STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH (IKM) DI DUSUN BARAMBING KECAMATAN SULI

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo

Diajukan Oleh

CINDY ASTRID ALIVKA
17 0401 0189

IAIN PALOPO

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2022

STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH (IKM) DI DUSUN BARAMBING KECAMATAN SULI

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo

Diajukan oleh

CINDY ASTRID ALIVKA
17 0401 0189

IAIN PALOPO

Pembimbing:

Ishak, S.EI., M.EI.

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2022

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Cindy Astrid Alivka

NIM : 17 0401 0189

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri,
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggungjawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan. Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 07 Maret 2022

Yang membuat pernyataan,

Cindy Astrid Alivka

17 0401 0189

IAIN PALOPO

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) di Dusun Barambing Kecamatan Suli yang ditulis Cindy Astrid Alivka Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 17 0401 0189 mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Rabu, tanggal 03 Agustus 2022 Miladiyah bertepatan dengan 05 Muharram 1444 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 11 Agustus 2022

TIM PENGUJI

1. Dr. Takdir, S.H., M.H.	Ketua Sidang	( )
2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A.	Sekretaris Sidang	( )
3. Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M.	Penguji I	( )
4. Muh. Shadri Kahar Muang, S.E., M.M.	Penguji II	( )
5. Ishak, S.EI., M.EI.	Pembimbing	( )

Mengetahui:

a.n. Rektor IAIN Palopo Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	Ketua Program Studi Ekonomi Syariah
Dr. Takdir, S.H., M.H. NIP 19790724 200312 1 002	**Dr. Fasiha, S.EI., M.EI.** NIP 19810213 200604 2 002

IAIN PALOPO

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp:-

Hal : Skripsi Penelitian

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Di

Palopo

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasisiwa dibawah ini:

Nama	: Cindy Astrid Alivka
NIM	: 17 0401 0189
Prodi	: Ekonomi Syariah
Judul	: Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) Di Dusun Barambing Kecamatan Suli

menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada ujian munaqasyah.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing

Ishak, S.EI., M.EI.
Tanggal:

IAIN PALOPO

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelah dengan seksama skripsi berjudul: Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) Di Dusun Barambing Kecamatan Suli yang ditulis oleh:

Nama	: Cindy Astrid Alivka
Nim	:17 0401 0189
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program studi	: Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada ujian munaqasyah.

Demikian disampaikan pada proses selanjutnya.

Pembimbing

Ishak, S.EI., M.EI.

Tanggal:

IAIN PALOPO

PRAKATA

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيْمِ

اَلْحَمْدُ لِلهِ رَبِّ الْعٰلَمِيْنَ. وَالصَّلَاةُ وَ السَّلَامُ عَلٰى سَيِّدِنَامُحَمَّدٍ وَعَلٰى اٰلِهٖ وَاَصْحَابِهٖ اَجْمَعِيْنَ . (اما بعد)

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) di Dusun Barambing Kecamatan Suli" setelah melalui proses yang panjang.

Shalawat serta Salam tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, kepada para keluarga, sahabat dan serta para pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi dalam program studi Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan.

IAIN PALOPO

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan kepada kedua orang tuaku tercinta Ayahanda Burhan Beddu dan Ibunda Masraeni yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil, selalu memohon keselamatan dan kesuksesan dunia dan akhirat untuk putrinya dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya. Terima kasih juga untuk saudara kandungku Arsyillah Burhan dan keluargabesar penulis yang selama ini telah membantu dan

mendoakan. Mudah-mudahan Allah SWT mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak. Selanjutnya, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yaitu:

1. Rektor IAIN Palopo, Prof. Dr. Abdul Pirol, M. Ag, Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. H. Muammar Arafat, M. H. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan , Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M. dan Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, Dr. Muhaemin, M.A. yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.
2. Dr. Takdir, S.H., M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Tadjuddin, S.E., M.SI., Ak., CA. selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Ilham, S.Ag., M.A. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah banyak memberikan motivasi serta mencurahkan perhatiannya dalam membimbing dan memberikan petunjuk sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Dr. Fasiha, S.EI., M.EI. selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah, Abdul Kadir Arno, SE.Sy.,M.Si. selaku sekertaris Prodi Ekonomi Syariah beserta para dosen, asisten dosen Prodi Ekonomi Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Ekonomi Syariah.
4. Ishak, S.EI., M.EI selaku Penasehat Akademik sekaligus dosen pembimbing yang senantiasa memberikan bimbingan, motivasi dan semangat kepada

IAIN PALOPO

penulis selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat menyusun skripsi ini.

5. Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M. selaku penguji I dan bapak Muh. Shadri Kahar Muang, SE., M.M. selaku penguji II yang telah banyak memberikan arahan dan masukan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo Madehang, S.Ag., M.Ag. dan segenap karyawan dan karyawati dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah memberikan peluang untuk penulis dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
7. Kepada Kepala UPTD IKM Barambing beserta seluruh jajarannya yang telah memberikan izin dan meluangkan waktunya dalam membantu proses penelitian.
8. Kepada semua teman seperjuangan, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan 2017 (khususnya kelas EKIS E) yang selama ini memberikan motivasi dan bersedia membantu serta senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.
9. Kepada sahabat-sahabatku CURUT (Mutmainnah Azzahra, Aulia Mujahida, Aril Abriadi, Muh. Yusril dan Muh. Syahrul Basri), Andi Nabila Tasya, Nurhikmah, Nurmayanti, Nurhalisah, Rhea Irwan, Juhana, Nurazizah, Indah Novita Sari dan Kak Irman yang telah banyak memotivasi penulis dalam penyelesaian skrpsi ini.

