

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIBAT BUAH
PEDADA DESA PENAGO BARU KECAMATAN ILIR TALO
KABUPATEN SELUMA**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

OLEH :

YOSI NARA SINTA DEWI
NIM 1611130192


**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2021 M/ 1442 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh **Yosi Nara Sinta Dewi, NIM. 1611130192** dengan judul "**Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma**", program studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *Munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 5 Maret 2021 M
21 Rajab 1442 H

Pembimbing I



Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP. 195707061987031003

Pembimbing II



Yosi Nara Sinta Dewi, MM
NIP. 198508012014032001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimil (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma” oleh Yosi Nara Sinta Dewi NIM. 1611130192, Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Jum'at
Tanggal : 06 Agustus 2021 M/27 Zulhijah 1442 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Bengkulu, 18 Agustus 2021 M
9 Muharam 1443 H

Tim Sidang *Munaqasyah*

Ketua

Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
NIP.197705092008012014

Penguji I

Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
NIP.197705092008012014

Sekretaris

Yosi Arisandy, MM.
NIP.198508012014032001

Penguji II

Evan Stiawan, M.M
NIP. 20200392001

Mengetahui,
Pdt. Dekan



Dr. Asnani, MA
NIP.197304121998032003

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibit Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Juli 2021 M
Zulhijah, 1442 H
Mahasiswa yang menyatakan



Yosi Nara Sinta Dewi
NIM: 1611130192

MOTTO

Akan ada saatnya sesuatu itu menjadi sangat melelahkan, tetapi jangan menyerah. Bertahanlah sedikit lagi, dan itu akan segera berakhir.

—Zhang Yixing (Lay EXO)

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“karena sesungguhnya, sesudah kesulitan itu ada kemudahan,” (Q.S Al-Insyirah:6)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT. Skripsi ini kupersembahkan bagi mereka yang tetap setia berada di ruang dan waktu kehidupanku terkhususnya teruntuk orang-orang tercinta yaitu:

- ✚ Ayah dan Ibu tercinta, Ayahanda Azuan Zhain (ALM) dan Ibunda Unsinarti, yang senantiasa memberikan doa, dukungan, kasih sayang, serta pengorbanan yang luar biasa besarnya, tidak ada kata yang dapat aku ucapkan untuk rasa terima kasihku kepada Ayahanda dan Ibunda. Semoga kelak bisa membahagiakan ayahanda dan ibunda dunia wal akhirat Aamiin.
- ✚ Saudaraku Marzon Adi Styawan, kakak Iparku Marzeli Pebrika dan Keponakan tersayangku Abizard Elfatih Styawan terimakasih untuk do'a dan dukungannya selama ini, serta seluruh keluargaku yang telah memberikan semangat dan nasehat semoga selalu dalam lindungan Allah AWT.
- ✚ Bapak Drs. M. Syakroni, M.Ag selaku pembimbing I dan Ibu Yosi Arisandy, MM selaku pembimbing II, yang bersedia membimbing dan memberikan masukan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan sebaik-baiknya.
- ✚ Untuk sahabat-sahabat seperjuangan Nur Hafidzoh, Iis Siti Rohani, Sella Desmayanti dan Diko Agusra terimakasih untuk dukungan serta semangat kalian selama ini.
- ✚ Untuk teman-teman EKIS angkatan 2016, keluarga HIMA EKIS 2018 dan DEMA Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, terima kasih banyak atas pelajaran, kebersamaan, selama menjadi mahasiswa FEBI, IAIN Kota Bengkulu.

✚ Agamaku, Bangsaku, Kampus tercinta dan Almamaterku yang telah mengiringi langkahku dalam menggapai harapan dan cita-citaku.

ABSTRAK

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Iilir Talo Kabupaten Seluma Oleh Yosi Nara Sinta Dewi, NIM 1611130192

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Iilir Talo Kabupaten Seluma yang tepat sehingga mampu mengembangkan usahanya. Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan teknik analisis SWOT. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Iilir Talo Kabupaten Seluma terletak pada kuadran I yaitu *GROWHT* (memungkinkan untuk terus melakukan kegiatan memperbesar pertumbuhan dan perkembangan). Dimana kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi pemilik usaha karena memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan kombinasi faktor internal dan faktor eksternal analisis menunjukkan kinerja usaha Sibat Buah Pedada berada pada Strategi SO : mempertahankan kualitas dan mutu bahan baku agar dapat menarik konsumen lebih banyak lagi, pererat silaturahmi yang baik dengan konsumen, tingkatkan *packaging* yang baik agar lebih menarik, perluas lagi pemasaran agar semakin banyak konsumen.

Kata Kunci: *Strategi, Pengembangan Usaha, Faktor Internal, Faktor Eksternal, Analisis Swot*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Yang telah memberikan ilmu pengetahuan, kekuatan, dan petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma”. Sholawat dan salam disanjungkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah memberikan suri tauladan yang sangat baik dalam mengatur tatanan hidup.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terimakasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapatkan balasan dari Allah SWT, kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, MH, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu di Institut Agama Islam Negeri Bengkulu kampus hijau tercinta ini.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
3. Desi Isnaini, MA selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Drs. M. Syakroni, M.Ag selaku pembimbing I, yang telah membimbing dengan penuh kesabaran dan telah meluangkan waktunya untuk peneliti demi menyelesaikan skripsi ini.
5. Yosi Arisandy, MM selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan dengan penuh kesabaran kepada penulis.
6. Kedua orang tuaku yang senantiasa telah mendo'akan kesuksesan penulis.

7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Krabat, sahabat, teman-teman seperjuangan angkatan 2016, dan semua pihak yang telah banyak mambantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dalam penyusunan ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dan berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, Februari 2021 M

Jumadil Akhir, 1442 H

Penulis

Yosi Nara Sinta Dewi

NIM 1611130192

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Penelitian Terdahulu.....	9
F. Metode Penelitian	17
G. Sistematika Penulisan.....	21
BAB II KAJIAN TEORI	

A. Strategi	23
B. Analisis Strategi	26
C. Pengembangan Usaha	33
D. Prinsip Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam	41
E. Analisis SWOT	44

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Desa Penago Baru	54
B. Sejarah Berdirinya Usaha Sibat Buah Pedada	55
C. Struktur Organisasi Usaha Sibat Buah Pedada	56
D. Produk Usaha Sibat Buah Pedada	57

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil.....	59
B. Pembahasan	65
1. Lingkungan Eksternal.....	66
2. Lingkungan Internal	74
3. Identifikasi Analisis SWOT	79
4. Matrik SWOT.....	81
C. Strategi Pengembangan Usaha Ditinjau Dari Ekonomi Islam.....	89

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	98
B. Saran-saran.....	99

DAFTAR PUSTAKA..... 100

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu.....	9
Tabel 1.2 Matrik SWOT	20
Tabel 4.1 IFE Matrik Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma	81
Tabel 4.2 EFE Matrik Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma	83
Tabel 4.3 Matrik Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma.....	86

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Matrik SWOT	50
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Usaha Sibat.....	56
Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT	85

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 2 Surat Pengajuan Judul
- Lampiran 3 Daftar Hadir Seminar Proposal
- Lampiran 4 Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 5 Surat Keterangan Perubahan Judul
- Lampiran 6 Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 7 Halaman Pengesahan Proposal Skripsi
- Lampiran 8 Pedoman Wawancara
- Lampiran 9 Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 10 Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 11 Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I
- Lampiran 12 Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing II
- Lampiran 13 Surat Pernyataan Verifikasi Plagiat
- Lampiran 14 Surat Keterangan Lengkap SKPI
- Lampiran 15 Dokumentasi Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan zaman saat ini maka dunia usaha turut mengalami perkembangan yang positif. Hal itu terlihat dari banyaknya unit usaha yang semakin bertambah, baik usaha dalam skala kecil, menengah maupun skala besar. Mengingat bahwa sekarang ini sudah memasuki era globalisasi peran sektor industri sangat dibutuhkan untuk menopang perekonomian di Indonesia. Disisi lain persaingan perindustrian saat ini semakin ketat. Hal inilah yang membuat produsen terpacu untuk melakukan pembenahan agar memiliki daya saing yang unggul sehingga mampu berkompetisi ditengah ketatnya perkembangan perindustrian pada saat ini serta dapat bertahan dalam membangun usaha.¹

Pengembangan usaha sebagai mana yang telah diungkapkan Allan Affuah merupakan sekumpulan aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang/jasa yang diinginkan konsumen.² Untuk memulai suatu usaha banyak hal yang dapat kita ambil hikmahnya. Seringkali kita kagum menyaksikan kesuksesan seorang pengusaha. Kadang-kadang kita tidak tahu

¹ Aan Novianto, *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar)*, Skripsi (Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Lampung, 2017), h. 1

² Irfah Rambe, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi*, Skripsi (Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018), h. 29

proses keberhasilan pengusaha tersebut. Namun, jika kita telaah liku-liku sebelum sukses menjadi pengusaha banyak cerita suka duka dibelakang kesuksesannya. Tidak sedikit cerita yang menyedihkan dibalik kesuksesan yang diraih oleh pengusaha tersebut. Ada pengusaha yang memulai dari nol dengan tertatih-tatih. Bahkan sering kali pengusaha tersebut mengalami kerugian dan nyaris bangkrut. Namun karena keberanian, kesabaran, ketekunan, dan kepandaianya mengolah usaha dari waktu ke waktu selama bertahun-tahun, akhirnya berhasil.³

Merintis usaha bisa dikatakan merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup. Kemampuan, keberanian dan kesempatan merupakan elemen yang lain yang harus diperkuat untuk menjadi wirausaha.⁴ Selain Islam mengatur dalam hal urusan sosial dan ekonomi. Islam juga menghalalkan berbagai usaha seperti halnya perdagangan, perniagaan, atau jual beli yang didalamnya termasuk bisnis. Islam juga memiliki pedoman dalam mengarahkan umatnya dalam menjalankan bisnis tersebut, yaitu Al-Qur'an dan sunnah Nabi. Sebagai sumber ajaran Islam, setidaknya dapat menawarkan prinsip-prinsip umum mengenai penerapan didalam bisnis yang sesuai dengan perkembangan zaman.⁵

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

³ Kasmir, *Kewirausahaan Edisi Revisi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013) h. 38

⁴ Zuhri M. Nawawi, *Kewirausahaan Islam*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2015) h. 49

⁵ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam*, Semarang (Walisongo Press, 2009). h. 81

Artinya: “Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri”.⁶ (QS. Al-Ra’d 13:11).

Ayat di atas menyerukan kita untuk berusaha dalam mengubah kehidupan dengan cara yang baik seperti halnya berwirausaha. Dengan kita berusaha kita dapat mengubah kehidupan kita kedepannya.

Dalam melakukan usaha tersebut suatu wirausaha harus memiliki strategi yang digunakan untuk keberlangsungan usahanya. Dalam strategi tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi yang dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi dilingkungan dimana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis, strategi yang dimaksud untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen.⁷

Istilah strategi, oleh manager diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah strategi merupakan rencana permainan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Meskipun rencana tersebut tidak menjabarkan secara akurat dan terperinci mengenai seluruh sumber daya yang akan digunakan pada masa mendatang, namun suatu rencana memberikan kerangka kerja sebagai keputusan-keputusan manajerial.

⁶Departemen Agama RI, *Al-Quran Al-Hikmah dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Diponegoro, 2014) h. 250

⁷ Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen, Edisi Pertama*, (Jakarta: Kencana, 2005) h.132

Suatu strategi mencerminkan kesadaran perusahaan tentang bagaimana, kapan dan dimana perusahaan tersebut berkompetisi; akan melawan siapa dalam kompetisi tersebut; dan untuk tujuan apa suatu perusahaan berkompetisi.⁸

Dengan adanya strategi suatu usaha dapat menghadapi tantangan yang ada dalam dunia usaha sehingga mampu terus bersaing dan dapat memperhitungkan masalah-masalah yang mungkin terjadi dikemudian hari serta dapat melihat peluang yang mungkin ada dilingkungan usaha. Tujuan dari strategi yaitu memberikan arahan dalam mencapai tujuan, menjaga kepentingan berbagai pihak, mengantisipasi setiap perubahan secara merata dan berkaitan dengan efektifitas dan efisiensi.⁹

Dalam strategi pengembangan usaha kita sebagai produsen seharusnya mengikuti ajaran islam seperti yang diperintahkan Allah kepada umatnya agar berfikir dan berusaha. Dimana pengembangan usaha kita terus di tuntut berfikir kreatif sehingga dapat menciptakan inovasi-inovasi yang baru dalam mengembangkan usaha. Serta dalam islam juga Allah SWT memerintahkan hambanya untuk mengkonsumsi makanan yang halal maka dari itu sebagai produsen harus melakukan dan memiliki usaha dengan cara yang halal agar memberikan masalah bagi pelanggan yang mengkonsumsi hasil produksi

⁸ John A. Pearce II dan Richard B. Robinson, Jr, *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian* (Jakarta Salemba Empat, 2013) h. 4

⁹ Dikutip dari <https://www.maxmanroe.com/vid/manajemen/pengertian-manajemen-strategi.html>, pada hari Selasa, tanggal 10 Desember 2019, pukul 20.05 wib

dari perusahaan. Sebagaimana dalam firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah 2: 168:

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّهُمْ مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطَوَاتِ
الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: “ Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat dibumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu”.¹⁰ (QS. Al- Baqarah 2: 168).

Seperti halnya yang dilakukan Usaha Sibat Buah Pedada yang memproduksi buah pedada menjadi sebuah olahan agar konsumen dapat merasakan manfaat dari buah pedada dengan cara menikmati hasil olahan dari Usaha ibu Peni. Pedada (*Sonneratia caseolaris*) merupakan salah satu jenis dari buah mangrove yang tumbuh melimpah di seluruh wilayah pesisir Indonesia. Buah ini belum dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat. Umumnya buah ini akan berjatuhan dan akan berserakan disekitar pohonnya karena belum dimanfaatkan dengan baik. Buah Pedada sangat mudah membusuk karena mengandung kadar air yang tinggi hingga 84, 76%.¹¹ Pedada merupakan salah satu penyusun hutan mangrove yang berada di sepanjang pantai berlumpur yang mempunyai salinitas rendah. Bentuk buah

¹⁰ Departemen Agama RI, *Al-Quran Al-Hikmah...*, h. 25

¹¹Ery Gusman dan Jimmy Cahyadi, *Manfaat Buah Mangrove Pedada (Sonneratia SP) Sebagai Campuran Pakan Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ikan Mas*. Jurnal Harpodon Borneo Vol.8. No.2. Oktober. 2015. h. 70

pedada berbentuk bulat, ujung bertangkai, dan bagian dasarnya terbungkus kelopak bunga. Buah pedada berwarna hijau, dan mempunyai aroma yang khas. Buah pedada tidak beracun dan dapat dikonsumsi secara langsung ataupun di olah menjadi berbagai macam makanan ataupun minuman.¹²

Hal ini yang menjadi daya tarik dari usaha ini adalah aspek ekonomi yang cerah karena pembudidayaan buah pedada (Mangrove) ini terbilang mudah hanya dengan di semai mampu tumbuh dengan baik. Selain untuk mengurangi abrasi, buah dari pohon mangrove ini memiliki banyak manfaat yang jarang sekali diketahui oleh masyarakat banyak yaitu terdapat pada daging buah pedada memiliki kandungan gizi yang tinggi. Kandungan gizi per 100 g daging buah pedada terdapat vitamin A 221,97 IU, vitamin B 5,04 mg, vitamin B2 7,65 mg dan vitamin C 56,74 mg serta antioksidan.¹³

Dari hasil observasi awal pada usaha Sibat Buah Pedada oleh ibu Peni Kausar. Usaha ini berdiri pada tanggal 14 Februari 2019. Awal terbentuk ide membuat usaha ini didapat pada saat pelatihan pengolahan buah pedada, karna dengan membuat usaha ini akan memberikan peluang yang sangat besar bagi desa tersebut untuk lebih maju lagi. Ibu Peni mengambil langsung buah pedada dari pohonnya setiap kali akan produksi agar kesegaran buah pedada tetap terjaga. Usaha milik ibu Peni sudah mampu mengolah buah pedada menjadi 4 varian yaitu sirup pedada, permen, dodol, selai dan sabun

¹² Dikutip dari <http://savemugo.org/2019/05/05/tahukah-kamu-tentang-buah-pedada-sonneratia-caseolaris/>, pada hari Rabu, tanggal 11 Agustus 2021, pukul 22.07 wib

¹³ Roby Rahman, Usman Pato, and Noviar Harun. *Pemanfaatan Buah Pedada (Sonneratia Caseolaris) Dan Buah Naga Merah (Hylocereus Polyrhizus) Dalam Pembuatan Fruit Leather*. JOM Faperta Vol. 3 No. 2 Oktober 2016. h. 2

pedada. Namun usaha milik ibu Peni masih terkendala terhadap label halal dan surat perizinan usaha sehingga menjadi salah satu penghambat usahanya untuk berkembang. Saat ini hasil dari usaha tersebut dijajahkan ke warung-warung, masyarakat setempat dan desa tetangga, ke kantor-kantor pemerintahan Kabupaten Seluma serta permintaan pesanan dari luar provinsi. Dengan rincian hasil penjualan dalam 2 tahun terakhir mencapai Rp. 48.350.000.¹⁴

Dengan peluang yang ada ibu Peni Kausar terus menekuni usahanya agar usaha tersebut lebih maju lagi kedepannya dengan membeli lokasi hutan mangrove yang ada di Desa Penago Baru untuk dijadikan tempat wisata. namun sampai saat ini untuk mengolah hal tersebut ibu Peni belum mendapat dukungan dari pemerintah setempat serta masalah lainnya seperti kurangnya dana, belum ada surat perizinan usaha, label halal untuk produk, dan belum melakukan pencatatan keuangan dengan rinci serta sampai saat ini masih belum memiliki strategi yang tepat untuk mengembangkan usahanya secara maksimal. Karena belum pernah melakukan analisis terhadap lingkungan, baik lingkungan eksternal maupun lingkungan internal, sehingga belum dapat menentukan strategi yang tepat yang harus dilakukan untuk kedepannya.¹⁵ Dalam hal ini maka usaha Sibat Buah Pedada membutuhkan strategi yang tepat agar dapat mengembangkan usahanya.

¹⁴ Ibu Peni Kausar, ketua usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma, observasi awal pada tanggal 20 Oktober 2019

¹⁵ Ibu Peni Kausar, ketua usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma, observasi awal pada tanggal 20 Oktober 2019

Jadi dari pemaparan diatas peneliti tertarik untuk meneliti “**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIBAT BUAH PEDADA DESA PENAGO BARU KECAMATAN ILIR TALO KABUPATEN SELUMA**”.

B. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini peneliti merumuskan bagaimana hasil analisis strategi pengembangan usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hasil analisis strategi pengembangan usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan khususnya strategi pengembangan usaha.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan referensi guna untuk penelitian selanjutnya yang dapat menambah wawasan pengetahuan bagi pembaca terutama tentang strategi pengembangan usaha.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis

Diharapkan agar dapat menambah cakrawala tentang strategi pengembangan usaha dan untuk memperluas pengetahuan penulis mengenai dunia kerja dan dunia usaha yang sesungguhnya.

b. Bagi Pengusaha

Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi para pengusaha khususnya Usaha Sibat Buah Pedada dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha.

c. Bagi masyarakat

Diharapkan penelitian ini dapat menambah informasi yang lebih dalam mengenai strategi pengembangan usaha dan sebagai acuan bagi masyarakat dalam memulai usaha maupun meningkatkan dan mengembangkan usaha.

E. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung pembahasan yang lebih mendalam mengenai pembahasan di atas, maka peneliti berusaha melakukan kajian pustaka ataupun karya-karya yang mempunyai hubungan dengan permasalahan yang akan di kaji. Adapun pustaka yang terkait adalah :

Table 1.1
Penelitian Terdahulu

Peneliti dan Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
Risda	Ditunjukkan dari diagram	Perbedaan dari	Sedangkan

Pratiwi (2018), “Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Uul Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)”	cartecius bahwa perusahaan berada pada kuadran I, yaitu progresif, yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strategi yang digunakan adalah dengan memproduksi rengginang pulut yang berkualitas, menjual produk dengan harga yang murah, meningkatkan promosi penjualan dan memilih lokasi yang pas.	penelitian ini yaitu objek penelitian dan waktu penelitian.	persamaan dari penelitian ini yaitu sama- sama menganalisis strategi menggunakan analisis swot, menggunakan pendekatan deskriptif dan penelitian kualitatif.
---	---	---	--

Miftahur Rahma (2017) dengan judul “Pengemba ngan Produk Kopi Bubuk Cap Semut Dalam Meningkatk an Penjualan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Kelompok Wanita Tani Melati Desa	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan produk kopi bubuk cap semut pada kelompok tani wanita melati sudah berkembang dengan baik dilihat dari peningkatan hasil penjualan periode sebelumnya berdasarkan hasil data wawancara	Perbedaanya terletak pada objek penelitian, kajian penelitian, dan tahun penelitian serta analisis dalam penelitan dimana penelitian terdahulu menggunakan analisis deskriptif dan rumus slovin sedangkan pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan analisis swot serta matrik EFE dan IFE.	Sedangkan persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis dan menggunakan pendekatan deskriptif, penelitian lapangan, observasi, wawancara dan lapangan.
---	--	---	---

Tribu di syukur Kecamatan Kebun Tebu Kabupaten Lampung Barat)”			
Helen Malinda (2017) dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan yang dilakukan oleh perusahaan Cahaya Bahari adalah dengan menggunakan bauran pemasaran (marketing mix) yang meliputi produk yang halal, harga yang terjangkau, dan promosi yang transparan. Dengan strategi tersebut yang telah dilakukan oleh perusahaan menghasilkan peningkatan omset penjualan dan mampu memperluas area pemasaran hingga keluar	Perbedaan terletak pada objek penelitian, tahun serta analisis dalam penelitian menggunakan analisis deskriptif kualitatif saja sedangkan pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan	persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah pada metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif, dengan metode

Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)''	provinsi. Meskipun perusahaan memiliki omset yang besar akan tetapi perusahaan masih belum bisa memberikan upah yang sesuai dengan yang ditetapkan oleh pemerintah melalui penetapan UMR provinsi Lampung. Karena sistem pemberian upah yang diterapkan oleh perusahaan menggunakan sistem upah berdasarkan kinerja karyawan. Strategi yang digunakan oleh perusahaan Cahaya Bahari dalam penyediaan bahan baku, proses produksi, dan dampaknya terhadap lingkungan sekitar secara keseluruhan sudah sesuai dengan konsep ekonomi Islam yaitu halal, baik, aman, dan tidak merusak lingkungan	analisis swot serta matrik EFE dan IFE.	obsesvasi, wawancara dan dokumentasi.
--	---	---	---------------------------------------

	<p>sekitar. Tetapi dalam hal mensejahterakan karyawan perusahaan Cahaya Bahari masih memberikan upah kepada beberapa karyawan dibawah batas yang telah ditetapkan oleh pemerintah sehingga kesejahteraan karyawan belum terpenuhi secara optimal.</p>		
<p>Arief Rahmana, Yani Iriani, dan Rienna Oktarina (Jurnal Teknik Industri, Vol 13, No 1, Tahun 2012) dengan judul</p>	<p>Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa UKM yang memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan adalah sector industry pengolahan karena memiliki nilai indeks LQ terbesar yaitu 4,277. Strategi pengembangan UKM adalah strategi ST, yaitu strategi menggunakan kekuatan (<i>strenght</i>) untuk mengatasi ancaman (<i>threat</i>). Dengan</p>	<p>Perbedaan dari penelitian ini yaitu objek penelitian, tahun penelitian, kajian penelitian dan analisis penelitian serta penelitian terdahulu menggunakan pendekatan LQ.</p>	<p>Persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis menggunakan metode kualitatif deskriptif dan menggunakan penelitian observasi,</p>

<p>“Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan”</p>	<p>strategi ini, sebaiknya UKM melakukan diversifikasi produk presisi dengan menggunakan teknologi CNC, CAD, dan CAM, meningkatkan kualitas produk, dan membina kerja sama yang intensif dengan para <i>supplier</i> untuk memperoleh pasokan bahan baku yang memadai.</p>		<p>wawancara dan sama-sama menggunakan analisis Swot.</p>
--	--	--	---

<p>Iha Haryani Hatta, Dian Riskarini, and Tia Ichwani (2018), by title “SME Business Developme nt Strategy: Swot and EFE-EFI Analysis”. Journal Of Applied Managemen t, Vol. 16, No 3, Tahun 2018.</p>	<p>The results explained that most SME’s are young and well educated. Most SMEs are not yet legal entities. The level of ability of SMEs in managing the business and the level of achievement of marketing performance is good. The model of SME’s business development strategy is S-O. Hope that SME’s are more optimizing their strengths to take advantage of opportunities that are as optimal as possible.</p>	<p>Perbedaannya dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada tujuan penelitian, permasalahan yang berbeda objek penelitian, dan tahun penelitian.</p>	<p>persamaan dari penelitian terdahulu yaitu sama-sama menganalisis menggunakan analisis Swot dan matrik EFE dan IFE.</p>
--	---	--	---

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), artinya data-data yang dijadikan rujukan dalam penelitian ini adalah fakta dilapangan yang berkaitan langsung dengan objek penelitian yaitu Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten seluma.

b. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat, mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta situasi-situasi tertentu termasuk tentang hubungan, kegiatan, sikap-sikap serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh dari suatu fenomena.¹⁶ Dan selajutnya di analisis menggunakan analisis SWOT dengan matriks IFE dan EFE.

2. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian awal dilaksanakan pada tanggal 20 Oktober tahun 2019-16 Februari 2021 di Usaha Sibat Buah Pedada yang terletak di Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma.

¹⁶ Moh. Nazir, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005), h.55

3. Subjek/Informan Penelitian

Pada penelitian ini subjek atau informan yang dilakukan oleh penulis pada Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma langsung kepada pemilik usaha yaitu ibu Peni Kausar.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

1) Data Primer

Data primer pada penelitian ini adalah data pokok yang diambil atau didapat dari proses wawancara dari subjek yang diteliti yaitu Usaha Sibat Buah Padada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma.

2) Data sekunder

Selain data primer yang menjadi pendukung dalam penelitian ini penulis juga menggunakan data sekunder. Dalam penelitian ini data sekunder berasal dari buku-buku, jurnal-jurnal, dokumen-dokumen atau arsip-arsip yang diperoleh dari internet atau apapun yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti..

b. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi (Pengamatan)

Dalam hal ini, peneliti melakukan pengamatan secara langsung serta terjun di lapangan dan mencatat kejadian-kejadian yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha pada Usaha

Sibat Buah Padada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma.

2) Wawancara (*Interview*)

Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur (*semistruktur interview*) dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas, pihak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan. Penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik Usaha Sibat Buah Padada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma dan karyawan/ anggota.

3) Dokumentasi

Penulis menggunakan metode dokumentasi yang berupa buku catatan proses usaha dan dokumentasi Usaha Sibat Buah Padada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma .

5. Teknik Analisis Data

Dari hasil penelitian selain akan dianalisis secara deskriptif kualitatif penulis juga menggunakan analisis SWOT yaitu mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan serta dapat membantu suatu perusahaan atau usaha dalam menentukan strategi dalam usahanya.

Berikut ini ringkasan untuk membandingkan antara faktor internal dan faktor eksternal. Analisis perbandingan faktor internal dan faktor eksternal dapat dilihat pada table berikut ini.

Table 1.2
Matriks SWOT

Faktor Strategi	Bobot	Rating	Nilai
Internal:			
a. <i>Strength (S)</i>	S1 (0,0 – 1,0)	S2 (1-4)	$S1 \times S2 = S3$
b. <i>Weakness (W)</i>	W1 (0,0 – 1,0)	W2 (1-4)	$W1 \times W2 = W3$
Total	1,0		
Eksternal:			
a. <i>Opportunity (O)</i>	O1 (0,0 – 1,0)	O2 (1-4)	$O1 \times O2 = S3$
b. <i>Threats (T)</i>	T1 (0,0 – 1,0)	T2 (1-4)	$T1 \times T2 = W3$
Total	1,0		

Sumber: Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*.¹⁷

Keterangan :

- a. Bobot dari internal dan eksternal antara 0,0 sampai dengan 0,1
- b. Rating dari internal dan eksternal antara 1-5

Setelah bobot dan rating untuk faktor internal dan faktor eksternal tersebut dihitung, hasilnya dimasukkan ke dalam kuadran SWOT dengan cara:

Total nilai bobot x rating kekuatan + total nilai bobot dan rating kelemahan = nilai kuadran sumbu X.

Total nilai bobot x rating peluang + total nilai bobot dan rating ancaman = nilai kuadran sumbu Y.

¹⁷ Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, (bandung: Yrama Widya, 2006), h. 77.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembahasan dan penulisan skripsi ini, penulis uraikan sistematika penulisan dalam penelitian yang terdiri dari lima bab dan beberapa sub-sub bab. Adapun sistematika penelitiannya adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab pertama pendahuluan di dalamnya akan memuat beberapa rincian yakni mengenai; Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Penelitian Terdahulu, Metode Penelitian, Sistematika Penulisan.

BAB II : KAJIAN TEORI

Bab ini berfungsi sebagai dasar kajian untuk menjawab permasalahan yang ada pada penelitian ini. Dalam bab ini dibahas teori-teori yang menjadi dasar pedoman tema penelitian yang memuat pengertian strategi, analisis strategi, pengembangan usaha, strategi pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi islam, analisis SWOT. Hal ini merupakan studi literatur dari berbagai referensi.

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Bab ketiga ini menjelaskan tentang gambaran umum di usaha Sibat Buah Pedada, profil Desa Penago Baru, sejarah berdirinya Usaha Sibat Buah Pedada. Struktur organisasi Usaha Sibat Buah Pedada dan produk yang di hasilkan Usaha Sibat Buah Pedada.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibit Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Kabupaten Seluma.

BAB V: PENUTUP

Bab ini terdiri dari kesimpulan dari permasalahan yang diteliti dan memaparkan saran berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Strategi

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relative mudah. Di samping itu, banyak rintangan dan cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah. Untuk mencapai tujuan dalam sebuah perusahaan juga perlu langkah-langkah tertentu. Misalnya, perusahaan yang ingin menjual barang atau jasanya kepada pelanggan memerlukan langkah yang tepat. Di luar perusahaan tersebut sudah banyak pesaing yang menunggu, mulai dari pesaing kecil sampai kelas kakap. Di samping itu, setiap waktu akan terus bermunculan pesaing baru, apalagi jenis produk yang ditawarkan memberikan keuntungan yang menggiurkan. Pesaing-pesaing inilah yang disebut sebagai rintangan atau hambatan untuk menjual produk ke pelanggan.¹⁸

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) strategi berarti rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.¹⁹ Kata strategi berasal dari Yunani, yaitu *stratagos* atau *strategis* yang mempunyai pengertian jendral atau seni para jendral. Dari sudut militer

¹⁸ Kasmir, *Kewirausahaan, Edisi Revisi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013) h. 186-187

¹⁹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia: Pusat Bahasa*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012) h. 1340

diartikan cara menempatkan pasukan atau menyusun kekuatan tentara dimedan perang agar musuh dapat dikalahkan. Menurut William F. Glueck dan Lawrence Jauch, mendefenisikan strategi adalah sebuah rencana yang disatukan, luas dan terintegrasi, yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.²⁰

Menurut David, strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang yang mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan bisnis, divestasi, likuidasi, dan *joint venture*. Strategi ini adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya perusahaan dengan jumlah yang besar.²¹

Jadi strategi adalah suatu rencana jangka panjang yang dibuat untuk mencapai tujuan perusahaan dengan menghadapi tantangan lingkungan yang akan dimasuki perusahaan, dimana perusahaan di tuntut konsisten dengan tujuan perusahaan dengan harapan dapat mencapai tujuan dengan sumber daya yang ada. Perusahaan juga harus dapat memperkirakan dan memperhitungkan masalah-masalah yang akan di hadapi serta peluang yang mungkin ada di dalam lingkungan perusahaan.

²⁰ Erna Rustiana dan Hedi Cupiadi, *Analisis Manajemen Strategi Pada PT PLN (Persero)*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Vol. 18 No. 01 Maret 2016, h. 13

²¹ David Fred R, *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep)*, (Bandung: Salemba Empat, 2011) h. 5

Di dalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif. Strategi dibedakan dengan taktik yang memiliki ruang lingkup yang lebih sempit dan waktu yang lebih singkat. Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut.²²

Dalam islam, untuk mencapai tujuan-tujuan usaha yang sesuai dengan syariat islam adalah tercapainya semua aspek kehidupan serta dapat memberikan kemaslahatan. Dengan adanya kemaslahatan yang diberikan akan mewujudkan dan memberikan kesejahteraan kepada manusia.

Kesejahteraan manusia hanya dapat direalisasikan dengan pemenuhan kebutuhan material dan spiritual manusia, sehingga salah satu dari kedua aspek tersebut tidak ada yang diabaikan. Islam memang mendorong kaum muslimin untuk menguasai alam dan memanfaatkan sumber-sumber daya yang telah disediakan oleh Allah SWT secara bijak yang telah digunakan untuk memenuhi kepentingan manusia, namun tidak dianjurkan hanya untuk mementingkan satu aspek dengan hanya mengumpulkan materi sebagai ukuran prestasi manusia karena akan menyebabkan manusia lupa kepada pemenuhan aspek spiritual manusia yang tidak bisa diabaikan.²³

²² Sondang Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004) h. 101

²³ Hamidah, *Strategi Pengembangan Produk Kain Batik Besurek Dalam Meningkatkan penjualan Di Kota Bengkulu*, (IAIN Bengkulu: Skripsi dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/ Program Studi Ekonomi Islam, 2018)

B. Analisis Strategi

Strategic analysis atau analisis strategis adalah analisis lingkungan bisnis (internal dan eksternal) dengan penekanan pada implikasi lingkungan terhadap strategi perusahaan. Ini dimulai dengan definisi misi untuk organisasi. Semua analisis strategis harus memperhitungkan lingkungan eksternal organisasi yang dan kapasitas serta kemampuannya untuk mengimplementasikan strategi.²⁴

1. Lingkungan Eksternal

a. Lingkungan Umum

Banyak sekali faktor yang dapat mempengaruhi suatu perusahaan dalam setiap sektor lingkungan. Keseluruhan faktor ini saling berintraksi satu sama lain. Kategori yang digunakan dalam lingkungan umum yaitu:²⁵

1. Faktor Ekonomi

Keadaan perekonomian pada waktu sekarang dan masa yang akan datang dapat mempengaruhi keberuntungan dan strategi perusahaan. Faktor-faktor ekonomi spesifik yang dianalisis dan didia gnosis kebanyakan perusahaan termasuk: (1) Tahapan siklus bisnis. Perekonomian dapat digolongkan kedalam keadaan depresi, resesi, kebangkitan (*recovery*), atau kemakmuran; (2) Gejala inflasi dan deflasi dalam harga barang dan jasa. Jika inflasi

²⁴ <https://cerdasco.com/analisis-strategis/>, di akses pada hari sabtu, tanggal 13 Juni 2020, pukul 21.53 wib.

²⁵ Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), h. 46-47

sangat tajam, mungkin diadakan pengendalian upah dan harga; (3) Kebijakan keuangan, suku bunga, dan devaluasi atau revaluasi uang dalam hubungannya dengan uang asing; (4) Kebijakan fiscal, tingkat pajak untuk perusahaan dan perseorangan.

2. Faktor Iklim

Perencanaan strategis yang efektif sering kali harus mempunyai wawasan iklim dan ekologis. Dengan demikian, ancaman dari perusahaan cuaca tak terlihat dapat diketahui oleh perusahaan yang memproduksi barang yang bersifat musiman.²⁶

3. Faktor Demografi

Komposisi penduduk sekarang dan masa yang akan datang dapat mempengaruhi keberuntungan dan strategi perusahaan. Penduduk negara-negara berkembang memiliki komposisi penduduk yang cenderung muda dan berjumlah banyak.

4. Faktor Sosial dan budaya

Faktor sosial ekonomi terpusat pada nilai dan sikap seseorang, pelanggan dan karyawan yang dapat mempengaruhi strategi. Nilai-nilai terwujud kedalam perubahan gaya hidup yang mempengaruhi permintaan terhadap produk dan jasa ataupun cara perusahaan berhubungan dengan karyawan-Nya.

Budaya sekitar perusahaan, juga akan berdampak pada Sumber Daya Manusia suatu perusahaan. Perusahaan

²⁶ Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi* (Bandung: Yrama Widia, 2006), h. 90

mendapatkan pengaruh dari budaya-budaya yang dianut oleh konsumennya, pemasok dan pemerintah yang berurusan dengannya. Perusahaan juga mendapatkan pengaruh dari budaya yang dianut karyawan dan calon karyawannya seperti tentang religiusitas, bahasa dan sebagainya. Oleh sebab itu, perusahaan ingin ada sebuah budaya yang positif yang menjadi warna perusahaannya.²⁷

5. Sektor pemerintah

Falsafah pemerintah dalam hubungannya dengan perusahaan dapat berubah-ubah setiap waktu. Ini merupakan aspek penting yang harus ditelaah para perencana strategi. Tindakan pemerintah dapat memperbesar peluang atau hambatan usaha atau ada kalanya keduanya secara bersamaan.

