bandung: C.V. ALFABETA, 2012)
- Sugiyono. 2015. Memahami Penelitian Kualitatif. (Bandung: Alfabeta,CV)
- Sumasno Hadi, "Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi." *Jurnal Ilmu Pendidikan* 22.1 (2017).
- Sangadji, E. M. (2010). Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian. Yogyakarta: CV Andi Offset.Tjutju Soendari, "Pengujian keabsahan data penelitian kualitatif." Jurusan Pendidikan Luar Biasa FIP UPI. Diakses dari http://file.upi.edu/Direktori/FIP/JUR._PEND._LUAR_BIASA/195602141980 (2001).
- Utomo, H. (2015). Menumbuhkan minat kewirausahaan sosial. *Among Makarti*, 7(14).
- Wattimena, F. (2011). Implementasi Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Dukungan Organisasi Terhadap Peningkatan Kualitas Dosen



Fakultas Ekonomi Universitas Pattimura Ambon. Jurnal Manajemen dan
Kewirausahaan, 12(2), 195-208





LAMPIRAN-LAMPIRAN



LAMPIRAN 1
SURAT IJIN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Pahlawan No. 52 Kajen, Kabupaten Pekalongan
Website: www.febi.iainpekalongan.ac.id Email: febi@iainpekalongan.ac.id

Nomor : B.0453/In.30/F.IV/TT.00/07/2020
Lamp : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

07 Juli 2020

Kepada Yth,
Pengelola BBC Kota Pekalongan

di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa mahasiswa:

Nama : NAJIB
NIM : 2013214434

adalah mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan. Mahasiswa Sebagaimana tersebut diatas akan melakukan penelitian di lembaga/wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna keperluan menyusun skripsi dengan judul: "Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Batik Menurut Perfektif Ekonomi Islam"

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon bantuan Bapak/Ibu mengizinkan mahasiswa yang bersangkutan mengadakan riset guna penelitian skripsi tersebut. Demikian atas kebijaksanaan, izin dan bantuan Bapak/Ibu, kami sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Shinta Dewi Rismawati

VISI FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM:
Menjadi Fakultas terkemuka dan kompetitif dalam pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis Islam berwawasan keIndonesiaan di tingkat nasional pada tahun 2036

VISI JURUSAN EKONOMI SYARIAH:
Menjadi Jurusan yang terkemuka dan kompetitif dalam menghasilkan profesional dan entrepreneur di bidang ekonomi syariah berwawasan keIndonesiaan di tingkat nasional pada tahun 2036



LAMPIRAN 2
WAWANCARA 1

No	Indikator	Pertanyaan	Jawaban
1	Manajemen SDM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana Cara Mendapatkan tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan toko (pelaku usaha)? 2. Apakah anda memberikan <i>Training</i> atau pelatihan khusus untuk menetapkan posisi setiap karyawan? 3. Bagaimana cara anda menilai kinerja karyawan? 4. Apakah ada kompensasi untuk karyawan yang memiliki kinerja baik? 5. Apakah anda memperhatikan hubungan kerja, kesehatan , keamanan dan masalah keadilan pada karyawan? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaku usaha mencari ke kampung-kampung (desa) untuk orang yang benar-benar membutuhkan pekerjaan tanpa melihat latar belakang pendidikan dan keterampilan. 2. Tidak. Pelatihan dilakukan secara langsung ketika mereka bekerja. 3. Penilaian kinerja karyawan dilihat dari kehadiran, kerajinan, dan etika karyawan. 4. Setiap karyawan yang memiliki kinerja baik akan diberikan bonus serta tambahan THR ketika hari raya. 5. Tidak ada.



2	Pengembangan SDM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah pelaku usaha pernah melakukan metode pelatihan didalam kelas tertentu untuk meningkatkan pengetahuan ? 2. Apakah setiap ada pergantian karyawan dilakukan pelatihan dan praktik secara langsung untuk meningkatkan keterampilan? 3. Apakah disediakan tempat dan alat-alat yang disediakan perusahaan sebagai sarana khusus pelatihan untuk meningkatkan keahlian? 4. Apakah karyawan diberikan pengetahuan luas terhadap semua bagian pada perusahaan bersangkutan? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak. 2. Ya, setiap karyawan baru akan dilatih secara langsung pada tugasnya masing-masing oleh pemiik toko. 3. Hanya disediakan alat seadanya seperti penggorengan dan alat pengemasan serta tidak ada tempat khusus untuk pelatihan karyawan. 4. Tidak. Karyawan hanya diberikan pengetahuan sesuai dengan pekerjaannya saja.
2	Omset Penjualan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berapakah kisaran harga keripik pisang yang anda jual 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rp. 50.000 per kilogram 2. Sudah. Mengenalannya



LAMPIRAN 3 DOKUMENTASI





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

Nama Lengkap : Najib
Tempat Tanggal Lahir : Pekalongan,
Alamat : JL Karya Bakti No. 118
RT/RW : 001/003
Kel/Desa : Medono
Kecamatan : Pekalongan Barat
No. HP : 0858 6545 8407
Email : najibajy1@gmail.com
Riwayat Pendidikan :

- MI Medono Tahun 2001 – 2006
- MTS Al - Muttaqin Tahun 2006 – 2010
- SMK Syafi'i Akrom Tahun 2010– 2012
- IAIN Pekalongan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan Tahun 2014

B. DATA ORANG TUA

1. Ayah Kandung : Fauzan
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : jl karya bakti no 118
RT/RW : 001/003
Kel/Desa : Medono
Kecamatan : Pekalongan Barat

2. Ibu Kandung : Nadiroh
Pekerjaan : Ibu rumah tangga
Alamat : jl Karya Bakti NO 118
RT/RW : 001/003
Kel/Desa : Medono
Kecamatan : Pekalongan Barat



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Pahlawan No.52, Rowolaku Kajen Pekalongan Telp.085728204134 /Fax.(0285) 423418
Website: febi.iainpekalongan.ac.id/Email: febi@iainpekalongan.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : NAJIB
NIM : 2013214434
Fakultas/Jurusan : FEBI/EKONOMI SYARIAH
E-mail address : najibajy1@gmail.com
No. Hp : 085865458407

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

**“ANALISIS PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DALAM
MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN BATIK MENURUT
PERFEKTIF EKONOMI ISLAM”**

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara fulltext untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 10 Desember 2020



NAJIB
NIM. 2013214434

NB : Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam Flashdisk
(Flashdisk dikembalikan)