IAIN PALOPO

10. Sahabat-sahabat KKN-KS Cendana Putih I Kecamatan Mappedeceng yang telah banyak memberi motivasi kepada penulis sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan.

Akhir penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat dan semoga Allah SWT menuntun kearah yang benar dan lurus.

Palopo,07 Maret 2022

Yang membuat pernyataan,

Cindy Astrid Alivka
17 0401 0189

IAIN PALOPO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN

A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

1. *Konsonan*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba’	B	Be
ت	Ta’	T	Te
ث	Ṡa’	Ṡ	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa’	Ḥ	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	Zet dengan titik di atas
ر	Ra’	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdan ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es dengan titik di bawah
ض	Ḍaḍ	Ḍ	De dengan titik di bawah
ط	Ṭa	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Ẓa	Ẓ	Zet dengan titik di bawah
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

IAIN PALOPO

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya’	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (’).

2. *Vokal*

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	*fatḥah*	a	a
اِ	*kasrah*	i	i
اُ	*ḍammah*	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ىَْ	*fatḥah dan yā’*	ai	a dan i
وَْ	*fatḥah* dan *wau*	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوْ لَ : *haula*

IAIN PALOPO

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf,transliterasinya zberupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
... َ ا | ... َ ى	*fatḥah* dan *alif* atau *yā'*	ā	a dan garis di atas
ِ ى	*kasrah* dan *yā'*	ī	i dan garis di atas
ُ و	*ḍammah* dan *wau*	ū	u dan garis di atas

مَاتَ : māta

رَمَى : rāmā

قِيْلَ : qīla

يَمُوْتُ : yamūtu

4. *Tā marbūtah*

Transliterasi untuk *tā' marbūtah* ada dua, yaitu *tā' marbūtah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah, kasrah,* dan *dammah,* transliterasinya adalah [t]. sedangkan *tā' marbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh:

رَوْضَة الأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl*

اَلْمَدِيْنَة اَلْفَاضِلَة : *al-madīnah al-fādilah*

اَلْحِكْمَة : *al-hikma*

5. Syaddah *(Tasydīd)*

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* (ـّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

IAIN PALOPO

رَبَّنَا : *rabbanā*
نَجَّيْنَا : *najjainā*
اَلْحَقّ : *al-haqq*
نُعِّمَ : *nu'ima*
عَدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf ى ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ـِـيّ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi ī.

Contoh:

عَلِيٌّ : 'Alī (bukan 'Aliyy atau A'ly)
عَرَبِيٌّ : 'Arabī (bukan A'rabiyy atau 'Arabiy)

6. *Kata Sandang*

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال *(alif lam ma'rifah)*. Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa , al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsi yah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

اَلشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)
اَلزَّلْزَلَة : *al-zalzalah* (bukan *az-zalzalah*)
اَلْفَلْسَفَة : *al-falsafah*
اَلْبِلَادُ : *al-bilādu*

IAIN PALOPO

7. *Hamzah*

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُوْنَ : *ta'murūna*
اَلنَّوْعُ : *al-nau'*
شَيْءٌ : *syai'un*
أُمِرْتُ : *umirtu*

8. *Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia*

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Syarh al-Arba'īn al-Nawāwī
Risālah fi Ri'āyah al-Maslahah

9. *Lafz al-Jalālah*

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāfilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِيْنُ اللهِ *dīnullāh* بِاللهِ *billāh*

Adapun *tā'marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah,* diteransliterasi dengan huruf [*t*]. Contoh:

هُمْ فِيْ رَحْمَةِ اللهِ *fī rahmatillāh*

10. *Huruf Kapital*

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital *(All Caps)*, dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf

IAIN PALOPO

awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad Ibnu)
Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan, Zaīd Nasr Hāmid Abū

IAIN PALOPO

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

SWT.	= subhanahu wa ta‘ala
SAW.	= sallallahu ‘alaihi wasallam
as	= ‘alaihi al-salam
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l	= Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
w	= Wafat tahun
QS …/…: 4	= QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali ‘Imran/3: 4
HR	= Hadis Riwayat

IAIN PALOPO

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**
HALAMAN JUDUL ..... **ii**
PRAKATA ..... **viiii**
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN ..... **xi**
DAFTAR ISI ..... **xviiiii**
DAFTAR KUTIPAN AYAT ..... **xx**
DAFTAR HADIST ..... **xxi**
DAFTAR TABEL ..... **xxiiii**
DAFTAR GAMBAR ..... **xxiiiii**
DAFTAR ISTILAH ..... **xxiv**
BAB I PENDAHULUAN **1**
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan Penelitian 7
D. Manfaat Penelitian 7
BAB II KAJIAN TEORI **9**
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan 9
B. Landasan Teori 9
1.Pengertian strategi 12
2.Pengembangan 18
3.Industri Kecil Dan Menengah (IKM) 22
C. Kerangka Fikir 34
BAB III METODE PENELITIAN **35**
A. Jenis Penelitian 35
B. Fokus Penelitian 36
C. Defenisi Istilah 36
D. Desain Penelitian 37
E. Sumber Data 38
F. Instrumen Penelitian 39
G. Teknik Pengumpulan Data 40
H. Pemeriksaan Keabsahan Data 42
I. Teknik Analisis Data 45