6. Faktor Teknologi

Faktor teknologi pada saat ini berkembang demikian pesatnya di ikuti dengan semakin majunya ilmu pengetahuan. Berbagai perangkat keras maupun lunak yang mendukung kegiatan usaha kini semakin beraneka ragam. Adaptasi teknologi yang tepat guna, dapat membuka kemungkinan terciptanya produk baru maupun penyempurnaan terhadap proses produksi dan produk yang sudah ada.

²⁷ M. Taufiq Amir, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Raja Grafindo persada, 2012), h. 45

b. Lingkungan Industri

Strategi dan tujuan perusahaan dipengaruhi oleh daya saing industri dimana mereka memilih untuk menjalankan bisnis dan posisi sektor industri tersebut.²⁸

1. Sektor pelanggan

Sektor ini membahas tiga faktor yang dicakup rencana strategi sebagai bagian dari analisis industri mereka atas sektor konsumen, yaitu identitas pembeli, faktor-faktor demografi yang menciptakan perubahan dalam golongan-golongan konsumen tertentu, dan lokasi geografi pasar.

Pertama, identitas pembeli. Konsumen yang berbeda mempunyai berbagai alasan untuk berminat pada suatu produk atau jasa. Para pemasar umumnya menunjukkan tiga golongan konsumen yang berbeda, yaitu konsumen langsung (*user*), pedagang eceran/pedagang besar dan pembeli industri, dan atau institusional.

Kedua, faktor demografi. Ada beberapa kondisi penting berkenaan dengan kependudukan secara umum yang mempengaruhi pemasaran barang dan jasa untuk industri yang berbeda.

Ketiga, faktor geografi. Perencanaan strategi yang efektif juga menelaah lingkungan geografis untuk melihat peluang dan

²⁸ Iwan Purwnto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 92

ancaman. Pada hakikatnya perencanaan strategi mencoba menentukan apakah terdapat kondisi yang lebih baik ditempat lain untuk mencapai tujuan perusahaan.

2. Sektor pemasok

Perencanaan strategi harus meneliti biaya dan tersedianya semua faktor produksi yang digunakan dalam perusahaan. Biaya dan tersedianya bahan baku, sub perakitan, uang, tenaga sampai pada batas yang lebih kecil, karyawan juga terpengaruh oleh hubungan kekuatan antara perusahaan dan pemasok sebagaimana di kemukakan oleh Porter, yang mengitiskan kekuatan relative para pemasok, yaitu seperti dibawah ini.²⁹

- a. Kekuatan pemasok untuk menaikkan harga dan mengurangi keuntungan pembelinya tergantung pada seberapa jauh pemasok ini terpisah dari model persaingan bebas. Semakin jauh pemasok terpisah, semakin besar kekuatannya.
- b. Kekuatan pemasok untuk menaikkan harga dan mengurangi keuntungan pembeli nya akan berkurang kalau perusahaan pembeli itu merupakan perusahaan monopolistis.
- c. Pemasok akan mempunyai kekuatan paling kecil kalau tersedia bahan baku pengganti dengan harga yang pantas dan mempunyai kekuatan yang paling besar kalau tidak tersedia bahan pengganti yang dapat diterima.

²⁹ Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 95

- d. Kekuatan pemerosok paling besar kalau ia dapat melakukan integrasi kedepan, yaitu membeli atau menguasai saluran yang ada di depannya.

3. Sektor persaingan industry

Persaingan dilingkungan industri mungkin akan terjadi semakin tajam dan tak terkendali yang merupakan akibat dari sejumlah faktor-faktor struktural yang saling berintraksi, diantaranya³⁰:

- a. Jumlah pesaing yang banyak dan seimbang
- b. Pertumbuhan industri yang lamban
- c. Biaya tetap atau biaya penyimpanan yang tinggi
- d. Ketiadaan diferensiasi atau biaya peralihan
- e. Penambahan kapasitas dalam jumlah besar
- f. Pesaing yang beragam

2. Lingkungan Internal

Lingkungan internal terdiri dari komponen-komponen atau variabel lingkungan yang berasal atau berada di dalam perusahaan. Komponen-komponen dari lingkungan internal cenderung lebih mudah dikendalikan. Lingkungan internal koperasi dipengaruhi oleh beberapa elemen yang merupakan bagian penting dalam koperasi yang dapat menentukan

³⁰ Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 95

formulasi strategi yang diambil. Elemen lingkungan internal diantaranya adalah³¹:

a. Pemasaran

Proses mendefinisikan, mengantisipasi, menciptakan serta memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan atas barang dan jasa. Ada tujuh fungsi dasar pemasaran: analisis pelanggan, penjualan produk dan jasa, perencanaan produk dan jasa, penetapan harga, distribusi, riset pemasaran, dan analisis peluang. Aspek tempat dan promosi penting dalam elemen pemasaran. Promosi terdiri dari: periklanan, kehumasan, promosi penjualan, promosi langsung, promosi tidak langsung dan lain-lain.

b. Keuangan

Kondisi keuangan dan rasio keuangan sering dianggap sebagai suatu ukuran terbaik untuk kompetitif dan daya tarik keseluruhan suatu koperasi. Menentukan kekuatan dan kelemahan keuangan suatu organisasi merupakan hal penting guna merumuskan strategi secara efektif. Produksi dan operasi fungsi produksi dari suatu bisnis terdiri atas semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang dan jasa. Manajemen produksi dan operasi berhubungan dengan input, transformasi dan output yang bervariasi antar industri dan pasar.

³¹ Fred R David, *Manajemen Strategi, Ed ke-10*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 158 - 203

c. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan modal utama bagi sebuah koperasi. Kualitas kesesuaian SDM ini berpengaruh terhadap kinerja, kepuasan karyawan dan perputaran tenaga kerja.

d. Aspek produksi/operasional

Dalam mengatur dan mengoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya, manajemen produksi/operasional perlu membuat keputusan-keputusan yang berhubungan dengan upaya-upaya untuk mencapai tujuan, agar barang dan jasa yang dihasilkan sesuai dan tepat seperti yang diharapkan, yaitu tepat mutu (kualitas), tepat jumlah (kuantitas), dan tepat waktu dengan biaya rendah.³²

C. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan secara etimologis berarti membina dan meningkatkan kualitas.³³ Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan kepada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang di lakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.³⁴

³² Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, ..., h. 104.

³³ Supriyani Istiqomah, *Dasar-dasar PMI*, (Fakultas Dakwah, IAIN Raden Intan Lampung.cet 1.2007)

³⁴ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002) h. 168

Pengembangan usaha adalah “Tugas dan proses persiapan analitis peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk kedalam keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha”. Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama dibidang teknologi industri yang terkait “Pengembangan usaha” istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategi dan aliansi dengan yang lain, atau perusahaan pihak ketiga.³⁵

2. Faktor-faktor Pengembang Usaha

Dalam melaksanakan usaha, pasti memiliki keinginan untuk mencapai keberhasilan. Berikut ini adalah faktor-faktor pokok yang menyebabkan suatu industri / perindustrian dapat berkembang dengan baik apabila dimiliki³⁶:

a. Faktor Pokok

1) Modal

Modal digunakan untuk membangun suatu aset, pembelian bahan baku, rekrutmen tenaga kerja, dan lain sebagainya agar dapat menjalankan kegiatan industri. Modal bisa berasal dari dalam suatu negara serta dari luar negeri yang disebut juga sebagai penanaman modal asing (PMA).

2) Tenaga kerja dengan jumlah dan standar kualitas yang sesuai dengan kebutuhan suatu perindustrian tentu akan membuat

³⁵ Ibrahim, Yacob. *Studi Kelayakan Bisnis*. (Jakarta: PT Asdi Mahasatya 2013), h. 432

³⁶ Fitri Agustina Mayasari, S.P, *Panduan Belajar Mandiri Kewirausahaan* (Jakarta: CV Arya Duta 2006) h. 12

industri tersebut menjadi lancar dan mampu berkembang di masa depan. Jika suatu negara kelebihan tenaga kerja, maka salah satu solusi yang baik adalah mengirim tenaga kerja ke luar negeri menjadi tenaga kerja asing.

- 3) Bahan mentah atau bahan baku adalah salah satu unsur penting yang sangat mempengaruhi kegiatan produksi suatu industri. Tanpa bahan baku yang cukup maka proses produksi dapat terhambat dan bahkan terhenti. Untuk itu pasokan bahan mentah yang cukup baik dari dalam maupun luar negeri impor dapat melancarkan dan mempercepat perkembangan suatu industri.
- 4) Transportasi sarana sangat dibutuhkan suatu industri baik untuk mengangkut bahan mentah ke lokasi industri, mengangkut dan mengantarkan tenaga kerja, pengangkutan barang jadi hasil output industri ke agen penyalur atau distributor atau ke tahap produksi selanjutnya, dan lain sebagainya. Terbayang bila transportasi untuk kegiatan tadi terputus.
- 5) Sumber energi tenaga industri yang modern memerlukan sumber energi tenaga untuk dapat menjalankan berbagai mesin-mesin produksi, menyalakan perangkat penunjang kegiatan bekerja, menjalankan kendaraan-kendaraan industri dan lain sebagainya. Sumber energi dapat berwujud dalam berbagai bentuk seperti bahan bakar minyak, batu bara, gas bumi, listrik, metan, baterai, dan lain sebagainya.

6) Marketing pemasaran hasil output produksi pemasaran produk hasil keluaran produksi haruslah dikelola oleh orang-orang yang tepat agar hasil produksi dapat terjual untuk mendapatkan keuntungan profit yang diharapkan sebagai pemasukan untuk pembiayaan kegiatan produksi berikutnya, memperluas pasar, memberikan dividen kepada pemegang saham, membayar pegawai, karyawan, buruh, dan lain-lain.

b. Faktor Penunjang Faktor Pendukung

1) Kebudayaan masyarakat sebelum membangun dan menjalankan kegiatan industri sebaiknya patut dipelajari mengenai adat-istiadat, norma, nilai, kebiasaan, dan lain sebagainya yang berlaku di lingkungan sekitar. Tidak sensitif terhadap kehidupan masyarakat sekitar mampu menimbulkan konflik dengan penduduk sekitar. Selain itu ketidak mampuan membaca pasar juga dapat membuat barang hasil produksi tidak laku di pasaran karena tidak sesuai dengan selera konsumen, tidak terjangkau daya beli masyarakat, boikot konsumen, dan lain-lain.

2) Teknologi dengan berkembangnya teknologi dari waktu ke waktu akan dapat membantu industri untuk dapat memproduksi dengan lebih efektif dan efisien serta mampu menciptakan dan memproduksi barang-barang yang lebih modern dan berteknologi tinggi.

- 3) Pemerintah, Pemerintah adalah bagian yang cukup penting dalam perkembangan suatu industri karena segala peraturan dan kebijakan perindustrian ditetapkan dan dilaksanakan oleh pemerintah beserta aparat-aparatnya. Pemerintahan yang stabil mampu membantu perkembangan industri baik dalam segi keamanan, kemudahan-kemudahan, subsidi, pemberian modal ringan, dan sebagainya.
- 4) Dukungan masyarakat semangat masyarakat untuk mau membangun daerah atau negaranya akan membantu industri di sekitarnya. Masyarakat yang cepat beradaptasi dengan pembangunan industri baik di desa dan di kota akan sangat mendukung sukses suatu industri.
- 5) Kondisi alam, kondisi alam yang baik serta iklim yang bersahabat akan membantu industri memperlancar kegiatan usahanya. Di Indonesia memiliki iklim tropis tanpa banyak cuaca yang ekstrim sehingga kegiatan produksi rata-rata dapat berjalan dengan baik sepanjang tahun.
- 6) Kondisi perekonomian, pendapatan masyarakat yang baik dan tinggi akan meningkatkan daya beli masyarakat untuk membeli produk industri, sehingga efeknya akan sangat baik untuk perkembangan perindustrian lokal maupun internasional. Di samping itu saluran distribusi yang baik untuk menyalurkan

barang dan jasa dari tangan produsen ke konsumen juga menjadi hal yang sangat penting.

3. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap - tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

a. Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

c. Pengembangan Rencana Usaha (*BusinessPlan*).

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan.

Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausaha wan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan di implementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.³⁷

4. Unsur Pengembangan Usaha

Adapun unsur-unsur penting dalam pengembangan usaha ada 2 unsur yaitu :

- a. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal):
 - 1) Adanya niat dari pengusaha/wirausaha untuk mengembangkan usahanya untuk lebih besar.
 - 2) Mengetahui tehnik produksi barang seperti berapa banyak barang yang harus di produksi, cara apa yang harus di gunakan untuk mengembangkan barang /produk, dan lain-lain.

³⁷ Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009) h. 153

- 3) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.
- b. Unsur dari pihak luar (pihak eksternal):
- 1) Mengikuti perkembangan usaha dari luar usaha.
 - 2) Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
 - 3) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/ kondusif untuk usaha.
 - 4) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum di temui strategi ini bisa di gunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai untuk menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah.
 - 5) Cakupan jajaran produk
Suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat saja. Namun sebaliknya sebuah jajaran produk yang sedikit memungkinkan anda untuk menggali potensi produk tersebut dengan lebih dalam, mungkin termasuk banyak alternatif untuk jenis produk yang sama. Variasi produk yang sedikit juga bisa di sandingkan dengan keahlian yang seksama. Sedangkan kreatifitas merupakan salah satu unsur yang penting yang perlu di jadikan sebagai salah satu karakter dalam mengelola bisnis. Kreativitas

akan memberikan banyak kontribusi bagi pengembangan sebuah bisnis usaha. Usaha bisnis sangat perlu dikelola secara kreatif oleh pemiliknya dalam segala aspek , mulai dari ide dan produksinya.

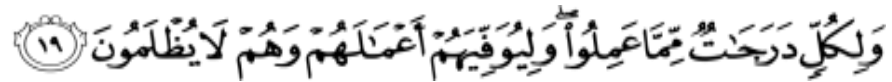
D. Prinsip Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Ekonomi islam menurut Umar Chapra adalah sebagai suatu cabang pengetahuan yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui suatu alokasi dan distribusi sumber daya alam yang langka yang sesuai dengan maqashid, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan makro ekonomi dan ekologi yang berkesinambungan, membentuk solidaritas keluarga, social dan jaringan moral masyarakat.³⁸

Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Sebagaimana dikutip oleh Mardani “Hukum Bisnis Syariah” menurut Dr. Yusuf Qardhawi, bekerja adalah bagian ibadah dan jihad jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya. Dengan bekerja, manusia dapat melaksanakan tugas kekhalfahannya, menjaga diri dari maksiat, dan meraih tujuan yang sangat besar. Demikian pula, dengan bekerja individu bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, mencukupi kebutuhan keluarganya, dan berbuat baik dengan tetangganya. Semua bentuk yang diberkati agama ini hanya bisa terlaksana dengan memiliki harta dan

³⁸ M. Nur Rianto Al Arif, *Teori Makro Ekonomi Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 6

mendapatkannya dengan bekerja. Allah berfirman pada QS. Al-Ahqaf: 49: 19:



Artinya: “Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan”³⁹.

Dalam surat tersebut, orang-orang islam didorong untuk menggunakan hari-harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba.

Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pembisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Strategi bisnis tersebut memiliki sikap utama yaitu jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqoh.⁴⁰

1. Jujur

Sikap jujur melahirkan kepercayaan konsumen/pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen. Kalau konsumen sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir.

³⁹ Ismail Solihin, *Pengantar Pisis*, (Jakarta: Kencana, 2006) h. 19

⁴⁰ Ma'rufAbdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, (Banjarasin: Antasari Perss,2011), h. 40

2. Ikhlas

Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pembisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga memperhitungkan keuntungan non materiil (mendapat ridha dari Allah SWT).

3. Profesional

Profesional yang didukung oleh sikap jujur dan ikhlas merupakan dua sisi yang saling menguntungkan. Nabi Muhammad SAW memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan sesuatu atau dalam menghadapi suatu masalah. Tidak mudah menyerah atau berputus asa dan bahkan juga pengecut yang menghindar dari resiko.

4. Silaturahmi

Silaturahmi merupakan jembatan yang menghubungkan pembisnis dengan semua manusia, lingkungan, dan penciptanya. Silaturahmi menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya (*future market*), dan bahkan dengan kompetitoranya.

5. Niat suci dan ibadah

Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah untuk mengabdikan diri kepada-Nya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS. Al-Dzariyat (51):56:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

Artinya: “Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku”.

6. Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh

Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh hendaknya menjadi budaya pebisnis syariah. Menurut ajaran Islam harta yang digunakan untuk membayar zakat, infaq, dan shadaqoh tidak akan hilang, bahkan menjadi tabungan kita yang akan dilipat gandakan oleh Allah di dunia dan akhirat, sehingga menyuburkan bisnis kita.⁴¹ Sebagaimana Allah berfirman pada QS. Al-Baqarah ayat (2): 261 :

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ
 سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ
 وَاسِعٌ عَلِيمٌ

Artinya: “Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui”.

E. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis Swot

Analisis SWOT (*Strength – Weaknesses – Opportunities – Threats*) adalah alat analisis situasional yang digunakan oleh perusahaan dalam

⁴¹ Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha...*, h. 41

melakukan formulasi strategi. Hasil dari analisis SWOT adalah identifikasi kompetensi perusahaan yang berasal dari sumber daya dan kemampuan internal yang dimiliki perusahaan serta sejumlah peluang yang selama ini belum dimanfaatkan perusahaan.⁴²

Analisis SWOT menurut Freddy Rangkuty (dalam Rachmad, 2014: 285) adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antar unsur internal, yaitu kekuatan dan kelemahan, terhadap unsur-unsur eksternal yaitu peluang dan ancaman. Petunjuk umum yang sering diberikan untuk perumusan adalah memanfaatkan kesempatan dan kekuatan (O dan S atau *Opporunity* dan *Strenght*). Analisis ini diharapkan membuahkan rencana jangka panjang, dengan cara mengatasi atau mengurangi ancaman dan kelemahan (T dan W atau *Threat* dan *Weakness*). Analisis ini lebih condong menghasilkan rencana jangka pendek, yaitu rencana perbaikan (*short-term improvement plan*).⁴³

Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strength*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*Opportunity*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weakness*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunity*) yang ada, selanjutnya bagaimana

⁴² Islami Sholihin, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 164

⁴³ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 107-108

kekuatan (*strength*) mampu menghadapi ancaman (*treat*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*treat*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.⁴⁴

Analisis SWOT terdiri dari analisis internal merupakan elemen dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), analisis eksternal merupakan elemen dari peluang dan ancaman.⁴⁵

- a. Kekuatan (*strength*) segala sesuatu yang bagus dapat diperbuat oleh perusahaan, atau suatu karakteristik yang memiliki kapasitas penting. Kekuatan itu berupa keahlian, keunggulan atau kompetensi inti, sumber daya, kemampuan bersaing, teknologi superior, dan lain-lain.
- b. Kelemahan (*weakness*) adalah segala sesuatu yang merupakan kekurangan perusahaan, atau suatu kondisi yang tidak menguntungkan perusahaan.
- c. Peluang (*opportunity*) adalah berbagai hal atau situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta kecenderungan-kecenderungan yang merupakan salah satu sumber peluang.
- d. Ancaman (*treats*) adalah faktor-faktor yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi akan menjadi hambatan perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun masa mendatang. Ancaman itu berupa masuknya pesaing baru, lambatnya

⁴⁴ Erna Rustiana dan Hedi Cupiadi, *Analisis Manajemen ...*, h. 15

⁴⁵ Hamdi Agustin, *Study Kelayakan ...*, h. 45

pertumbuhan pasar, meningkatnya tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.⁴⁶

2. Tujuan, dan Fungsi Analisis SWOT

a. Tujuan Analisis SWOT

Analisis SWOT mengarahkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang merupakan hal yang kritis bagi keberhasilan perusahaan.⁴⁷ Maka perlunya identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan melalui telaah terhadap lingkungan usaha dan potensi sumber daya perusahaan dalam menetapkan sasaran dan merumuskan strategi perusahaan yang realistis dalam mewujudkan misi dan misinya. Maka tujuan analisis SWOT pada perusahaan adalah untuk membenarkan faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan yang telah analisis. Apabila terdapat kesalahan, agar perusahaan itu harus mengelola untuk mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang ada secara baik begitu juga pihak perusahaan harus mengetahui

⁴⁶ Pearce Robinson, *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi dan Pengendalian*, Jilid 1, (Jakarta: Bincara Aksara, 2000), h. 231

⁴⁷ John A. Pearce II dan Richard B. Robinson, Jr, *Edisi 10 Strategic Management (Manajemen Strategis) Formula, Implementasi, dan Pengendalian*, (Jakarta Selatan : Salemba Empat, 2002), h. 200

kelemahan yang dihadapi agar menjadi kekuatan serta mengatasi ancaman menjadi peluang.

b. Fungsi Analisis SWOT

Ketika suatu perusahaan mengorbitkan suatu produk tentunya pasti telah mengalami proses penganalisaan terlebih dahulu oleh tim teknik *corporate plan*. Pengenalan akan kekuatan yang dimiliki akan membantu perusahaan untuk tetap menaruh perhatian dan melihat peluang-peluang baru. Sedangkan penilaian yang jujur terhadap kelemahan-kelemahan yang ada akan memberikan bobot realisme pada rencana-rencana yang akan dibuat perusahaan. Maka, fungsi dari analisis SWOT adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.

3. Matrik SWOT

Dalam matrik SWOT, teknik analisis lingkungan eksternal yang digunakan adalah *external factor evaluation* (EFE) akan memberikan gambaran tentang peluang dan ancaman. Sedangkan analisis lingkungan internal yang digunakan adalah *internal factor evaluation* (IFE) akan memberikan gambaran tentang keunggulan dan kelemahan dari perusahaan. SWOT matriks merupakan *matching tool* yang membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi, yaitu sebagai berikut:⁴⁸

⁴⁸ Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi* ...,h. 139-140

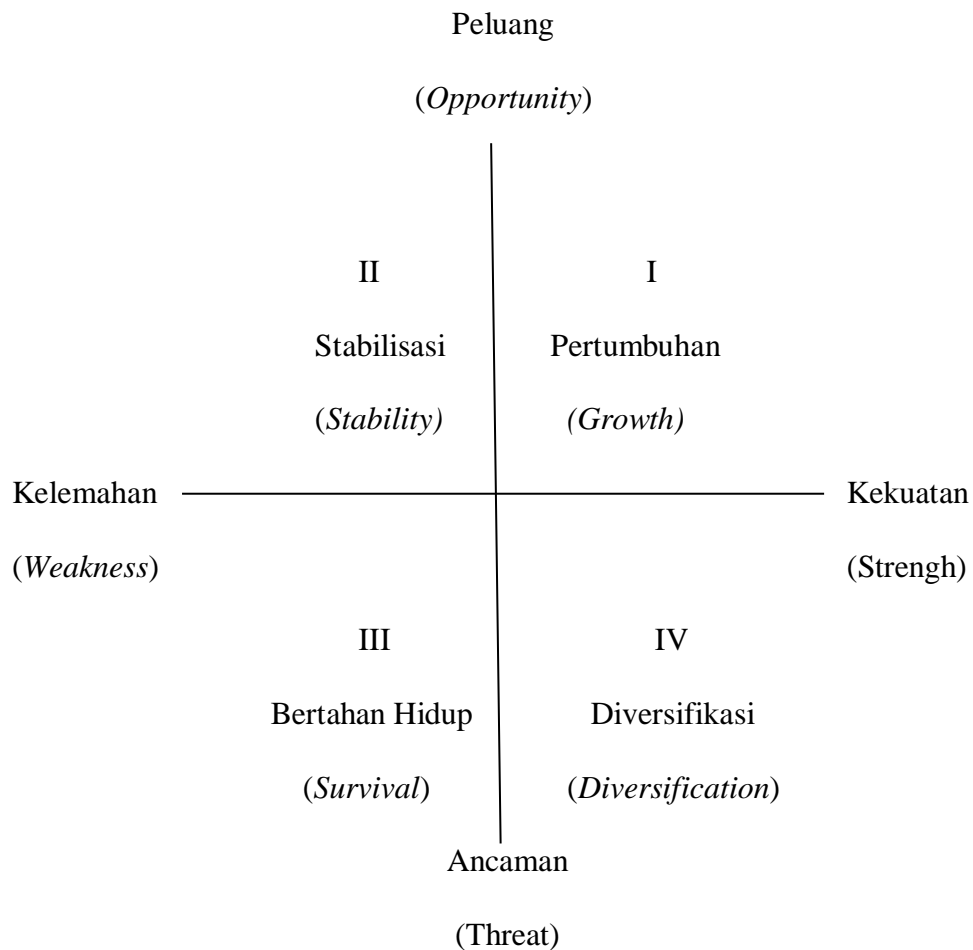
- a. Strategi SO (*Strenghts - opportunity*) adalah strategi yang digunakan perusahaan dengan memanfaatkan atau mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki/ *Strenghts* (S) untuk memanfaatkan berbagai peluang/ *opportunity* (O).
- b. Strategi WO (*Weaknesses - opportunity*) adalah strategi yang digunakan perusahaan seoptimal mungkin meminimalisir kelemahan/ *weaknesses* (W) yang ada untuk memanfaatkan berbagai peluang/ *opportunity* (O).
- c. Strategi ST (*Strenghts - Threats*) adalah strategi yang digunakan perusahaan dengan memanfaatkan dan mengoptimalkan kekuatan untuk mengurangi berbagai ancaman.
- d. Strategi WT (*Weaknesses - Threats*) adalah strategi yang digunakan untuk mengurangi kelemahan/ *Weaknesses* (W) dalam rangka meminimalisir atau menghindari ancaman/ *Threats* (T).

4. Kerangka konsep matriks SWOT

Matriks SWOT, memiliki empat kuadran yang terbentuk oleh salah satu sumbu horizontal yang mencerminkan variabel lingkungan internal perusahaan dan satu sumbu vertikal yang mencerminkan lingkungan eksternal.

Gambar 2.1

Diagram Matriks SWOT



Sumber: Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*.⁴⁹

Kuadran I oleh potongan horizontal positif (kekuatan perusahaan) dan potongan sumbu vertikal positif (peluang bisnis). Kuadran II terbentuk oleh potongan sumbu vertikal positif (peluang bisnis) dan potongan sumbu horizontal negatif (kelemahan perusahaan). Kuadran III terbentuk oleh potongan sumbu horizontal negatif (kelemahan perusahaan) dan potongan

⁴⁹ Iwan Purwanto, *Manajemen...*, h. 78

sumbu vertikal negatif (ancaman bisnis). Kuadran IV terbentuk oleh potongan sumbu vertikal negatif (ancaman bisnis) dan potongan horizontal positif (kekuatan perusahaan).

5. Langkah-langkah Penyusunan Matriks

Dalam pembuatan matriks SWOT, sebelumnya harus mengetahui dan mengelompokkan lingkungan umum, lingkungan industri, dan internasional. EFE matriks akan memberikan gambaran tentang peluang dan ancaman. IFE matriks akan memberikan gambaran tentang keunggulan dan kelemahan dari perusahaan. Ada lima tahapan dalam membuat matriks, yaitu :⁵⁰

- a. Buat *critical success factor* seperti yang di identifikasikan dalam faktor-faktor lingkungan eksternal yang menjadi peluang maupun ancaman dan di identifikasikan dalam faktor-faktor lingkungan internal yang menjadi kekuatan maupun kelemahan.
- b. Menentukan bobot atau timbangan *critical success factor*, dimulai dari 0,0 (merupakan ketentuan dari dasar perhitungan swot itu sendiri) untuk faktor yang sangat tidak penting sampai 1,0 untuk faktor yang sangat penting. Pembobotan didasarkan kepada kemungkinan pengaruh faktor yang dibobot terhadap posisi strategis perusahaan saat ini. Semakin tinggi bobot, maka semakin penting faktor tersebut berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan saat ini maupun dimasa mendatang. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0,

⁵⁰ Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi, ...*, h.120-121

berapapun jumlah faktor yang dibobot di dalam EFE dan IFE matriks. Bobot di tentukan berdasarkan tingkat kepentingan urgensi penanganan. Bobot di dapat dari fakta yang peneliti dapat di lapangan pada saat penelitian dan wawancara dengan pemilik usaha. Nilai-nilai tersebut secara implisit menunjukkan angka persentase tingkat kepentingan faktor tersebut relative terhadap faktor-faktor yang lain. Angka yang lebih besar berarti relatif lebih penting dibanding dengan faktor yang lain. Sebagai contoh faktor X diberi bobot 0,10 (10%),sedangkan faktor Y diberi bobot 0,05 (5%). Berarti dalam analisis lingkungan eksternal organisasi, faktor X dianggap lebih penting dibandingkan faktor Y dalam kaitannya dengan kehidupan organisasi atau terhadap permasalahan yang sedang dikaji.

- c. Kemudian untuk setiap faktor yang telah dibobot, juga diberi peringkat (*rating*) mulai dari angka 1 (buruk) sampai 5 (sangat baik) yang didasarkan pada tanggapan para manajer saat ini terhadap faktor-faktor yang di analisis. Masing-masing peringkat menunjukkan pertimbangan yang diberikan para manajer tentang seberapa baik manajemen perusahaan saat ini di dalam menghadapi masing-masing faktor.
- d. Pada langkah ini, setiap bobot pada langkah kedua dikalikan dengan peringkat yang telah ditentukan pada langkah tiga untuk mendapatkan nilai tertimbangan.

- e. Jumlah nilai tertimbang untuk setiap variable yang digunakan merupakan total nilai tertimbang perusahaan tersebut.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Desa Penago Baru

Desa Penago Baru merupakan salah satu Desa dari Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma di Provinsi Bengkulu yang terletak dibagian Selatan Pulau Sumatera. Wilayah Desa Penago Baru memiliki luas \pm 9.800 Ha yang mana 99% berupa dataran rendah yang dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai pusat perekonomian yang dimanfaatkan sebagai lahan pertanian dan perkebunan. Selain itu masyarakat juga memanfaatkan sumber daya alam yaitu menjadi nelayan dikarenakan Desa Penago Baru berbatasan langsung dengan laut.

Desa Penago Baru terletak didalam wilayah Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma Provinsi Bengkulu yang memiliki batas-batas. Sebelah utara berbatasan langsung dengan Desa Palua Terap Kecamatan Ilir Talo, sebelah timur berbatasan langsung dengan Desa Penago Satu Kecamatan Ilir Talo, sebelah selatan berbatasan langsung dengan Cagar Alam (CA) Kecamatan Ilir Talo, dan sebelah Barat berbatasan langsung dengan Desa Rawa Indah Kecamatan Ilir Talo. Mayoritas penduduk Desa Penago Baru berasal dari Desa Pino Raya, Maras, dan Lubuk Lagan. Jumlah penduduk Desa Penago Baru yaitu 920 jiwa yang terdiri dari laki-laki 465 orang dan perempuan 455 orang. Dan mempunyai 259 KK yang terdiri dari II Dusun yaitu Dusun I berjumlah 123 KK dan Dusun II berjumlah 136 KK.

Adapun potensi Desa Penago Baru meliputi potensi sumber daya alam, sumber daya manusia, kelembagaan, serta sarana dan prasarana.

B. Sejarah Berdirinya Usaha Sibit Buah Pedada

Usaha Sibit buah Pedada berdiri pada tanggal 14 Februari 2019, berawal dari kunjungan seorang dosen ITB dan teman-temannya tahun 2018 lalu ke Desa Penago Baru yang menjelaskan akan arti pentingnya pohon penyangga terutama di pantai dan di bantaran sungai sebagai penahan abrasi. Mereka memberikan motivasi berupa ajakan agar masyarakat ingin melakukan penghijauan kembali dimulai dari pengadaan bibit pohon hingga pengolahan buahnya (jenis pidada). Mereka memberikan pelatihan cara membuat sirup, dodol, selai dan permen.

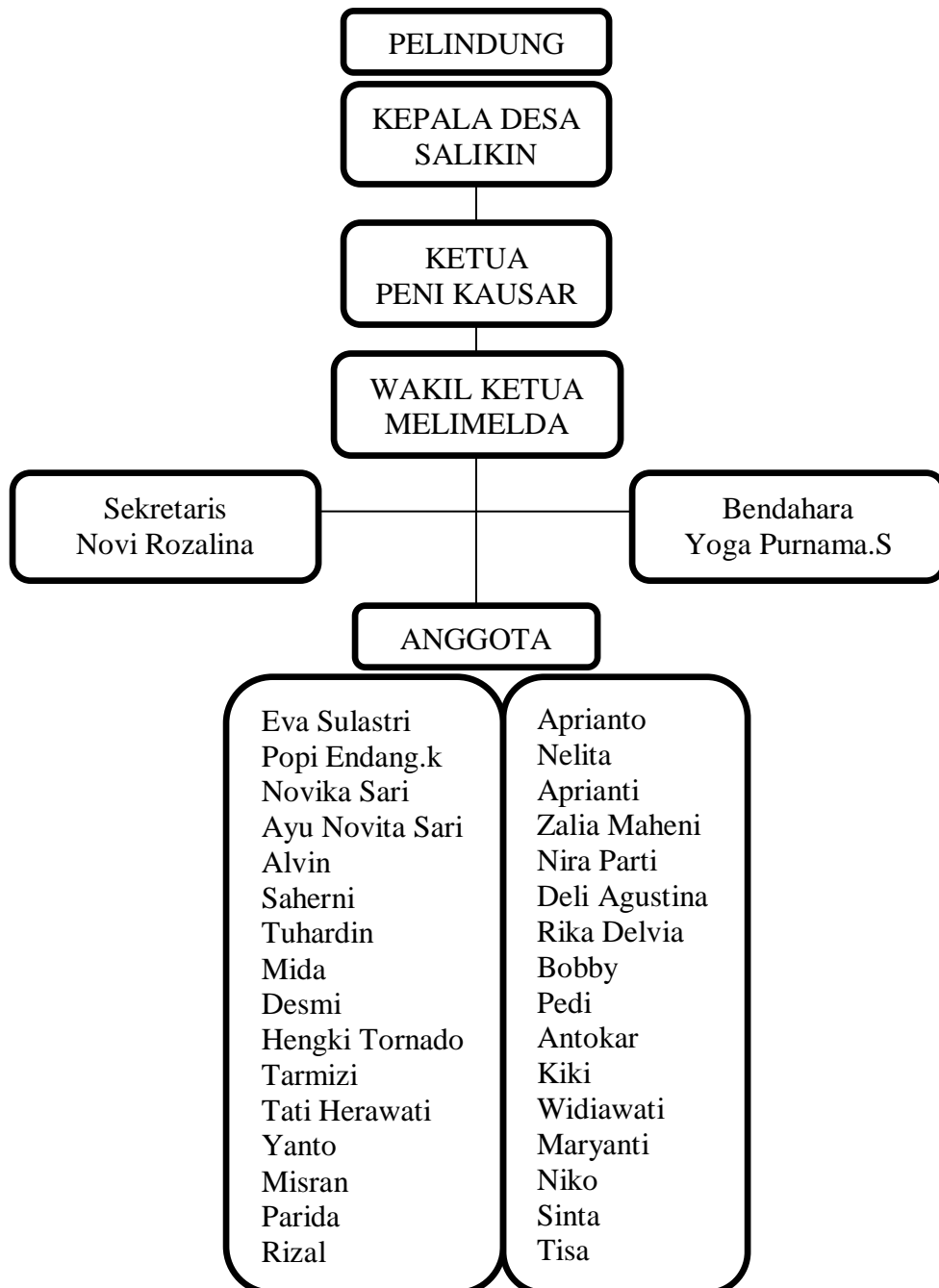
Mulai dari itu ibu Peni Kausar terus mengasah kemampuannya dengan terus praktek hingga tahun 2019 ibu Peni Kausar dan ibu-ibu sekitar berencana membuat usaha ini menjadi lebih di kenal masyarakat. Hal ini juga yang mengharuskan adanya suatu nama (*Brand*) atas produk yang dihasilkan agar tidak menimbulkan masalah dikemudian hari.

Saat ini akibat wabah covid 19 yang sedang melanda Indonesia membuat proses pengurusan perizinan usaha menjadi tertunda, serta aktivitas yang biasa di lakukan bersama anggotanya di hentikan sejenak mengikuti himbauan pemerintah. Akan tetapi dengan adanya wabah ini tidak menyurutkan semangat ibu Peni Kausar untuk terus belajar agar dapat mengembangkan usahanya. Dan sampai saat ini juga ibu Peni masih menjalankan usahanya meskipun hanya dirinya dan keluarga.

C. Struktur Organisasi Usaha Sibat Buah Pedada

Gambar 3.1

Struktur Organisasi Usaha SIBAT



D. Produk Usaha Sibat Buah Pedada

1. Sirup Buah Pedada

Bahan:

- a. Buah pedada matang 2 kg
- b. Gula pasir 2 kg
- c. Pewarna makanan

2. Selai

Bahan:

- a. Sari buah pedada
- b. Gula pasir
- c. Pewarna makanan

3. Permen

Bahan:

- a. Sirup pedada
- b. Gula pasir
- c. Agar-agar

4. Dodol

Bahan:

- a. Sari buah pedada
- b. Tepung beras
- c. Tepung ketan
- d. Santan kelapa
- e. Gula pasir

f. Vanili

g. garam

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang diperoleh penulis melalui wawancara yang dilakukan pada bulan Oktober 2019 - Februari 2021, dengan pelaku pemilik usaha Sibat Buah Pedada.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pertanyaan berikut:

Latar belakang ibu Peni Kausar membuka usaha Sibat Buah Pedada, mengatakan bahwa:

Saya tertarik untuk membuat usaha ini itu berawal dari adanya kunjungan seorang dosen ITB bersama rekan-rekannya tahun 2018 lalu mbk, mereka ngasih pelatihan sama kami bagaimana cara pengolahan buah pedada dan memberikan ajakan untuk kami agar melakukan penghijauan kembali untuk pohon mangrove.

Alasan ibu Peni Kausar memilih usaha Sibat Buah Pedada, mengatakan bahwa:

Kenapa saya memilih usaha ini, karna saya melihat potensi yang sangat besar kedepannya, selain produk yang dapat dijadikan cemilan dan oleh-oleh nanti pohon mangrove yang kami tanam bisa dijadikan tempat wisata dan menjadi sumber pendapatan untuk desa dan warga desa kami ini.

Proses produksi Usaha Sibat Buah Pedada, ibu Peni mengatakan bahwa:

Untuk saat ini proses produksi masih belum bisa setiap hari seperti usaha-usaha lainnya di karenakan produk yang kita produksi ini tidak bisa bertahan lama, apabila menyetok produk takutnya nanti akan basi. Sekarang ini kami memproduksi buah pedada hanya berdasarkan pesanan baik pesanan dari warung-warung maupun dari luar provinsi.

Cara mengenalkan produk yang di olah kepada banyak orang, ibu Peni mengatakan bahwa:

“Cara mengenalkan produk kepada banyak orang awalnya kami memberikan tester untuk konsumen, di jajakan ke warung-warung sekitar dan sekarang sudah dengan online walaupun belum maksimal.”

Selain memandang keuntungan material apakah ibu juga memandang keuntungan non material, ibu Peni mengatakan bahwa:

Tentu saja dek, selain memandang keuntungan materi juga memandang keuntungan non material, seperti kalau ada pelanggan itu yang langsung datang kerumah untuk membeli karena dia tau kita lagi produksi kita memberikan lebih untuk pelanggan kita, sama juga untuk yang warung-warung kita kasih lebih dari produk kita ini dan keuntungan yang di dapat walaupun tidak besar kami selalu menyisihkan sedikit rezeki kami ini untuk di sumbangkan walaupun dikit kan mbak. Dan juga kan kalau kita memberi ataupun melakukan sesuatu itu harus di dasari dengan rasa ikhlas kan mbak, biar apa ?biar apapun yang kita kerjakan itu berkah dunia akhirat.

Cara mempertahankan kepercayaan konsumen kepada usaha sibat, ibu peni mengatakan bahwa:

Kalau cara saya mempertahankan kepercayaan konsumen itu ya seperti orang pada umumnya mbak, kayak mempertahankan kualitas dari produk kita ini, tidak mengurangi ukuran kemasannya, tidak menambahkan pemanis buatan yang akan mengganggu kesehatan konsumen dan pastinya kami menggunakan bahan baku yang segar. Dan yang penting itu silaturahmi sama pelanggan itu penting banget mbak.

Pengaruh perubahan cuaca terhadap Usaha Sibat Buah Pedada, ibu Peni mengatakan bahwa:

Kalau untuk itu sangat berpengaruh mbak di karenakan kami akan kesulitan dalam mengambil bahan baku, kami mengambil bahan baku

itu harus menyebrang menggunakan rakit kalau cuaca buruk dan air naik kami tidak bisa mengambil bahan baku, selain berbahaya nantinya akan mengalami kesulitan saat pengambilan bahan baku karna air yang dalam di bawah pohon mangrove. Jika cuaca panas kami akan sangat mudah mengambil bahan baku untuk produksi sebaliknya kalau hujan terus kami akan kesulitan bahkan tidak bisa mengambil bahan baku dan tidak produksi.

Hubungan dengan pemasok bahan baku, ibu Peni mengatakan bahwa:

Kalau masalah hubungan saya dengan pemasok tentu terjalin silaturahmi yang baik karna kan saya selalu mengambil bahan-bahan untuk produksi itu di tempat dia itu, kalau bahan sudah banyak habis saya bisa langsung menghubungi beliau untuk di antarkan bahan-bahan yang saya butuhkan atau saya yang langsung kesana untuk membelinya. Kalau untuk buah pedadanya sendiri kalau buahnya atau bahan baku pokok ini langka, kami akan kesulitan untuk memproduksi.

Apakah ada perubahan selera konsumen dalam mengkonsumsi produk

buah pedada, ibu Peni mengatakan bahwa:

Kalau untuk perubahan selera konsumen itu pasti ada mbk, karna kan akan berpengaruh sama permintaan. Ya walaupun mengurangi permintaan tapi tidak terlalu besar karna masih ada warung-warung yang membeli dan juga masih ada yang memesan untuk di jual ke luar daerah, seperti luar kabupaten dan luar provinsi mbk.

Persaingan Usaha Buah Pedada, sudahkah banyak yang mengelolah

buah pedada, ibu Peni mengatakan bahwa:

Kalau masalah persaingan, bisa dikatakan tidak ada pesaing mbak, dulu ada yang membuat usaha olahan buah pedada ini tapi tidak bertahan lama dan belum memiliki anggota, mereka masih mengolah sendiri. Kalau dulu itukan pesaing menjual hasil olahannya hanya sama masyarakat sekitar dan warung-warung di desa. Sedangkan saya menjual hasil olahan ini selain sama warga disini dan di warung-warung saya juga menerima pesanan dari luar daerah dan provinsi. Kalau untuk yang luar provinsi itu biasanya mereka memesan kalau ada pameran atau untuk bahan tester dalam seminar.

Berapa banya jumlah karyawan pada Usaha Sibat Buah Pedada, ibu

Peni mengatakan bahwa:

Kalau untuk anggota kami sudah banyak menurut saya tapi untuk sekarang ini sudah banyak yang tidak aktif dan saya memproduksi hanya dengan beberapa orang saja, padahal kami sudah melakukan pelatihan untuk mereka agar lebih memahami tentang buah pedada ini. Seperti yang kita ketahui kalau pohon mangrove itu sangat berarti untuk kita yang ada di pesisir ini untuk menahan abrasi, selain pohonnya kan ada buahnya juga yang sangat banyak manfaatnya yang belum banyak orang tau, kalau orang sudah banyak tau pasti mereka sangat suka mengkonsumsi hasil olahan buah pedada ini.

Dalam menjalankan usaha apa membutuhkan lahan khusus, ibu Peni kausar mengatakan bahwa:

Kami menjalankan usaha ini tidak memerlukan lahan yang khusus mbk, kami bisa menjalankan usaha ini di pekarangan rumah saya ini di samping atau di belakang rumah di bawah pohon. Kalau untuk hasil produksi itu biasanya kalau untuk sirup itu kadang dapat 10 botol, kalau dodol bisa 5 kilo tapi kami kalau dodol ini kami kemas dimika jadi kalau di jual sesuai permikanya. Kalau untuk selai bisanya kami mendapatkan 3 kilo. Kalau untuk sabun itu kami hanya produksi sedikit biasanya setiap warung itu kami tarok satu aja mbk, kalau di kirim keluar ya sesuai permintaan. Sebenarnya untuk masyarakat sendiri banyak yang suka tapi karna msih terkendala sma modal jadi kami belum bisa memproduksi dalam skala besar, semoga nanti kedepannya nanti bisa memenuhi permintaan konsumen.

Dalam proses produksi apakah menerapkan proses penyimpanan bahan baku, ibu Peni mengatakan bahwa:

Kalau untuk penyimpanan bahan baku khusus itu paling lama 3 hari mbk, karna takut tidak segar lagi kalau sudah terlalu lama dan juga pasti akan busuk. Biasanya juga kami kadang kalau mau produksi baru ngambil bahannya sehari sebelum kami produksi atau pas hari produksi.

Apakah biaya bahan baku dan bahan penolong selalu mengalami kenaikan, ibu Peni mengatakan bahwa:

Kalau untuk bahan baku itu sendiri tentu saja tidak mengalami kenaikan kan kami mengambilnya secara gratis di pohonnya, jadi untuk sekarang ini kami menyemai bibit pohon mangrove untuk di tanam kembali dan nanti buahnya bisa kami olah biar bahan baku

tetap ada. Kalau untuk bahan penolong kadang mengalami kenaikan mbak kayak misalnya gula.

Bagaiman menetapkan harga jual, ibu Peni mengatakan bahwa:

Kalau saya ini sebenarnya belum menentukan harga jual yang sesuai mbak karna usaha saya ini kan belum lama masih bisa dibilang proses pengenalan jadi saya masih memberikan harga jual yang terjangkau. Saya juga membedakan pelanggan mbak, kalau untuk harga di warung-warung itu misalnya sirup sebotolnya Rp. 4.500 kalau sama pelanggan lain kayak masyarakat itu harga sirup Rp. 5.000.

Bagaimana dengan fasilitas yang ada di Usaha Sibat Buah Pedada, ibu

Peni mengatakan bahwa:

Kalau untuk faasilitas ini kami masih menggunakan alat-alat yang ada di rumah mbak belum menggunakan teknologi yang canggih, pengemasan juga kami masih dengan cara manual cuma di tuang langsung ke botol pakai corong biar tidak tumpah dan masih sederhana tampilannya.

Berapa modal yang dikeluarkan untuk Usaha Sibat Buah Pedada, ibu

Peni mengatakan bahwa:

Modal awal membuat usaha ini Rp. 3.000.000 mbak itu sudah termasuk membeli bahan-bahan dan alat pengemasan produk, kami masih minim modal jadi kami belum bisa memproduksi banyak-banyak mbk dan itu uang pribadi, saya sudah mengajukan proposal dengan pemerintah tapi belum ada tanggapan saya disana saya mengajukan untuk dukungan modal usaha ini juga meminta dukungan untuk penanaman pohon mangrove, kan selain nantinya itu pohon mangrove bisa jadi penahan abrasi buahnya akan kami olah dan juga hutan mangrove bisa dijadikan tempat wisata, itu yang saya rencanakan ibaratnya sambil menyelam minum air.

Sudah berapa lama mengetahui Usaha Sibat Buah Pedada di Desa

Penago Baru, ibu Len mengatakan bahwa:

“saya tau usaha itu sejak pertama ibu Peni menjajakan produknya kepada kami itu pertama kalinya dia promosi ke warga dan di warung-warung mbak.”

Apakah anda mengetahui manfaat buah pedada, Ibu Elin mengatakan bahwa:

Ya saya tau mbak, saya tau manfaat dari buah pedada itu dari ibu Peni yang jual produk dari buah pedada saat ibu Peni menjajakan jualannya, dia menjelaskan apa saja manfaat-manfaat buah pedada ini sama saya. Saya senang karna saya mengetahuinya sebelumnya yang saya tau hanya pohonnya saja untuk penahan abrasi. Pas saya coba juga rasanya enak cocok untuk semilan di rumah.

Apakah anda mengetahui perkembangan Usaha Sibat Buah Pedada, ibu Elmi mengatakan:

Iya mbak, sedikit banyaknya saya tau. Sebenarnya usaha Sibat ini sangat bagus tapi mungkin terkendala dengan biaya makanya pemasaran produknya itu tidak terlalu banyak, ibuk Peni itu kalau untuk konsumen biasa itu dia produksinya barengan sama yang untuk di warung-warung atau kalau ada pesanan dari luar gitu. Kalau dulu ibu Peni kan Cuma produksi untuk konsumen di sekitar desa dan warung-warung saja tapi sekarang sudah mulai banyak yang tau bahkan ibu Peni sering dapat Pesanan dari luar Provinsi katanya. Olahannya itu enak mbk bisa kita jadikan cemilan bisa juga untuk oleh-oleh. Kemarin itu dengar-dengar kata nya ibu Peni udah ngajuin proposal gitu tapi gak ada tanggapan dari pemerintahnya.

Seberapa sering membeli dan mengkonsumsi produk Usaha Sibat

Buah Pedada, ibu Wagiyem mengatakan bahwa:

Saya mengkonsumsi produk buah pedada ini sejak ibu Peni mulai membuat di Desa kami ini, rasanya enak dan banyak manfaatnya dari buah pedada ini untuk kesehatan kita, sebelumnya saya belum tertarik tapi waktu saya mencicipi tester yang di kasih sama ibu Peni rasanya enak.

Bagaimana kualitas produk olah buah pedada dari usaha ibu Peni, ibu

Sinar mengatakan bahwa:

Kalau untuk soal kualitas sama saja mbak kalau menurut saya, tapi enak nya usaha ibu Peni ini tempatnya di pinggir jalan besar jadi lebih dekat untuk beli dari pada usaha yang satunya itu masuk gang beberapa meter, lagian usaha itu sekarang kayak nya udah gak jalan

lagi mbak. Dan kalau untuk masalah pelayanan ibu Peni ramah sama pembeli dan pada dasarnya ibu Peni itu memang orangnya ramah mbak jadi kalau sama pelanggan pasti akan dilayani dengan baik sama beliau.

B. Pembahasan

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada melalui Pendekatan Analisis SWOT

Strategi merupakan suatu rencana yang disusun oleh perusahaan yang digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Agar dapat mencapai tujuan tersebut perusahaan harus dapat menentukan strategi yang tepat untuk waktu jangka panjang. Untuk menentukan sebuah strategi suatu perusahaan harus melakukan analisis yang dapat memberikan pengaruh kepada perusahaan yaitu dengan menganalisis lingkungan eksternal dan internal melalui analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan suatu alat yang digunakan untuk merumuskan sebuah strategi dalam perusahaan, dapat dilihat dari lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Hal ini juga yang seharusnya dilakukan oleh Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penogo Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma. Maka dari itu peneliti melakukan penelitian analisis SWOT pada Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penogo Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma.

1. Lingkungan Eksternal

a. Lingkungan Umum

1) Faktor Ekonomi

Perekonomian masyarakat pada umumnya tidak dapat dipastikan sehingga dapat mempengaruhi keuntungan dan strategi perusahaan.

Kondisi ekonomi pada masyarakat di Desa Penago Baru jika dilihat dengan kasat mata di desa tersebut tidak terlalu terlihat perbedaan antara rumah tangga yang berkategori mampu dan tidak mampu. Karena setiap penduduk rata-rata memiliki rumah baik rumah pribadi maupun sewa, hal ini disebabkan karena mata pencaharian di desa tersebut sangat beragam baik formal maupun non formal.

2) Faktor Iklim

Dalam merencanakan strategi perusahaan harus dapat memprediksi kondisi iklim dan ekologis. Dengan demikian, perusahaan dapat mengatasi ancaman dari perubahan cuaca agar memproduksi barang yang bersifat musiman.

Dalam menjalankan Usaha Buah Pedada perubahan cuaca sangat berdampak pada Usaha Sibat Buah Pedada, seperti yang di katakan oleh ibu Peni Kausar:

Kalau untuk itu sangat berpengaruh mbak di karenakan kami akan kesulitan dalam mengambil bahan baku, kami mengambil bahan baku itu harus menyeberang menggunakan rakit kalau cuaca buruk dan air naik kami

tidak bisa mengambil bahan baku, selain berbahaya nantinya akan mengalami kesulitan saat pengambilan bahan baku karna air dalam di bawah pohon mangrove. Jika cuaca panas kami akan sangat mudah mengambil bahan baku untuk produksi sebaliknya kalau hujan terus kami akan kesulitan bahkan tidak bisa mengambil bahan baku dan tidak produksi.⁵¹

Dalam hal ini perubahan cuaca bisa jadi ancaman bagi Usaha Sibat Buah Pedada dan sampai dengan saat ini mereka belum dapat menemukan solusi dalam menghadapi perubahan cuaca (hujan) tersebut karena apabila mereka menerapkan sistem penyimpanan bahan baku buah pedada maka akan mempengaruhi kualitas produk. Hal itu disebabkan karena jika menyimpan buah pedada terlalu lama buah tersebut tidak segar lagi, hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh ibu Peni:

Kalau untuk penyimpanan bahan baku khusus itu paling lama 3 hari mbk, karna takut tidak segar lagi kalau sudah terlalu lama dan juga pasti akan busuk. Biasanya juga kami kadang kalau mau produksi baru ngambil bahannya sehari sebelum kami produksi atau pas hari produksi.

Hal ini bisa menjadi keunggulan dari usah milik ibu Peni karena selalu menggunakan bahan baku yang segar untuk setiap kali produksi.

3) Faktor Demografi

Jumlah penduduk di suatu wilayah dapat mempengaruhi keruntungan dan strategi perusahaan. Semakin bertambahnya penduduk maka kebutuhan akan pangan juga bertambah, saat ini

⁵¹ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

desa Penago Baru berjumlah 920 jiwa yang terdiri dari 465 orang laki-laki dan 455 orang perempuan dan mempunyai 259 KK yang terdiri dari dua dusun yaitu Dusun I berjumlah 123 KK dan Dusun II Berjumlah 136 KK.⁵²

4) Faktor Sosial

Faktor sosial ekonomi tertuju pada nilai dan sikap seorang karyawan dan pelanggan yang dapat mempengaruhi strategi, serta perubahan gaya hidup yang mempengaruhi permintaan terhadap produk dan jasa.

Menurut salah satu konsumen yang peneliti wawancarai, beliau mengatakan:

Saya mengkonsumsi produk buah pedada ini sejak ibu Peni mulai membuat di Desa kami ini, rasanya enak dan banyak manfaatnya dari buah pedada ini untuk kesehatan kita, sebelumnya saya belum tertarik tapi waktu saya mencicipi tester yang di kasih sama ibu Peni rasanya enak.⁵³

Dalam hal ini ibu Wagiyem sebagai konsumen Usaha Sibat Buah Pedada sudah mengenal buah pedada sejak ibu Peni Kausar pertama kali mengenalkan produk dan manfaatnya kepada masyarakat setempat. Hal inilah yang membuat ibu Wagiyem mengkonsumsi produk olahan pedada.