IAIN PALOPO

BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA 54
A. Deskripsi Data 54
B. Pembahasan 60
BAB V PENUTUP 75
A. Kesimpulan 75
B. Saran 75
DAFTAR PUSTAKA 77

IAIN PALOPO

DAFTAR KUTIPAN AYAT

Kutipan Ayat 1 QS. al-Hasry Ayat 18 31

IAIN PALOPO

DAFTAR HADIST

Kutipan 1 Hadis tentang persiapan hari esok. 31

IAIN PALOPO

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Unit Usaha, SDM, dan Jumlah Produksi IKM Barambing 5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....9
Tabel 3.1 Keterangan Bobot Dan Rating 40
Tabel 3.2 Matrik SWOT 51
Tabel 4.1 Data Jumlah SDM IKM Barambing.....58
Tabel 4.2 Data Jumlah Unit IKM, Jenis Barang Produksi, Jumlah Karyawan 59
Tabel 4.3 Data Demografi Partisipan.....60
Tabel 4.4 Analisis SWOT IKM Barambing.....62
Tabel 4.5 Matriks IFAS IKM Barambing 63
Tabel 4.6 Matriks EFAS IKM Barambing 66
Tabel 4.7 Nilai Tertimbang IKM Barambing.....68
Tabel 4.8 Matriks SWOT IKM Barambing 69

IAIN PALOPO

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....34
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pengelolah IKM Barambing.....55
Gambar 4.2 Diagram SWOT IKM Barambing 68

IAIN PALOPO

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Teknik Pemeriksaan dan Analisis Data Penelitian
Lampiran 2 Pedoman Wawancara Penelitian
Lampiran 3 Transkip Hasil Wawancara Penelitian
Lampiran 4 Kuisioner Penelitian
Lampiran 5 Surat Izin Meneliti
Lampiran 6 SK Penguji
Lampiran 7 SK Pembimbing
Lampiran 8 Buku Kontrol
Lampiran 9 Kartu Kontrol
Lampiran 10 Persetujuan Pembimbing
Lampiran 11 Nota Dinas Pembimbing
Lampiran 12 Persetujuan Penguji
Lampiran 13 Nota Dinas Penguji
Lampiran 14 Surat Keterangan Bebas Mata Kuliah
Lampiran 15 Surat Keterangan Matrikulasi
Lampiran 16 Surat Ket. Membaca Dan Menulis Al-Qur'an
Lampiran 17 Setrifikat Oscar//Penbaharu
Lampiran 18 Transkip Nilai
Lampiran 19 Tes TOEFL
Lampiran 20 Kuitansi Pembayaran UKT
Lampiran 21 Cek Plagiasi/Turnitin
Lampiran 22 Dokumentasi Penelitian
Lampiran 23 Riwayat Hidup

IAIN PALOPO

DAFTAR ISTILAH

Strategi	: Perencanaan
IKM	: Industri Kecil dan Menengah
SWOT	: *Strength, Weakness, Opportunity, Threats*

IAIN PALOPO

ABSTRAK

Cindy Astrid Alivka, 2022. *"Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) di Dusun Barambing Kecamatan Suli"*. Skripsi Program Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Ishak.

Sektor industri merupakan salah satu sektor ekonomi yang sedang dikembangkan di Indonesia sebagai sektor penggerak kemajuan sektor-sektor yang lain.IKM memegang peranan penting dalam kaitannya dengan pertumbuhan ekonomi di negara-negara kawasan Asia. Pemberdayaan IKM menjadi sangat strategis karena potensinya yang besar dalam menggerakkan kegiatan ekonomi, sekaligus menjadi salah satu sumber pendapatan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tujuan penelitian ini untuk menganalisa strategi pengembangan industi kecil menengah (IKM) di Dusun Barambing Kecamatan Suli. Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dipilih untuk mempermudah peneliti mendeskripsikan masalah yang berkaitan dengan tema yang diangkat secara lebih mendalam. Prosedur pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi dan kuisioner. Teknik analisis data dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mereduksi data, menyajikan data, penarikan kesimpulan dan Analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa posisi IKM di Barambing Kecamatan Suli berada pada kuadran III, pada posisi ini menggambarkan bahwa perusahaan menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi dilain pihak, ia juga menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Agar dapat mengembangkan usaha IKM di Kecamatan Suli, maka prioritas strateginya adalah meningkatkan kualitas produk dengan melakukan inovasi terhadap produk, mengoptimalkan penggunaan media sosial dalam memasarkan produk, melakukan pemeliharaan terhadap lingkungan sekitar, bermitra dengan pelaku usaha yang lain ataupun dengan pemerintah, meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) melalui pelatihan atau pendampingan.

Kata Kunci: SWOT, Industri Kecil Menengah (IKM), Strategi Pengembangan

IAIN PALOPO

BAB. I

PENDAHULUAN.

A. Latar Belakang

Dunia bisnis merupakan suatu masalah ekonomi dunia yang amat banyak dibahas dalam berbagai kegaitan nasional maupun internasional. Masalah ini kontroversial karena salah satu bentuk ukuran kemajuan suatu negara adalah kemajuan suatu ekonominya, dan tulang punggung kemajuan ekonomi adalah dunia usaha.[1]

Sejak perkembangan orde baru, masalah kemiskinan, pengangguran, dan ketimpangan kekayaan nasional telah menjadi pengganggu dan penghambat untuk memaksimalkan potensi sumber daya suatu negara. Kondisi ini menunjukkan bahwa masih banyak masyarakat yang belum berperan besar dalam pembangunan suatu negara. Industrialisasi merupakan langkah penting dalam upaya meningkatkan kesejahteraan negara berkembang, termasuk mengatasi masalah pengangguran dan meningkatkan produktivitas tenaga kerja sebagai salah satu penyebab rendahnya pendapatan. Strategi industrialisasi tidak hanya menjadi penggerak utama pertumbuhan ekonomi, tetapi juga berperan penting dalam perluasan kesempatan kerja, pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat, peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat, serta pengentasan kemiskinan. Setiap bidang kehidupan mengarah pada industrialisasi, yang pada

IAIN PALOPO

[1]Kasmir. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2001), h. 1.

akhirnya mengarah pada peningkatan keuntungan sebagai tolok ukur terpenting.[2] Hal ini mengakibatkan kurangnya empati masyarakat terhadap lingkungan. Untuk meningkatkan kualitasnya, masyarakat dengan penuh harap mendapatkan sumber penghasilan dengan bekerja sesuai dengan kemampuannya.

Situasi ini menyebabkan persaingan yang ketat. Banyak orang yang terampil sulit mendapatkan pekerjaan karena perekrutan melebihi jumlah area yang tersedia.[3] Hal ini menghalangi sebagian orang untuk mengaitkan mata pencaharian mereka dengan pekerjaan yang tersedia dan malah memilih untuk menciptakan pekerjaan mereka sendiri melalui industri kecil dan menengah (IKM). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), kedua sektor tersebut merupakan usaha rumah tangga dengan kegiatan usaha yang sama yaitu kegiatan produksi. IKM bisa digolongkan berdasarkan banyaknya karyawan dan modal yang dibutuhkan serta pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan usahanya. Jumlah pekerja yang dipekerjakan dianggap tepat untuk menggambarkan sifat bisnis.[4]

Sektor IKM merupakan penopang terbesar perekonomian di seluruh dunia.[5] Industri kecil menengah (IKM) memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi diberbagai negara seperti membuka lapangan pekerjaan, berkontribusi terhadap pendapatan negara dan mensejahterakan kehidupan masyarakat. Untuk negara di kawasan Asia Tenggara, kontribusi IKM mencapai 96% dari total

IAIN PALOPO

[2]Abdul Kadir Arno, Ishak Ishak, and Fasiha Kamal, *"The Performance of Competitiveness of Sharia Banking (Indonesia-Pakistan) Using Porter's Diamond Theory,"* FITRAH: Jurnal Kajian Ilmu-Ilmu Keislaman 7, no. 2 (2021): 261–84, https://doi.org/10.24952/fitrah.v7i2.4188.

[3]Hanami Cahya Prastika, *"Peran Pemerintah Daerah Dan Partisipasi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Upaya Pengembangan Kerajinan Kulit Di Kabupaten Magetan"*, (*Skripsi* Sarjana Universitas Sirlangga, Surabaya 2017), h. 14.

[4]Andri Ratnasari, *"Peranan Industri Kecil Menengah (IKM) Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Ponorogo"*, (*Skripsi* Universitas Negeri Surabaya, Surabaya 2013), h. 17.

[5]Rajesh K. Singh and Suresh K. Gard, *"Strategy Development By SMEs For Competitiveness: A Review"*, Benchmarking: An International Journal, Vol. 15, No. 5 Tahun 2008.

keseluruhan jumlah usaha. IKM berkontribusi sebanyak 42% dar total nilai ekonomi di kawasan ASEAN, mengekspor 25% dari total ekspor dan membuka lapangan pekerjaan 73% dari semua pekerjaan disektor ekonomi.[6]

Di Indonesia sendiri UKM dan IKM selalu digambarkan sebagai sektor usaha yang mempunyai perananan penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Peranan usaha kecil tersebut menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap tahapan perencanaan pembangunan yang dikelola oleh Departemen Perindustrian, koperasi dan UMKM.[7]

Pada tahun 2015, kontribusi IKM terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) melalui ekspor nonmigas sebesar 34,82%, kemudian pada tahun 2017 pemerintah mengakui Kontribusi Industri Kecil Menengah (IKM) terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) mencapai 61,41% dengan kemampuan menyerap tenaga kerja sebesar 97% yang membuktikan bahwa peran strategis industri kecil menengah jauh lebih bagus jika dibandingkan dengan strategi yang dimiliki industri besar.

Keberadaan IKM dinilai memiliki ketahanan terhadap isu krisis. Hal ini terbukti dalam peristiwa krisis 1998, IKM mampu melawan kegentingan yang dialami oleh perusahaan lain. Bahkan, jumlah IKM meningkat setelah kegentingan. Faktor yang mendukung IKM untuk bertahan dan condong

IAIN PALOPO

[6] Anusara Sawangchai, Hiran Prasarnkarn, Noppadol Chanrawang, Wanidan Hancharoen, *"The Strategy Development Of Small Dan Medium Enterprises (SMEs) Of Acommodation And Food Servicein Phuket", JMK*, Vol. 20, No. 2 Tahun 2008.