5) Sektor pemerintah

Tindakan pemerintah dapat mempengaruhi peluang dan dapat menjadi hambatan bagi seorang pengusaha. Menurut

⁵² Usaha Sibat Buah Pedada, *Dokumen*, Tanggal 22 Maret 2020

⁵³ Wagiyem, konsumen Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada tanggal 20 Januari

keterangan dari pemilik usaha bahwa usaha yang ia jalankan belum memiliki surat izin usaha:

Kalau untuk Usaha Sibat ini belum mempunyai surat usaha mbak, ini sedang proses mengurus perizinan yang kedua kalinya karena yang pertama itu gak jadi karena banyak kendala dan untuk mengurus surat izin itu sendiri sulit dan butuh proses yang panjang.⁵⁴

Jika usaha Sibat Buah Pedada sudah mendapatkan izin hal ini akan menjadi sebuah peluang bagi usaha pedada yang di jalankan oleh ibu Peni, karena bisa lebih mudah mendapatkan biaya dan perhatian pemerintah terhadap usaha Sibat Buah Pedada ini.

6) Faktor teknologi

Teknologi dapat memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap perusahaan pada proses produksi pada produk yang sudah ada. Saat ini dari hari ke hari dunia digital semakin maju dengan sangat pesat hal ini dapat memudahkan seseorang dalam kegiatannya baik itu di bidang industri ataupun dibidang lainnya. Seperti halnya yang dikatakan oleh ibu Peni:

Kalau untuk teknologi itu sangat berpengaruh mbak, karenakan dengan teknologi kita yang canggih sekarang, kita bisa mempromosikan hasil usaha dan menggunakan alat-alat teknologi yang udah bagus. Kalau sekarang ini Saya sudah mempromosikan usaha saya ini lewat facebook sama wa dan untuk saat ini usaha saya belum memiliki alat produksi yang canggih masih menggunakan proses produksi yang manual.⁵⁵

⁵⁴ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

⁵⁵ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

Hal ini menjadi salah satu kelemahan dari Usaha Sibat Buah Pedada karena usaha tersebut belum memiliki alat teknologi yang bagus untuk selama proses produksi. Apabila usaha tersebut sudah memiliki alat teknologi tentunya dalam proses produksi jadi lebih baik.

b. Lingkungan Industri

1) Sektor pelanggan

Para pemilik usaha pada umumnya sudah menentukan harga untuk setiap konsumen tertentu, seperti: konsumen langsung, pedagang eceran/ pedagang besar dan pembeli industri. Dalam hal ini ibu Peni Kausar menetapkan dua pelanggan yang berbeda, yaitu konsumen langsung (*user*) dan pedagang eceran. Ibu Peni menjual produknya kepada konsumen langsung seharga Rp. 5.000 untuk sirup, Rp. 5.000 untuk dodol dan Rp. 5.000 juga untuk selai sedangkan untuk pedagang eceran ibu Peni memberikan harga Rp. 4.500 untuk sirup, Rp. 4.500 untuk dodol dan Rp. 4.500 untuk selai. Harga produk Usaha Sibat Buah Pedada belum di tentukan berdasarkan harga pasar pada umumnya, seperti yang dikatakan oleh ibu Peni Kausar:

Kalau saya ini sebenarnya belum menentukan harga jual yang sesuai mbak karna usaha saya ini kan belum lama masih bisa dibilang proses pengenalan jadi saya masih memberikan harga jual yang terjangkau. Saya juga membedakan pelanggan mbak, kalau untuk harga di warung-warung itu misalnya sirup sebotolnya Rp. 4.500

kalau sama pelanggan lain kayak masyarakat itu harga sirup Rp. 5.000.⁵⁶

Seperti yang dikatakan ibu Peni juga, kalau ada pelanggan yang datang kerumah untuk membeli saat beliau sedang produksi tak jarang ibu Peni memberi lebih untuk pelanggannya seperti itu juga saat ibu Peni menjajakan produknya kewarung yang biasa membeli produknya untuk di jual lagi tak jarang ibu Peni memberikan hasil olahannya kepada pemilik warung untuk dikonsumsi sendiri bukan untuk di jual kembali.

Perubahan selera konsumen pada sektor pelanggan juga menjadi ancaman bagi Usaha Sibat Buah Pedada, seperti yang dikatakan ibu Peni:

Kalau untuk perubahan selera konsumen itu pasti ada mbk, karna kan akan berpengaruh sama permintaan. Ya walaupun mengurangi permintaan tapi tidak terlalu besar karna masih ada warung-warung yang membeli dan juga masih ada yang memesan untuk di jual ke luar daerah, seperti luar kabupaten dan luar provinsi mbk.⁵⁷

Menurut salah satu pelanggan yaitu ibu Elmi, ia sering membeli produk olahan buah pedada bahkan setiap kali ibu Peni memproduksi ibu Elmi tidak pernah tidak membeli olahan buah pedada. Ibu Elmi membeli produk dari ibu Peni bukan hanya untuk dikonsumsi sendiri melainkan juga untuk dijual kembali diwarung dan ibu Peni sendiri yang mengantar produk itu ke warung saya karna saya sudah pesan sebelumnya. Setiap kali ibu

⁵⁶ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

⁵⁷ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

Peni ini memberikan pesanan ibu Elmi untuk warungnya ibu Peni selalu memberikan lebih dari jumlah pesanan. Menurut keterangan pelanggan beliau juga mengetahui perkembangan usaha Sibat Buah Pedada yang di kelola oleh ibu Peni, Kalau dulu ibu Peni hanya produksi untuk konsumen di sekitar desa dan warung-warung saja tapi sekarang sudah mulai banyak yang tahu bahkan ibu Peni sering dapat Pesanan dari luar Provinsi.

Beda lagi dengan ibu Sinar, beliau berpendapat bahwa kualitas produk hasil olahan dari Usaha Sibat Buah Pedada itu sama saja dengan pesaingnya, tetapi karena Usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni ini berada di pinggir jalan besar dan tempat usaha pesaing masuk gang beberapa meter jadi ibu Sinar lebih memilih untuk membeli yang lebih dekat. Demikian juga dengan pelayanan, ibu Peni ramah dengan pelanggan.⁵⁸

2) Sektor Pemasok

Sektor pemasok ini termasuk salah satu faktor pendukung dalam penyediaan bahan baku yang dapat mempengaruhi produksi sehingga dapat terbentuknya kerjasama yang baik bagi pemasok dan pengusaha. Ibu Peni memiliki hubungan yang baik dengan pemasok, seperti yang dijelaskan ibu Peni:

Kalau masalah hubungan saya dengan pemasok tentu terjalin silaturahmi yang baik karna kan saya selalu mengambil bahan-bahan untuk produksi itu di tempat dia itu, kalau bahan sudah banyak habis saya bisa langsung

⁵⁸ Sinar, konsumen Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada tanggal 20 januari 2021

menghubungi beliau untuk di antarkan bahan-bahan yang saya butuhkan atau saya yang langsung kesana untuk membelinya.⁵⁹

Hubungan baik yang dijalin ibu Peni dengan pemasok menjadi keuntungan atau peluang tersendiri untuk usaha Sibat Buah Pedada. Dengan begitu apabila ibu Peni kehabisan bahan yang tersedia saat akan melakukan produksi, ibu Peni tidak perlu khawatir lagi karena pemasok bisa selalu menyediakan bahan yang dibutuhkan oleh ibu Peni.

Kalau bahan baku utama sedang tidak bisa di ambil karena cuaca maka akan menjadi ancaman untuk Usaha Sibat Buah Pedada, seperti yang dikatakan ibu Peni:

“...kalau untuk buah pedadanya sendiri kalau buahnya atau bahan baku pokok ini langka, kami akan kesulitan untuk memproduksi.”⁶⁰

3) Sektor persaingan Industri

Sampai saat ini persaingan Usaha Sibat Buah Pedada di Desa Penago Baru dan sekitarnya terbilang sedikit dan hampir tidak ada, hal ini tentunya menjadi peluang bagi Usaha ibu Peni, seperti yang dikatakan ibu Peni:

Kalau masalah persaingan, bisa dikatakan tidak ada pesaing mbak, dulu ada yang membuat usaha olahan buah pedada ini tapi tidak bertahan lama dan belum memiliki anggota, mereka masih mengolah sendiri. Kalau dulu itukan pesaing

⁵⁹ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

⁶⁰ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021.

menjual hasil olahannya hanya sama masyarakat sekitar dan warung-warung di desa. Sedangkan saya menjual hasil olahan ini selain sama warga disini dan di warung-warung saya juga menerima pesanan dari luar daerah dan provinsi. Kalau untuk yang luar provinsi itu biasanya mereka memesan kalau ada pameran atau untuk bahan tester dalam seminar.⁶¹

Dari penjelasan dari ibu Peni diatas, pada sektor persaingan masih sedikit pesaing dan bisa dikatakan tidak memiliki pesaing, hal ini menjadi peluang yang baik untuk ibu Peni. Akan tetapi, tidak menutup kemungkinan dikemudian hari persaingan dalam bidang usaha yang sama akan ada dan bertambah, hal ini harus diperhatikan oleh ibu Peni karena apabila sudah banyak pesaing nantinya pasti akan menjadi ancaman bagi ibu Peni untuk usahanya.

2. Lingkungan Internal

a. Pemasaran

Dalam analisis pemasaran perlu memperhatikan beberapa hal yang penting, yaitu analisis lingkungan umum, analisis perilaku konsumen, dan analisis perilaku pesangin. Dalam proses pemasarannya ibu Peni memasarkan produk olahan buah pedada ke pada masyarakat di desa Penago Baru dan desa tetangga, serta menjajakan produk-produknya ke warung-warung untuk di jual kembali. Ibu Peni juga menerima pesanan dari luar kabupaten dan provinsi. Analisis perilaku konsumen, konsumen ibu Peni Usaha

⁶¹ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021.

Sibat Buah Pedada belum bisa membeli tiap hari dengan ibu Peni dikarenakan ibu Peni belum menyetok produk dan memproduksi setiap hari. Apabila konsumen ingin membeli dan di rumah sedang tidak ada produk dan belum produksi ibu Peni akan mengarahkan ke warung-warung yang dijajahkan-Nya produk buah pedada, biasanya di warung produk akan ada dalam beberapa hari tidak seperti di tempat usaha.⁶²

Sedangkan untuk pesaing, mereka menjual hasil olahan nya hanya kepada masyarakat setempat dan desa tetangga serta ke warung-warung dengan berkeliling. Perbedaan dari usaha ibu Peni dan pesaing, pesaing memasarkan usahanya kepada masyarakat setempat dan desa tetangga serta menjajakan ke warung-warung. Sedangkan usaha ibu Peni selain konsumen dari masyarakat dan menjajakan ke warung-warung ibu Peni juga sudah memiliki konsumen di luar daerah dan Provinsi. Pelanggan juga kalau ibu Peni sedang memproduksi mereka langsung membeli datang kerumah. Hal ini menjadi kekuatan untuk usaha ibu Peni karena sudah memiliki pelanggan tetap dan jangkauan pelanggannya sudah luas pula.⁶³

b. Keuangan

Analisis aspek keuangan memiliki peran dan tanggung jawab dari manajemen keuangan untuk mengetahui posisi keuangan

⁶² Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

⁶³ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

perusahaan. Dalam usahanya ibu Peni sendiri belum melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan secara rinci. Ibu Peni untuk membuat usaha Sibat Buah Pedada hanya dengan modal awal Rp. 3.000.000, dari jumlah uang tersebut sudah termasuk alat-alat yang dibutuhkan serta untuk pembelian bahan. Modal yang di dapatkan ibu Peni merupakan uang pribadi, dulu pernah ibu Peni mengajukan Proposal ke lembaga keuangan namun tidak mendapat tanggapan sehingga sampai sekarang masih kurangnya dana.

c. Sumber Daya Manusia

Mengelola SDM untuk menghadapi persaingan merupakan hal yang penting dalam perencanaan manajemen strategi perusahaan. Sumber daya manusia pada usaha ibu Peni memiliki banyak anggota namun seiring berjalannya waktu jumlah anggota terus berkurang dan hanya tersisa 4 orang. Kalau untuk saat ini karena lagi ada wabah Covid-19 anggota tidak lagi datang untuk membantu mengolah usaha untuk mengikuti protokol kesehatan dari pemerintah. Jadi saat ini ibu Peni mengelola usahanya sendiri dengan dibantu oleh anaknya.

Hal ini menjadi kelemahan bagi Usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni karena sumber daya tidak produktif lagi sehingga anggota tidak lagi melakukan kegiatan dan hanya dilakukan oleh ibu Peni dan anaknya.

d. Aspek Produksi/Operasional

Manajemen produksi/operasional bertugas untuk membuat sebuah keputusan agar tercapai tujuan produksi, agar barang dan jasa-jasa yang dihasilkan sesuai dan tepat seperti yang diharapkan.

Dalam menjalankan Usaha Sibat Buah Pedada tidak terlalu memerlukan lahan yang luas, ibu Peni memanfaatkan lahan rumahnya untuk produksi dan untuk penyemaian pohon mangrove tidak membutuhkan lahan khusus cukup di semai di tanah yang ada di pinggir sungai seberang rumah ibu Peni. Hal ini tentu menjadi salah satu keuntungan bagi Usaha Sibat Buah Pedada karena tidak memerlukan lahan yang luas untuk produksi, tentu saja hal ini memudahkan pemilik usaha untuk produksi dan memelihara bibit pohon mangrove agar dapat mengetahui perkembangannya.

Untuk saat ini ibu Peni belum mampu memenuhi permintaan konsumen, karena nya setiap kali ibu Peni produksi banyak konsumen yang tidak kebagian karena ibu Peni memproduksi sesuai pesanan yang ada dan tidak banyak melebihi olahan hasil produksi. Hal ini menjadi kelemahan bagi usaha ibu Peni karena belum mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

Usaha Sibat Buah Pedada tidak menerapkan proses penyimpanan bahan baku dalam waktu yang lama, karena apabila bahan baku di simpan terlalu lama tidak akan fresh lagi dan akan membusuk. Biasanya paling lama ibu Peni menyetok bahan baku itu

3 hari itupun terkadang masih menjadi pertimbangan oleh ibu Peni takut kalau bahan baku sudah tidak bagus lagi. Hal ini menjadi kelemahan bagi usaha Sibat Buah Pedada karena tidak bisa menyimpan bahan baku terlalu lama.

Lokasi Usaha Sibat Buah Pedada yang di kelolah oleh ibu Peni terletak di pinggir jalan Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma. Hal ini tentu menjadi kekuatan untuk Usaha Sibat Buah Pedada karena lokasi terletak berada di pinggir jalan dan hal ini memudahkan konsumen untuk datang ke tempat usaha.

Selain memiliki keterampilan mengolah buah pedada menjadi suatu produk yang layak untuk dimakan dan memiliki nilai manfaat yang bagus beliaupun juga memiliki ilmu seputar pembudidayaan mangrove dan manfaatnya sehingga ibu Peni kerap di panggil orang untuk mengisi sebuah acara untuk menjadi narasumber dan saat ini menjadi pendapatan tambahan untuk usaha ibu Peni. Karena ilmu ibu Peni ini juga beliau mampu memanfaatkan buah mangrove untuk dijadikan bahan olahan dan tentunya bahan bakunya gratis dan ibu Peni mengambil buah pedada ini sendiri dengan menaiki rakit bersama anaknya. Berbeda dengan pesaing yang dulu selain ia juga tidak menjadi narasumber, pesaing juga untuk mengambil bahan baku buah pedada mereka membayar orang agar bisa mendapatkan buah pedada tersebut. Dalam hal ini biaya yang dikeluarkan ibu Peni lebih

kecil dibandingkan dengan pesaing. Hal ini tentunya menjadi kekuatan bagi Usaha Sibat Buah Pedada.⁶⁴

Sedangkan untuk fasilitas produksi, usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni masih menggunakan alat-alat yang sederhana dan manual, belum menggunakan alat teknologi yang canggih untuk produksi. Sehingga hal ini menjadi kelemahan Usaha Sibat Buah Pedada.⁶⁵

3. Identifikasi Analisis SWOT

a. Kekuatan (*strength*)

Pada sebuah perusahaan kekuatan merupakan hal yang sangat penting maka sumber daya yang dimiliki harus dapat memenuhi kriteria sebagai berikut, yaitu: memiliki keahlian, keunggulan atau kompetensi inti, sumber daya, kemampuan bersaing, dan teknologi. Dari hasil analisis lingkungan internal di atas, Usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni memiliki kekuatan sebagai berikut:

- 1) Bahan baku selalu segar setiap produksi
- 2) Sudah memiliki pelanggan tetap
- 3) Biaya pemasaran lebih kecil dibandingkan pesaing
- 4) Untuk proses produksi dan penyemaian mangrove tidak memerlukan lahan yang luas.
- 5) Lokasi strategis terletak di pinggir jalan
- 6) Biaya produksi lebih kecil dari pada pesaing

⁶⁴ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

⁶⁵ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

b. Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan merupakan kekurangan perusahaan yang dapat menjadi penghambat keuntungan bagi perusahaan. Dari hasil analisis internal di atas maka kelemahan Usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni sebagai berikut:

- 1) Sumber daya tidak produktif
- 2) Belum dapat memenuhi permintaan konsumen
- 3) Bahan baku tidak dapat di simpan terlalu lama
- 4) Fasilitas yang dipakai masih sederhana
- 5) Belum melakukan pencatatan keuangan secara terperinci
- 6) Masih kurangnya dana untuk usaha
- 7) Belum memiliki surat izin usaha dan label halal

c. Peluang (*opportunity*)

Peluang merupakan suatu kondisi yang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan. Dari hasil analisis lingkungan eksternal di atas Usaha Sibat Buah Pedada memiliki peluang sebagai berikut:

- 1) Masyarakat sudah banyak mengenal olahan buah pedada
- 2) Masyarakat banyak yang suka mengkonsumsi olahan buah pedada
- 3) Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok
- 4) Sedikit pesaing
- 5) Pemasaran lebih luas dari pada pesaing

d. Ancaman (*treaths*)

Ancaman merupakan salah satu faktor penghambat perusahaan baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan mendatang. Dari analisis lingkungan eksternal di atas maka ancaman bagi Usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni sebagai berikut:

- 1) Perubahan cuaca
- 2) Perubahan selera konsumen
- 3) Biaya bahan penolong mengalami kenaikan
- 4) Akan muncul pesaing baru

4. Matrik SWOT

a. *Internal Factor Evaluation (IFE) Matriks*

Setelah penentuan analisis SWOT, maka dapat di susun *internal factor evaluation (IFE) matrik* (kekuatan dan kelemahan) yang disertai bobot dan *rating*, dimana penilaian bobot dan *rating* dilakukan oleh peneliti pada ibu Peni pemilik Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma.