[7] Pradnya ParamitaHapsari, Abdul Hakim, Saleh Soeaidy. *"PengaruhPertumbuhanUsaha KecilMenengah(UKM) Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi Di Pemerintah Kota Batu)"* Jurnal Administrasi Publik. Vol. 17. No. 2, h. 89.

mengalami peningkatan dimasa kritis adalah: (1) mayoritas IKM menciptakan produk konsumsi sesuai dengan permintaan penghasilan yang rendah. (2) Sebagian besar IKM menggunakan modal sendiri, tidak menerima modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya untuk menghindari pengaruh kenaikan suku bunga. (3) Karena munculnya krisis yang berkepanjangan, banyak departemen reguler memberhentikan pekerja dan mengurangi tingkat pengangguran yang menyebabkan pengangguran membuka usaha sendiri yang berskala kecil.[8]

Tak dapat dipungkiri bahwa sejak terjadi krisis ekonomi akibat pandemi *COVID-19* mulai tahun 2020 sampai sekarang ini, IKM menjadi salah satu sektor industri yang terkena dampak cukup besar akibat wabah *Covid*-19. Meski demikian Kementerian Perindustrian tetap bertekad untuk terus mendorong pengembangan sektor industri kecil menengah (IKM) agar sektor IKM ini tetap dapat menjalankan usahanya dengan baik sehingga masih memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian penduduk yang bergantung ke IKM. Satu diantaranya ialah IKM di Dusun Barambing Kecamatan Suli. Industri kecil menengah ini menjadi salah satu alternatif bagi pemerintah daerah Kabupaten Luwu dalam meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi dan perkembangan sektor industri serta untuk mengatasi permasalahan yang tengah dihadapi oleh pengusaha di sentra IKM Barambing.

IKM ini telah diresmikan sejak tahun 2018 oleh DinKop dan UMKM Kabupaten Luwu yangg berlokasi di Dusun Barambing, Desa Buntu Kunyi,

[8]Andri Ratnasari, Drs. H. Kirwani SE, MM. *"Peranan Industri Kecil Menengah (Ikm) Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Ponorogo".* Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE). Vol. 1. No. 3, h. 2.

Kecamatan Suli, Kabupaten Luwu. IKM ini terdiri dari 15 rumah produksi, 1 rumah kemasan, 1 gedung galeri, gedung pengelola, gudang, masjid, area parkir dan pos jaga.

Tabel 1.1 Data Jumlah Unit IKM, Jenis Barang Produksi, dan Jumlah Karyawan

Nama Unit IKM	Nama Pemilik	Jenis Barang yang di Produksi	Jumlah Karyawan
Bagea Rus	Ruswati	Kue Bagea	2
Tepung Sagu Luwu	Sarkiyal	Tepung	4
Kopi Setiaku	Abidalle	Kopi	3
Gula Aren Cair	Martianti	Gula	3
Usaha Lili	Lili	Kue Bagea	4
Jaserkut	Hamsida	Minuman Tradisional	2
Dodol Gadung	Niar	Kue Dodol	2
Sarabba	Syamriah	Minuman Tradisional	2
Abe Setia Perkasa	Ambo	Kopi	3

Secara umum pertumbuhan IKM di Kabupaten Luwu mengalami peningkatan dari waktu ke waktu sejak tahun 2018. Hal ini diidentifikasi dari eksistensi unit usaha yang menampakkan dirinnya di bidang kuliner, pakaian dan kerajinan. Dalam hal ini, intervensi pemerintah diperlukan untuk membangun lingkungan bisnis yang stabil bagi IKM, dalam hal ini Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Luwu.

Namun dalam upaya pengembangannya, industri kecil dan menengah masih mengalami banyak kendala. Permasalahan mendasar bagi sektor industri kecil dan

menengah di Kecamatan Suli seringkali terkendala oleh keterbatasan modal, keterbatasan sumber daya manusia, sulitnya memperoleh bahan baku, serta kurangnya sarana dan prasarana promosi dalam pemasaran.

Banyak usaha kecil di sekitar IKM yang lebih ramai dikunjungi pembeli dari pada IKM itu sendiri. Padahal, dari segi lokasi, IKM di Kecamatan Suli cukup strategis karena berada di kawasan rest area dengan fasilitas yang lebih memadai. Selain itu, minimnya aktivitas pegawai dan pelaku IKM menyebabkan IKM ini tidak berfungsi secara maksimal. Padahal, dari sisi potensi, IKM ini memiliki peluang besar bagi pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat khususnya di Kabupaten Luwu.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh M. Pech dan O. Jodlova dalam jurnalnya yang berjudul "*Strategie Malaych Strednich Firem Strategy Of Small And Medium Enterprises"* menyatakan bahwa salah satu komponen dasar manajemen strategi untuk memastikan keberhasilan pengembangan jangka panjang perusahaan adalah kualitas strategi perusahaan. Jika suatu perusahaan memiliki visi yang realistris dan analisis strategi pengembangan yang berkualitas maka perusahaan dapat mempertahankan dan memperkuat persaingan dalam dunia bisnis.[9] Oleh karena itu, dalam strategi pengembangannya, pemerintah Kabupaten Luwu yakni Dinas Koperasi dan UMKM, serta para pelaku IKM perlu mengambil langkah berkelanjutan untuk memastikan IKM tetap bertahan dan sejahtera dalam dunia usaha.