Table 4.1

**IFE Matriks Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru
Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma**

No	Factor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strenght</i>)				
1.	Bahan baku selalu segar setiap produksi	0,10	5	0,5
2.	Sudah memiliki pelanggan tetap	0,13	5	0,65

3.	Biaya pemasaran lebih kecil dibandingkan pesaing	0,07	4	0,28
4.	Untuk proses produksi dan penyemaian mangrove tidak memerlukan lahan yang luas.	0,06	3	0,18
5.	Lokasi strategis terletak di pinggir jalan	0,08	4	0,32
6.	Biaya produksi lebih kecil dari pada pesaing	0,07	3	0,21
Total Kekuatan		0,51		2,14
Kelemahan (<i>weakness</i>)				
1.	Sumber daya tidak produktif	0,07	2	0,14
2.	Belum dapat memenuhi permintaan konsumen	0,05	1	0,05
3.	Bahan baku tidak dapat di simpan terlalu lama	0,07	2	0,14
4.	Fasilitas yang dipakai masih sederhana	0,04	1	0,04
5.	Belum melakukan pencatatan keuangan secara terperinci	0,08	2	0,16
6.	Masih kurangnya dana untuk usaha	0,10	3	0,3
7.	Belum memiliki surat izin usaha	0,08	3	0,24
Total Kelemahan		0,49		1,07
TOTAL		1		3,21

Sumber: *data primer diolah, 2021.*⁶⁶

Pada faktor kekuatan (*Strenght*) yang paling berpengaruh pada Usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni yaitu sudah memiliki pelanggan tetap dengan skor 0,65. Sedangkan faktor kelemahan

⁶⁶ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

(*Weakness*) yang berpengaruh pada Usaha Sibat Buah pedada adalah masih kurangnya dana untuk usaha dengan skor 0,3.

Total dari *factor internal strategi* sebesar 3,21 yang di peroleh dari penjumlahan bobot x *rating* dari faktor kekuatan dan faktor kelemahan yang mana total faktor kekuatan sebesar 2,14 dan total faktor kelemahan 1,07, yang digunakan sebagai tolak ukur kondisi internal pada Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma milik ibu Peni Kausar.

b. *Eksternal Factor Evaluation (EFE) Matriks*

Perhitungan *Eksternal Factor Evaluation (EFE) Matriks* (peluang dan ancaman) yang disertai bobot dan *rating*, dimana penilaian bobot dan *rating* dilakukan oleh peneliti pada ibu Peni pemilik Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma.

Table 4.2
EFE Matriks Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru
Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma

No	Factor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1.	Sudah banyak masyarakat mengenal olahan buah pedada	0,09	4	0,36
2.	Masyarakat banyak yang suka mengkonsumsi olahan buah pedada	0,14	4	0,56
3.	Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok	0,09	3	0,27
4.	Sedikit pesaing	0,13	4	0,52

5.	Pemasaran lebih luas dari pada pesaing	0,14	5	0,7
Total Peluang		0,59		2,41
Ancaman (<i>Treaths</i>)				
1.	Perubahan cuaca	0,14	2	0,28
2.	Perubahan selera konsumen	0,09	2	0,18
3.	Biaya bahan penolong mengalami kenaikan	0,09	3	0,27
4.	Akan muncul pesaing baru	0,09	1	0,09
Total Ancaman		0,41		0,82
TOTAL		1		3,23

Sumber: *data primer diolah, 2021.*⁶⁷

Pada faktor peluang (*Opportunity*) yang paling berpengaruh pada Usaha Sibit Buah Pedada milik ibu Peni yaitu pemasaran lebih luas dari pada pesaing dengan skor 0,7. Sedangkan faktor ancaman (*Treaths*) yang berpengaruh pada Usaha Sibit Buah Pedada yaitu perubahan cuaca dengan skor 0,28.

Total dari *factor eksternal strategi* sebesar 3,23 yang di peroleh dari penjumlahan bobot x *rating* dari faktor peluang dan faktor ancaman yang mana total faktor peluang sebesar 2,41 dan total faktor ancaman 0,82, yang digunakan sebagai tolak ukur kondisi eksternal pada Usaha Sibit Buah Pedada Desa Penago Baru

⁶⁷ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibit Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

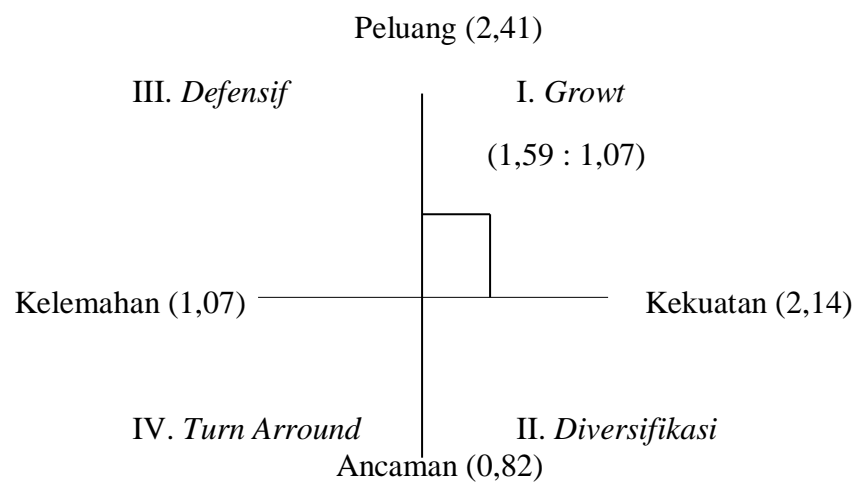
Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma milik ibu Peni Kausar. Hasil ini untuk melihat posisi perusahaan saat ini.

Dari hasil analisis tabel faktor internal dan faktor eksternal menunjukkan nilai skor dari masing-masing faktor dapat dilihat rinciannya sebagai berikut:

- 1) Faktor kekuatan : 2,14
- 2) Faktor kelemahan : 1,07
- 3) Faktor peluang : 2,41
- 4) Faktor ancaman : 0,82

Dari perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa faktor kekuatan lebih tinggi dari pada faktor kelemahan dengan selisih 1,07 dan skor nilai faktor peluang lebih besar dari pada faktor ancaman dengan selisih 1,59. Dari hasil identifikasi faktor-faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram SWOT sebagai berikut.

Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT



Dari diagram diatas menunjukkan bahwa posisi Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma milik ibu Peni berada pada kuadran I yaitu *growth*. Dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi usaha milik ibu Peni karena memiliki kekuatan dan peluang, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

c. Matrik SWOT

Dari hasil analisis diagram SWOT maka dapat disusun empat strategi utama yaitu SO, WO, ST, WT. setiap strategi memiliki karakteristik sendiri, diharapkan dalam pengimplementasian strategi selanjutnya dilaksanakan dengan baik secara bersama-sama dan saling mendukung. Maka dapat dilihat strategi alternatif pada gambar berikut ini:

Tabel 4.3
Matrik Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma

IFAS	Strengths (S)	Weakness (W)
	1) Bahan baku selalu segar setiap produksi 2) Sudah memiliki pelanggan tetap 3) Biaya pemasaran lebih kecil dibandingkan pesaing 4) Untuk proses produksi dan penyemaian mangrove tidak memerlukan lahan yang luas.	1) Sumber daya tidak produktif 2) Belum dapat memenuhi permintaan konsumen 3) Bahan baku tidak dapat di simpan terlalu lama 4) Fasilitas yang dipakai masih sederhana 5) Belum melakukan pencatatan

<p>EFAS</p>	<p>5) Lokasi strategis terletak di pinggir jalan 6) Biaya produksi lebih kecil dari pada pesaing</p>	<p>keuangan secara terperinci 6) Masih kurangnya dana untuk usaha 7) Belum memiliki surat izin usaha</p>
--------------------	--	--

<p>Opportunity (O)</p> <p>1) Sudah banyak masyarakat mengenal olahan buah pedada 2) Masyarakat banyak yang suka mengkonsumsi olahan buah pedada 3) Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok 4) Sedikit pesaing 5) Pemasaran lebih luas dari pada pesaing</p>	<p>Strategi SO</p> <p>1) Mempertahankan kua litas dan mutu bahan baku agar dapat menarik konsumen lebih banyak lagi 2) Pererat silaturahmi yang baik dengan konsumen 3) Tingkatkan packaging yang baik agar lebih menarik 4) Perluas lagi pemasaran agar semakin banyak konsumen</p>	<p>Strategi WO</p> <p>1) Produktifkan kembali anggota 2) Lebih banyak lagi memproduksi dan lakukan promosi lebih banyak lagi ke media sosial 3) Menyediakan sarana dan prasarana yang memadai untuk keberlangsungan kegiatan produksi Usaha Sibat Buah Pedada 4) Melakukan pembiayaan usaha 5) Pisahkan antara uang pribadi dan uang usaha agar dapat lebih maksimal dalam mengelola usaha dan dapat mengetahui lebih jelas laba rugi usaha</p>
<p>Treaths (T)</p> <p>5) Perubahan</p>	<p>Strategi ST</p> <p>1) Gunakan perahu yang lebih besar dari</p>	<p>Strategi WT</p> <p>1) Maksimalkan hasil produksi</p>

cuaca	sebelumnya untuk mengambil bahan baku agar lebih aman dan bisa mengambil bahan baku meskipun cuaca buruk	agar dapat memenuhi permintaan konsumen dan menghadapi pesaing.
6) Perubahan selera konsumen		
7) Biaya bahan penolong mengalami kenaikan	2) Perbaiki packaging agar lebih menarik lagi dan lakukan survey rasa olahan agar bisa menyesuaikan dengan selera konsumen	2) Lakukan pencatatan agar dapat mengatur keuangan usaha
8) Akan muncul pesaing baru		3) Menetapkan dan mempertahankan harga pasar yang bersaing

Berdasarkan analisis diatas menunjukkan bahwa kinerja Usaha Sibat Buah Pedada dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan faktor eksternal, kombinasi faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1. Strategi SO

- a. Mempertahankan kualitas dan mutu bahan baku agar dapat menarik konsumen lebih banyak lagi
- b. Pererat silaturahmi yang baik dengan konsumen
- c. Tingkatkan packaging yang baik agar lebih menarik
- d. Perluas lagi pemasaran agar semakin banyak konsumen

2. Strategi WO

- a. Produktifkan kembali anggota
- b. Lebih banyak lagi memproduksi dan lakukan promosi lebih banyak lagi ke media social

- c. Menyediakan sarana dan prasarana yang memadai untuk keberlangsungan kegiatan produksi Usaha Sibat Buah Pedada
- d. Melakukan pembiayaan usaha
- e. Pisahkan antara uang pribadi dan uang usaha agar dapat lebih maksimal dalam mengelola usaha dan dapat mengetahui lebih jelas laba rugi usaha

3. Strategi ST

- a. Gunakan perahu yang lebih besar dari sebelumnya untuk mengambil bahan baku agar lebih aman dan bisa mengambil bahan baku meskipun cuaca buruk
- b. Perbaiki packaging agar lebih menarik konsumen dan lakukan survey rasa olahan agar bisa menyesuaikan dengan selera konsumen

4. Strategi WT

- a. Maksimalkan hasil produksi agar dapat memenuhi permintaan konsumen dan menghadapi pesaing.
- b. Lakukan pencatatan agar dapat mengatur keuangan usaha
- c. Menetapkan dan mempertahankan harga pasar yang bersaing

C. Strategi Pengembangan Usaha Ditinjau Dari Ekonomi Islam

Dalam islam penerapan analisis SWOT dilihat dari segi manfaatnya, dimana perusahaan menggunakan analisis SWOT untuk menganalisis kejadian-kejadian yang mungkin terjadi dimasa mendatang serta dapat

mengetahui ancaman apa yang dihadapi oleh perusahaan sehingga dengan mengetahui hal tersebut perusahaan dapat membuat strategi-strategi baru agar dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lainnya. Dalam analisis swot ini lebih banyak manfaat yang dapat di ambil dari pada mudhorotnya. Tentunya strategi ini memberikan banyak manfaat dari pada kemudhorotan. Hasil dari analisis ini menunjukkan bagaimana posisi Usaha Sibat Buah Pedada di Desa Penago Baru, serta dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan dalam pengembangan usaha secara syariah baik secara sikap, produksi dan penjualan.

Pentingnya perencanaan dalam organisasi dapat dilihat pada hakikat bahwa Allah SWT sendiri perencana yang terbaik. Seperti yang dijelaskan dalam potongan surah al-Imron ayat 173:

حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ

Artinya: “cukuplah Allah yang menjadi pelindung kami dan Allah sebaik-baiknya pelindung.”

Perkataan “wakil” bermakna penerus, pemegang amanah, yaitu orang yang mengurus dan menjaga pekerjaan atau urusan orang lain. Dalam ayat tadi, umat islam dinasihatkan untuk menunjukkan kemampuan mereka dan kemudian untuk mengamanahkan urusan mereka di bawah penjagaan dan pemeliharaan Allah Swt.

Buah pedada yang telah diolah/ di produksi akan dapat meningkatkan nilai jualnya di banding dibiarkan saja membusuk. Jika hasil olahan banyak diminati, tentunya permintaan pesananpun akan meningkat, seperti yang

terjadi pada Usaha Sibat yang sampai saat ini sudah banyak pesanan yang dibuat atas permintaan konsumen, baik dalam kota maupun luar provinsi. Dengan rincian hasil penjualan dalam 2 tahun terakhir mencapai Rp. 48.350.000.

Prinsip produksi dalam Islam berarti menghasilkan sesuatu yang halal yang merupakan akumulasi dari semua proses produksi. Prinsip produksi dalam ekonomi Islam bertujuan untuk kemaslahatan dan kebahagiaan dunia dan akhirat, sehingga kegiatan produksi harus dilandasi nilai-nilai Islam dan sesuai dengan maqashid al-syari'ah. Tidak memproduksi barang/jasa yang bertentangan dengan penjagaan terhadap agama, jiwa, akal, keturunan dan harta, prioritas produksi harus sesuai dengan prioritas kebutuhan yaitu *dharuriyyat*, *hajjiyyat* dan *tahsiniyyat*, kegiatan produksi harus memperhatikan aspek keadilan, sosial, zakat, sedekah, infak dan wakaf, mengelola sumber daya alam secara optimal, tidak boros, tidak berlebihan serta tidak merusak lingkungan, distribusi keuntungan yang adil antara pemilik dan pengelola, manajemen dan karyawan.

Usaha Sibat Buah Pedada berdasarkan pada saat penelitian melakukan produksi yang sudah sesuai dengan anjuran agama islam, baik dari segi kebersihan dan pengolahannya. Namun kekurangan yang terdapat pada usaha sibat buah pedada yaitu belum adanya label halal yang mungkin seorang konsumen akan berfikir apakah produk yang d produksi Usaha Sibat Buah Pedada ini benar-benar halal atau tidak untuk dikonsumsi. Diharapkan agar segera mendapatkan label halal dan surat izin usaha agar dapat menjadi

kekuatan usaha ibu Peni Kausar. Sama halnya yang di jelaskan dalam potongan ayat QS. Al- Baqarah 2: 168:

يٰۤاَيُّهَا النَّاسُ كُلُوْا مِمَّا فِى الْاَرْضِ حَلٰلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوْا اٰخٰطُوْتِ
الشَّيْطٰنِ ۚ اِنَّهٗ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِيْنٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: “ *Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat dibumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu*”.⁶⁸ (QS. Al- Baqarah 2: 168).

Ayat di atas menjelaskan bahwa umat muslim diharuskan memakan makanan yang halal. Jadi untuk meyakinkan kosumen bahwa produk yang diolah memang benar-benar halal harus dibuktikan dengan adanya label halal.

Mengenai sikap dalam berbisnis Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya tentang strategi bisnis yang harus di memiliki seorang pengusaha yaitu sikap jujur, ikhlas, profesional, silaturrahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh.

1. Jujur

Sikap jujur di terapkan oleh ibu Peni dalam menjalankan usahanya, seperti mempertahankan kualitas produk, tidak mengurangi ukuran kemasan, tidak menambahkan pemanis buatan yang akan mengganggu kesehatan konsumen dan menggunakan bahan baku yang segar. Hal ini

⁶⁸ Departemen Agama RI, *Al-Quran Al-Hikmah...*, h. 25

dilakukan ibu Peni dalam mempertahankan kepercayaan konsumen, dimana nantinya dapat menjadi konsumen yang setia sehingga sampai saat ini usaha ibu Peni memiliki pelanggan tetap.

Sikap jujur yang diterapkan oleh ibu Peni dalam menjalankan dan mengembangkan usaha merupakan sebuah kekuatan, karena dengan sikap jujur nantinya akan membawa usaha ibu Peni tetap bertahan dan akan melahirkan kesetiaan konsumen, tentunya ini akan menguntungkan bagi Usaha Sibit Buah Pedada.⁶⁹

2. Ikhlas

Pada Usaha Sibit Buah Pedada milik ibu Peni juga menerapkan prinsip ikhlas dalam menjalankan usahanya. Ibu Peni selalu memberikan lebih kepada pelanggannya baik itu pelanggan yang langsung membeli ke rumah ataupun warung-warung tempat ibu Peni menjajakan produknya. Ibu Peni juga tidak mengambil keuntungan yang besar dari olahan hasil usahanya. Hal ini dilakukan oleh ibu Peni dengan ikhlas tanpa memandang keuntungan materi saja melainkan juga memandang keuntungan non-materi.⁷⁰

3. Professional

Nabi Muhammad SAW memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan sesuatu atau dalam menghadapi suatu masalah.

⁶⁹ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibit Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

⁷⁰ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibit Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

Dalam hal professional dan maksimal mengerjakan sesuatu, Usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni, beliau belum terlalu maksimal dalam mengerjakan pekerjaannya tersebut. Karena, ibu Peni sampai saat ini belum memisahkan keuangan pribadi dan keuangan untuk usahanya serta ibu Peni juga belum melakukan secara pencatatan terperinci.⁷¹

Hal ini tentu menjadi kelemahan bagi usaha ibu Peni karena beliau belum melakukan pencatatan keuangan secara terperinci dan belum memisahkan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha. Tentu saja hal tersebut menjadi salah satu penyebab kekurangannya dana untuk Usaha Sibat Buah Pedada.

4. Silaturahmi

Dalam hal ini peneliti menganalisis, bahwa usaha milik ibu Peni dalam hal silaturahmi sangat di utamakan baik itu kepada konsumen maupun pemasok. Semua itu dilakukan agar dapat membangun hubungan yang baik dengan sesama.⁷²

Hal ini menjadi peluang bagi Usaha Sibat Buah Pedada milik ibu Peni dalam mengembangkan usahanya. Karena dengan ibu Peni menjalin hubungan silaturahmi yang baik dengan pemasok ketika ibu Peni membutuhkan bahan untuk produksi selalu tersedia bahkan bisa diantar kerumah atau ibu Peni yang datang ke tempat pemasok. Dan ibu Peni menjalin silaturahmi yang baik dengan konsumen, tentunya hal ini akan menguntungkan bagi usaha ibu Peni.

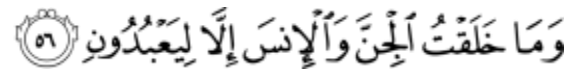
⁷¹ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

⁷² Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

5. Niat suci dan ibadah

Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah untuk mengabdikan diri kepada-Nya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS.

Al-Dzariyat (51):56:



Artinya: *“Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku”*.

Dari analisis peneliti, bahwa menjalankan Usaha Sibit Buah Pedada merupakan ibadah bagi ibu Peni. Sehingga usaha harus dimulai dengan niat yang suci dengan mengharap ridha Allah SWT, menjalankan usaha dengan cara yang benar, dan memanfaatkan hasil usaha dengan benar pula.

Ibu Peni memperoleh modal usahanya dari uang pribadinya yang diperolehnya hari hasil kerja kerasnya. Dan ibu Peni tidak terikat hutang dari pihak mana pun baik dari koperasi ataupun bank konvensional yang memungkinkan bisa menimbulkan riba. Dalam mengembangkan usahanya ibu Peni mengetahui batasan-batasan, seperti tidak curang, melakukan transaksi dengan jelas, dan mengutamakan sikap jujur dalam menjalankan usahanya. Hal ini tentu menjadi kekuatan bagi ibu Peni dalam mendirikan Usaha Sibit Buah Pedada yang berlandaskan ibadah karena Allah SWT.

6. Menunaikan zakat, infaq, dan shadaqoh

Menurut ajaran islam harta yang digunakan untuk membayar zakat, infaq, dan shadaqoh tidak akan hilang, bahkan menjadi tabungan kita yang akan dilipat gandakan oleh Allah di dunia dan akhirat, sehingga menyuburkan bisnis kita. Sebagaimana Allah berfirman pada QS. Al-Baqarah ayat (2): 261 :

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ
 سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ
 وَاسِعٌ عَلِيمٌ

Artinya: “Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui”.

Ibu Peni pemilik Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru selalu menyisihkan hasil dari usahanya untuk zakat, infaq, dan shadaqoh. Walaupun jumlah yang di berikan tidak di tentukan untuk zakat, infaq dan shadakah, paling tidak sebulan sekali ibu Peni selalu menyisihkan uang hasil keuntungan dari usahanya.⁷³

⁷³ Peni Kausar, Pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, wawancara pada 19 Januari 2021

Hal ini menjadi kekuatan bagi usaha ibu Peni sebagai pemilik Usaha Sibat Buah Pedada, walaupun hasil dan keuntungan dari Usaha tidak banyak dan tidak menentu tetapi ibu Peni selalu menyisihkan sebagian rezekinya untuk berzakat, infaq dan bershadaqoh.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah, maka hasil dari analisis strategi pengembangan usaha SIBAT Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma berada pada kuadran I yaitu *GROWHT* (memungkinkan untuk terus melakukan kegiatan memperbesar pertumbuhan dan perkembangan). Dimana kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi pemilik usaha karena memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan kombinasi faktor internal dan faktor eksternal analisis menunjukkan kinerja usaha Sibat Buah Pedada berada pada Strategi SO : mempertahankan kualitas dan mutu bahan baku agar dapat menarik konsumen lebih banyak lagi, pererat silaturahmi yang baik dengan konsumen, tingkatkan *packaging* yang baik agar lebih menarik, perluas lagi pemasaran agar semakin banyak konsumen.

Penerapan analisis SWOT pada Ekonomi Islam dapat di lihat dari segi manfaatnya. Usaha Sibat Buah Pedada berdasarkan pada saat penelitian melakukan produksi yang sudah sesuai dengan anjuran agama islam, baik dari segi kebersihan dan pengolahannya. Namun kekurangan yang terdapat pada usaha sibat buah pedada yaitu belum adanya label halal. Diharapkan agar segera mendapatkan label halal dan surat izin usaha agar dapat menjadi kekuatan usaha ibu Peni Kausar. Ibu Peni sudah menerapkan strategi yang

berkaitan dengan sikap yang diajarkan oleh Rosulullah, strategi pengembangan usaha yang diterapkan sebagai berikut: jujur, ikhlas, silaturahmi, niat suci dan ibadah, zakat, infaq dan shadaqoh.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibit Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma, maka penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan dan masukan bagi pihak-pihak terkait:

1. Untuk Usaha Sibit Buah Pedada diharapkan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan usaha agar kedepannya dapat lebih maju serta dapat mengatasi kelemahan yang ada pada usaha. Dan pengusaha meningkatkan promosi lagi agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas dari sebelumnya.
2. Di untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengkaji faktor-faktor intenal dan eksternal lainnya yang akan berpengaruh pada strategi pengembangan usaha untuk para perusahaan lainnya serta dapat melengkapi segala kekurangan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. *Wirausaha Berbasis Syari'ah*. Banjarmasin: Antasari Perss. 2011.
- Agustin, Hamdi. *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Depok: PT Raja Grafindo Persada. 2017.
- Al Arif, M. Nur Rianto. *Teori Makro Ekonomi Islam*. Bandung: Alfabeta. 2010.
- Amir M. Taufik. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2012.
- Arief, Rahmana, Yani Iriani, dan Rienna Oktarina. "Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan". *Jurnal Teknik Industri*, Vol 13, No 1, Tahun 2012.
- Arifin Johan, *Etika Bisnis Islam*. Semarang: Walisongo Press. 2009.
- Budiarta, Kustoro. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2009.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran Al-Hikmah dan Terjemahnya*. Bandung: CV Diponogoro. 2014.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia: Pusat Bahasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2012.
- Faruq, Mochamad Ammar dan Indrianawati Usman. *Penyusunan Strategi Bisnis Dan Strategi Operasi Usaha Kecil Dan Menengah Pada Perusahaan Konveksi Scissors Di Surabaya*. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, Vol 7. No 3, Tahun 2014.
- Fred, R David. *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep)*. Bandung: Salemba Empat. 2011.

Gusman Ery dan Cahyadi Jimmy, *Manfaat Buah Mangrove Pedada (Sonneratia SP) Sebagai Campuran Pakan Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ikan Mas*. Jurnal Harpodon Borneo Vol.8. No.2. Oktober. 2015.

Hamidah. *Strategi Pengembangan Produk Kain Batik Besurek Dalam Meningkatkan penjualan Di Kota Bengkulu*. IAIN Bengkulu: Skripsi dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/ Program Studi Ekonomi Islam. 2018.

Hariandja, Marihot Tua Efendi. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia. 2002.

Hatta Iha Haryani, Dian Riskarini, and Tia Ichwani. “*SME Business Development Strategy: Swot and EFE-EFI Analysis*”. Journal Of Applied Management, Vol. 16, No 3, Tahun 2018.

<https://cerdasco.com/analisis-strategis/>, di akses pada hari sabtu, tanggal 13 Juni 2020, pukul 21.53 wib.

<https://www.maxmanroe.com/vid/manajemen/pengertian-manajemen-strategi.html>, diakses pada hari selasa, tanggal 10 Desember 2019, pukul 20.05 WIB.

Implementasi, dan Pengendalian. Jakarta: Salemba Empat, 2013

Istiqomah, Supriyani. *Dasar-Dasar PMI*. Fakultas Dakwah. IAIN Raden Intan Lampung. 2007.

Kasmir. *Kewirausahaan Edisi Revisi*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.

Kausar, Peni. *Ketua Usaha Sibat Buah Pedada*. Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2019.

- Malinda Helen. *“Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UKM guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Usaha Bakso Ikan Cahaya Bahari Desa Linggar Jati Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan)”*. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. 2017.
- Mayasari, Fitri Agustina, S.P. *Panduan Belajar Mandiri Kewirausahaan*. Jakarta: CV Arya Duta. 2006.
- Nawawi, Zuhrial M. *Kewirausahaan Islam*. Medan: FEBI UIN-SU Press. 2015.
- Nazir Moh. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2005.
- Novianto, Aan. *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar)*. Skripsi (Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Lampung, 2017).
- Pratiwi Risda. *“Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Uul Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)”*. Skripsi Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan. 2018.
- Purwanto, Iwan. *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya. 2006.
- Rahman Roby, Pato Usman, and Harun Noviar. *Pemanfaatan Buah Pedada (Sonneratia Caseolaris) Dan Buah Naga Merah (Hylocereus Polyrhizus) Dalam Pembuatan Fruit Leather* JOM Faperta Vol. 3 No. 2 Oktober 2016.

- Rahmana Arief, Yani Iriani, dan Rienna Oktarina. "*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan*". Teknik Industri, Vol 13 No 1 tahun 2012.
- Rambe, Irfah. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi*, Skripsi (Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018).
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2014.
- Rustiana, Erna dan Hedi Cupiadi. *Analisis Manajemen Strategi Pada PT PLN (Persero)*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Vol. 18 No. 01 Maret 2016.
- Solihin, Ismail. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Kencana. 2006.
- Sondang, Siagian. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Bumi Aksara. 2004.
- Sule, Ernie Tisnawati dan Saefullah Kurniawan. *Pengantar Manajemen Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana. 2005.
- Yacob, Ibrahim. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Asdi Mahasatya. 2013.

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatahi Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0730) 51171, 51172, 51270 Fax. (0730) 51171

BUKTI MENGHADIRI SEMINAR PROPOSAL

Nama : Josi Mara Sinta Dewi
Nim : 161130192
Jurusan/ Prodi : Ekonomi Syariah

No	Hari/ Tanggal	Nama Mahasiswa	Judul Proposal	Nama Penguji	TandaTangan Penguji
1.	Kamis 31 Januari 2019	Firda Utami	Faktor Behubungan dalam Mendukung Mahasiswa Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri Bengkulu yang menjadi Masalah pada Bank Syariah	1. Dr. Muti M. M. A. 2. Muli Yermunida, M. Ag	1. 2.
2.	Kamis 31 Januari 2019	Shely Febria	Peran Promosi Terhadap persepsi Masyarakat tentang Bank Muamalat Markaf Cikamaja (Studi Kasus Desa Pasar Nyalih Kec. Air Putih Kab. Seluma Kota Bengkulu)	1. Andang Sunarto, Ph.D. 2. Evan Sitompon, M. M.	1. 2.
3.	Kamis 31 Januari 2019	Rensi Rosalia	Analisis Kepercayaan Masyarakat Terhadap sistem bagi hasil pada Produk Pembiayaan modal Kerja di Bank Syariah	1. Drs. M. Syakroni, M. Ag 2. Herlina Yudianti, M. A. Ek	1. 2.
4.	Kamis 07 Februari 2019	Dewi Apriliani	Analisis Kematangan Masyarakat tentang Perilaku Keuangan Card Pada Era digital di cabang kota Bengkulu (Studi Kasus Masyarakat Bank BSI cabang Cabang Kota Bengkulu)	1. Dr. Asnani, M. A 2. Andi Harpepo, M. Kom	1. 2.
5.	Kamis 07 Februari 2019	Dhea Friska Febrianti	Analisis Common Size Ratio Laporan Keuangan PT. Bank BSI Syariah Tbk. Periode Tahun 2015-2017	1. Dra Fatima Yana, M. A. 2. Yetti Anich Indri, M. A. Ek	1. 2.
6.	Kamis 14 Februari 2019	Murriyani Syahri	Analisis Perilaku Keuangan Masyarakat Pada Proses Produk Tempo Diterima dan Ekuitas Bisnis Islam (Studi Kasus Usaha Bank BSI dan UICM pada Kota Bengkulu)	1. Dr. Chairuddin Saad, M. Ag 2. Milda Susilawati, M. Ag	1. 2.
7.	Kamis 14 Februari 2019	Yalandan	Analisis Perilaku Harga Anjlok Saham di Bursa dan Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pembiayaan tabung pada di desa simpang Empat Kecamatan Selat Kabupaten Selat)	1. Dr. M. Syakroni, M. Ag 2. Herlina Yudianti, M. A. Ek	1. 2.
8.	Kamis 21 Februari 2019	Wahyu Ari Prasetya Budi	Ukuran Perilaku Minat Kefasihan UCI di Kabupaten Bengkulu Tengah di Tengah dari Ekonomi Islam	1. Dr. Asnani, M. A 2. Lucky Andriyan, A. S.	1. 2.

Mengetahui,

Katir

Dr. Asnani, M.A.

NIP. 1974120220 0604 2001



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

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51270 Fax. (0736) 51171

I. IDENTITAS MAHASISWA

NAMA Yosi Nara Sinta Dewi
NIM 1611130192
PRODI Ekonomi Syariah
SEMESTER VII (Tujuh)

JUDUL YANG DIAJUKAN

- Penerapan prinsip dasar produksi pada UMKM Kalomansi Padang Serau
- Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada Usaha Baruna Kerupuk Kota Bengkulu

II. PROSES KONSULTASI

a. Konsultasi dengan Pengelola Perpustakaan Fakultas

Catatan no. 1 & no. 2 -> OK
Stambuk Zizi Kaitan Sari Ekonomi Islam -> syarat -

Pengelola Perpustakaan
[Signature] 22/10/19

Debby Arisandi, MBA
NIP. 19860919 201903 2012

b. Konsultasi dengan Pembimbing Akademik

Catatan Acc. Judul no. 2.

Pembimbing Akademik

[Signature]
Drs. M. Syakroni, M.Ag.

c. Konsultasi dengan Kaprodi

Catatan Ita 2 data omzet tahun terakhir di Bab I,
masalahnya lebih difokuskan pada Product life cycle
Langkah latar belakang anda dulu -> fokus Bisnis Islamnya

Kaprodi

[Signature]

III. JUDUL YANG DIUSULKAN

Setelah konsultasi dengan Pengelola Perpustakaan, Pembimbing Akademik dan Kaprodi, judul yang diusulkan adalah :

Bengkulu,

Kajur

[Signature]

Mahasiswa

[Signature]



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Raden Fatah Pager Dewa Bengkulu
 Telpun (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

I. IDENTITAS MAHASISWA

NAMA : Tosi Flora Sinta Dewi
 N I M : 161130192
 PRODI : Ekonomi Syariah
 SEMESTER : VII (Tujuh)

JUDUL YANG DIAJUKAN :

1. Penerapan prinsip dasar produksi pada UMKM kalamansi Padang Serai
2. Analisis Strategi pengembangan usaha pada usaha Kurma Keropok Kota Bengkulu
3. _____

II. PROSES KONSULTASI

a. Konsultasi dengan Pengelola Perpustakaan Fakultas

Catatan : _____

 Pengelola Perpustakaan

b. Konsultasi dengan Pembimbing Akademik

Catatan : _____

 Pembimbing Akademik

c. Tim Kelayakan Proposal

Catatan : Dinyatakan layak

 Ketua Tim 15/1/21
Amirah Oktavia, MS

d. Konsultasi dengan Kaprodi

Catatan : _____

 Kaprodi

III. JUDUL YANG DIUSULKAN

Setelah konsultasi dengan Pengelola Perpustakaan, Pembimbing Akademik dan Kaprodi, dan Tim Kelayakan Proposal, judul yang diusulkan adalah :

Mengetahui

Bengkulu,

Kajur _____

Mahasiswa _____



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pager Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53579 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Kamis, 13 Februari 2020
Nama Mahasiswa : Yosi Nara Sinta Dewi
NIM : 161130192
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA USAHA BARUNA KERUPUK KOTA BENGKULU	 Yosi Nara Sinta D.	 Yosi Prisyandy, MM

Mengetahui,
a.n. Dekan
Asst. Dekan I,

Nurul Hak, M.A.
NIP. 196606161995031003


Catatan:
Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola
Fotokopi dan Cap 1 (Satu) Rangkap

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Yosi Mara Sinta Dewi
 NIM : 1611130192
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1.	Judul diperbaiki dan tema	Perbaiki judul, ganti teori mengenai Ethos Islam, Bisnis Syariah
2.	Data observasi awal tentang pendapatan dan persaingan usaha	Baca hal. 10 Skripsi
3.	Hubungan Pengembangan dengan analisis swot	- Fokus pada pengembangan usaha atau pengembangan produk
4.	Kata Pengantar	
5.	Permasalahannya diperjelas	
6.	Masukkan kajian Ekonomi Islamnya	- Lakukan observasi awal, lengkapi data

Bengkulu,
 Penyeminar,

 13/2-2020

Yosi Arisandy, MM
 NIP: 198508012014032001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JalanRaden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax: (0736) 51173

SURAT PENUNJUKAN

Nomor : 0458/In.11/F.IV/PP.00.9/03/2020

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP. : 195707061987031003
Tugas : Pembimbing I

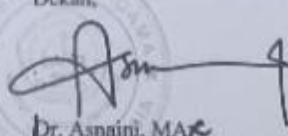
2. N A M A : Yosy Arisandy, MM
NIP. : 198508012014032001
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Yosi Nara Sinta Dewi
NIM. : 1611130192
JURUSAN : EKONOMI ISLAM
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIBAT BUAH PADA DESA PENAGO BARU KECAMATAN ILIR TALO KABUPATEN SELUMA.

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 20 Maret 2020
Dekan,



Dr. Asnaini, MAE
NIP. 197304121998032003

Tembusan :
1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal skripsi berjudul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibit Buah Padada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma" yang disusun oleh:

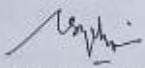

Nama : Yosi Nara Sinta Dewi

Nim : 1611130192

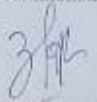
Prodi : Ekonomi Syariah

Sudah diperbaiki sesuai dengan saran-saran tim pembimbing. Selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan Surat Izin Penelitian.

Bengkulu, 07 Januari 2021
Jumadil Awal, 1442 H

<p>Pembimbing I</p>  <p>(Drs. M. Syakroni, M.Ag) NIP. 195707061987031003</p>	<p>Pembimbing II</p>  <p>(Yosi Arisandy, MM) NIP. 198508012014032001</p>
---	--

Mengetahui
Ketua Prodi Ekonomi Syariah



Eka Sri Wahyuni, SE, MM
NIP. 197705092008012014

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini pemilik Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru.

Nama : Peni Kausar

Jabatan : Pemilik Usaha

Alamat : Desa Penago Baru Kecamatan Iir Talo Kabupaten Seluma

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Yosi Nara Sinta Dewi

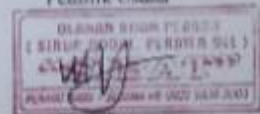
Nim : 1611130192

Jurusan : Ekonomi Islam

Mahasiswi tersebut telah benar-benar melakukan penelitian di Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Iir Talo Kabupaten Seluma untuk melengkapi data skripsi dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Iir Talo Kabupaten Seluma"

Demikian surat keterangan ini di buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Pemilik Usaha



Peni Kausar