Berdasarkan penjabaran tersebut, peneliti hendak membuat riset berjudul

[9] M. Pech, O. Jodlova, *"Strategie Malaych Strednich Firem Strategy Of Small And Medium Enterprises*", The Scientific Journal For Economics, Manajement And Trade, 2009, h. 125-133.

"Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) di Dusun Barambing Kecamatan Suli"

B. Rumusan Masalah

Untuk mempermudah riset, maka perlu perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan industri kecil menengah (IKM) di Dusun Barambing Kecamatan Suli ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan riset ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa strategi pengembangan industri kecil menengah (IKM) di Dusun Barambing Kabupaten Suli.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian yang diuraikan dalam makalah ini dimaksudkan untuk memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
   a) Skripsi ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran bagi seluruh pihak kampus IAIN Palopo tentang bagaimana mengembangkan industri kecil menengah.
   b) Menambah keilmuan serta wawasan bagi pembaca pada umumnya dan peneliti pada khususnya mengenai strategi pengembangan industri kecil menengah.
2. Manfaat Praktis
   a) Skripsi ini diharap bisa melahirkan trobosan acuan untuk para pelaksana IKM/UKM/UMKM ketika memproduksi barang dan jasa

IAIN PALOPO

khususnya kepada semua pihak pengelola IKM Barambing untuk dijadikan bahan evaluasi guna perbaikan dan peningkatan produksi barang dan jasa di IKM tersebut.

b) Memberikan informasi dan pemahaman kepada masyarakat mengenai strategi pengembangan industri kecil menengah sehingga peran masyarakat sangat dibutuhkan dalam pengembangan IKM/UKM.

IAIN PALOPO

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Riset yang sudah diteliti sebelumnya merupakan karya ilmiah sebelumnya telah meneliti objek yang serupa. Sedangkan penelitian sebelumnya mengenai IKM bisa dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

No	Peneliti dan tahun terbit	Judul	Metode	Persamaan	Perbedaan	Hasil
1.	M. Adhi Prasnowo, Arif Khomarud din, Khoirul Hidayat (2017)	Strategi Pengemban gan Sentra Industri Kecil Menengah Produksi Krupuk	Metode EFE, IFE, CPM, SWOT, SPACE, BCG, INTERNA L-EKSTER NAL MATRIK S, QSPM	Variabel IKM dan Strategi Pengemban gan	Metode CPM, QSPM, BCG, SPACE	Hasil penelitian ini menunjukk an bahwa strategi terkuat yakni strategi "meningkat kan jumlah produksii" bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berkemban g dan mempertah ankan persaingan yang semakin ketat.

Tabel 2.1 Lanjutan

No	Peneliti dan tahun terbit	Judul	Metode	Persamaan	Perbedaan	Hasil
2.	Agus Santosa (2020	Pengembangan ekonomi kreatif industri kecil menengah di kota serang di masa pandemi covid-19	Metode teknik survei kuantitatif dengan analisis SWOT	Penelitian berskala Nasional, Variabel IKM dan strategi pengembangan	Penelitian ini lebih fokus pada pelibatan Industri Kecil Menengah (IKM) dalam meningkatkan kreativitas dan cara mengelola ekonomi kreatif di masa pandemi Covid-19, beda halnya dengan penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus pada strategi pengembangan IKM Barambing di Kecamatan Suli.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa saat ini ekonomi kreatif di Kota Serang dihadapkan pada kendala masa Pandemi Covid-19 dimana para pengusaha IKM harus kolaps dan bangkrut karena tidak sanggup bertahan akibat depresi global pandemi Covid-19.

IAIN PALOPO

Tabel 2.1 Lanjutan

No	Peneliti dan tahun terbit	Judul	Metode	Persamaan	Perbedaan	Hasil
3.	Akhmad Haudi, Monry Fraick Nicky Gillian Ratumbuysang, Mahmudah Hasanah (2020)	Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif Pada Industri Kecil Dodol Di Hulu Sungai Selatan	Kualitatif deskriptif	Penelitian berskala Nasional, Variabel strategi pengembangan	Analisis SWOT	Hasil riset ini menunjukkan bahwa (1) sistem pembuatannya masih menggunakan cara tradisional dikarenakan harga mesin yang mahal dan juga biaya perawatan yang tentu mahal. (2) Produksi rumahan yang tradisional dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar di daerah tempat rumah produksi, sehingga dapat membantu mengurangi angka penganggura n didaerah kota Kandangan..

IAIN PALOPO

B. Landasan Teori

1. Pengertian strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani *"Stratego"*, yang berarti merencanakan sesuatu melalui pemberdayaan sumber daya secara efektif. Strategi ialah alternatif dalam mencapai suatu kesuksesan atau suatu tujuan. Strategi dalam hal ini umumnya menggunakan ilmu pengetahuan yang kemudian dikembangkan melalui penguatan ideologi, penguatan politik, penguatan ekonomi, penguatan sosial budaya, kekuatan pertahanan dan keamanan dalam mencapai tujuan yang ditetapkan.[10] Pengertian strategi secara luas dan sempit adalah:

a. Dalam arti luas, strategi ialah perjalanan perencanaan jajaran pimpinan tertinggi yang fokus pada tujuan yang ingin diwujudkan.
b. Dalam arti sempit, strategi adalah langkah yang bersifat keputusan (terus meningkat) dan dikerjakan berdasarkan sudut pandang apa yang diharapkan pekerja di masa yang akan datang. Jadi, strategi biasanya selalu dimulai dengan apa yang bisa terjadi dan bukan dengan apa yang terjadi. Kompetensi inti diperlukan untuk mempercepat inovasi dan mengubah pola konsumsi di pasar baru.

Menurut Michael Porter (1985), strategi adalah alat untuk mencapai keunggulan bersaing. Strategi merupakan sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang ingin dicapai. Strategi adalah tindakan potensi yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sejumlah besar sumber

[10] Salusu, J, *Hak Putusan Stratejik*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utamna. 2006.hlm.5

daya perusahaan. Selain itu, strategi mempengaruhi perkembangan jangka panjang perusahaan, biasanya untuk lima tahun ke depan, dan oleh karena itu berorientasi ke masa depan.[11]

Pengertian strategi bersaing telah banyak dikemukakan oleh para ekonom maupun dari berbagai pihak yang berpengalaman di bidangnya. Ada para ahli yang menjadi pencetus pemikiran tentang strategi bersaing, salah satunya adalah Michael E. Porter. Menurut Porter, strategi bersaing adalah pencarian posisi kompetitif yang menguntungkan dalam suatu industri, arena fundamental di mana persaingan terjadi.

Strategi bersaing adalah menghubungkan perusahaan dengan lingkungannya. Meskipun lingkungan yang relevan sangat luas, meliputi kekuatan sosial serta kekuatan ekonomi, aspek utama dari lingkungan perusahaan adalah industri di mana perusahaan bersaing. Persaingan adalah inti dari keberhasilan atau kegagalan perusahaan. Persaingan menentukan kelayakan suatu kegiatan perusahaan yang dapat memberikan kontribusi terhadap kinerjanya, seperti inovasi, budaya yang kohesif, atau implementasi yang baik. Strategi bersaing bertujuan untuk membangun posisi yang menguntungkan dan berkelanjutan melawan kekuatan-kekuatan yang menentukan persaingan industri.

Ada dua hal utama yang mendasari pemilihan strategi bersaing. Yang pertama adalah daya tarik industri untuk keuntungan jangka panjang dan faktor-faktor yang menentukannya. Tidak semua industri menawarkan

[11]Adriyanto, Lutfhi, And Trimanto Wardoyo. "*Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan (Studi Kasus Pada Pt Perkebunan Nusantara Viii, Bandung"*. Jurnal Ilmiah Akuntansi (6): h.1–23

kesempatan yang sama untuk keuntungan yang berkelanjutan, dan sumber daya yang melekat pada suatu industri adalah salah satu elemen utama dalam menentukan profitabilitas perusahaan. Hal kedua dalam strategi bersaing adalah siapa yang menentukan strategi bersaing dalam suatu industri. Berdasarkan dua aspek dasar keunggulan bersaing tersebut, Porter kemudian menjabarkannya ke dalam tiga aspek keunggulan yang lebih dikenal dengan strategi generik, meliputi aspek: kepemimpinan biaya menyeluruh (overall cost leadership), diferensiasi (differentiation), dan focus (fokus).

Strategi bisnis yang harus digunakan ialah penggunaan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan analisis yang dibutuhkan dalam indetifikasi sesuatu alur berbagai faktor untuk merumuskan strategi usaha. Analisa ini dilandaskan pada pikiran yang memaksimalkan *strength* dan *opportunity* sekaligus meminimalisir *weakness* dan *threats.* Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor yang terarah dalam merumuskan strategi suatu usaha. Analisis ini dilandaskan pada fikiran yang dapat memaksimumkan indeks kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman.[12]

Analisa SWOT adalah alat rencana strategis klasik. Penggunaan bentuk kekuatan dalam sektor internal *(strength),* kelemahan dalam sektor internal *(weakness),* peluang dalam bagian eksternal *(opportunity)* serta

[12] Pernama, *Evaluasi Meducator Riset.* (Jakarta : UN. 2007). h. 3

ancaman dalam sektor eksternal (*threats*). Hal ini menyediakan bentuk mudah untuk mempertimbangkan cara terbaik menerapkan strategi anda.[13]

Analisis SWOT ialah penggunaan rencana strategis dalam mempertimbangkan *strength*, *weakness*, *opportunity* dan *threats* suatu usaha. Kekuatan merupakan sisi positif yang dimiliki oleh perusahaan dan merupakan kebalikan dari kelemahan. Ancaman atau faktor luar yang dapat merusak usaha anda dan merupakan kebalikan dari peluang yang mampu memberikan keuntungan. Setelah memperoleh faktor internal dan eksternal, manajer mempertimbangkan bagaimana organisasi dapat memaksimumkan kekuatan mereka dan menggunakannya untuk menekan kelemahan dan memanfaatkan peluang untuk menekan tingkat resiko atau ancaman.

Keuntungan dari penggunaan SWOT adalah: (1) merupakan rencana dalam memprediksi masa depan dengan membuat pertimbangan berlandaskan pengalaman dimasa lalu. (2) menganalisa *opportunity* dan *strength* ketika merancang planing jangka panjang. (3) melawan *threats* dan *weakness* yang cenderung menciptakan planing perbaikan jangka pendek. (4) mengetahui kekuatan dan kelemahan diri sendiri dan pesaing.[14]

Keguanaan analisis SWOT merupakan langkah-langkah bagi para pemangku kepentingan dalam menentukan sarana kualitas internal dan eksternal saat ini atau masa depan.

---

[13] Tri Hardayanto. *Analisis SWOT.* (Jakarta : LPPSSLH. 2014). h. 39
[14] *Ibid*, h. 4

Strategi Penganalisaan SWOT adalah pengarahan analisis strategi dalam memusatkan perhatian pada kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang sangat penting bagi keberhasilan strategi. Sehingga perlu dilakukan identifikasi faktor internal dan eksternal melalui kajian keadaan sekitar. Jadi tujuan dari analisis SWOT ialah untuk menjustifikasi keadaan internal dan eksternal yang telah dianalisis. Supaya strategi berjalan dengan baik, perusahaan perlu mempertahankan dan memanfaatkan peluang yang ada sehingga kelemahan berubah jadi kekuatan dan ancaman menjadi peluang.

Fungsi analisa SWOT ialah penganalisaan kekuataan dan kelemahann yang dilaksanakan dalam kajian terhadap kondisi internal strategi, juga analisis peluang dan ancaman yang strategi yang dilakukan melalui kajian kondisi eksternal.[15]

Analisis SWOT dapat dikatakan dalam cara analisa mendasar, yang berfungsi untuk melihat fenomena pada empat sudut yang berbeda. Hasil analisanya kadang berupa arahan atau cara dalam mempertahankan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada, sekaligus mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman. Jika digunakan dengan benar, analisis SWOT akan membantu perusahaan untuk melihat sisi yang terlupakan atau tidak terlihat oleh perusahaan itu sendiri.[16]

Suatu alat yang sangat sering di pergunakan dalam menganalisa keadaan ialah analisis SWOT. Analis SWOT adalah proses sistematis

[15]Salim. *Pengkajian analisis SWOT*. (Bandung. CNNS. 2019). h. 9

[16]Makmur. *Efektivitas Kebijakan Kelembagaan Pengawasan*. (Bandung: Refika Aditama. 2015) h. 45

dalam indetifikasi suatu factor. Analisis dilandaskan pada tebakan bahwa strategi ampuh yang akan memaksimumkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT tidak hanya mengidentifikasi kompetensi *(resource ability)* yang dimiliki perusahaan, tapi bisa juga identifikasi peluang yang tidak pernah dilakukaan perusahaan disebakan terbatasnya sumber daya.[17]

Jalannya suatu keputusan strategis pada umumnya selalu dihungkan dengan masalah cara, tujuan, strategi dan kebijaksanan perusahaan. Jadi, sebagai seorang perencana strategis yang melaksanakan analisis mungkin harus memperhatikan aspek-aspek yang berhubungan dengan unsur yang mempengaruhinya. Indikator ini dapat secara luas dikelompokkan menjadi empat bagian yang biasa sebagai *Stengths*, *Weakness*, *Opportunity* dan *Threat.* Analisis SWOT dapat mempersembahkan identifikasi lengkap tentang indikator-indikator perusahaan.[18] Unsur-unsur yang terdapat pada analisis SWOT dibagi menjadi dua komponen, yaitu:

1) Komponen internal

   Komponen internal ini berpengaruh dalam pembentukan *strength dan weakness*. Faktor yang berkaitan dengan kondisional yang berjalan didalam perusahaan sehingga mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan.

IAIN PALOPO

[17]Rahim. Abd. Dan Hastuti. DRW. *Ekonomi Pertanian*. (Jakarta : Penebar Swadaya. 2007) h. 10

[18]Adriyanto, Lutfhi, And Trimanto Wardoyo. "*Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan (Studi Kasus Pada Pt Perkebunan Nusantara Viii, Bandung"*. Jurnal Ilmiah Akuntansi (6): h.1–23

2) Komponen eksternal

Komponen eksternal dengan pengaruhnya dalam pembentukan peluang juga ancaman. Faktor ini sangat berkaitan keadaan suatu perusahaan, juga berpengaruh pada pembentukan pengambilan langkah perusahaan.[19]

2. Pengembangan

a. Pengertian pengembangan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan merupakan suatu langkah, cara, perkembangan.[20] Istilah pengembangan bersifat universal karena dapat digunakan dalam berbagai bidang penelitian. Misalnya, dalam bisnis ada istilah seperti pengembangan produk dan karyawan, dan dalam pendidikan ada istilah seperti pengembangan kurikulum dan pengembangan bahan belajar.

Pendapat Simon Kuznet, pertumbuhan perekonomian adalah proses tingkatan kemampuan dalam suatu negara (wilayah) dalam penyediaan barang-barang ekonomi bagi penduduknya, ditandai dengan adanya kemajuan teknologi dan produksi nasional dan dengan menyesuaikan lembaga, sikap dan ide yang diperlukan.[21]

Pertumbuhan perekonomian didefinisikan sebagai bentuk perkembangan aktifitas ekonomi yang terarah pada tingkatan produk

[19] Fahmi, Irham. *Analisis Laporan Keuangan*. (Bandung: Alfabeta. 2013). h. 270

[20]*Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Pusat Bahasa, Departemen Pendidikan Nasional, 2014), h. 20.

[21]M.L, Jhingan. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*. (Jakarta: Rajawali Pers, 2004), h. 57

yang diproduksi serta peningkatan kekayaan masyarakat.[22] Dengan demikian, tumbuhnya suatu perekonomian dilakukan untuk mengatur keberhasilan pembangunan ekonomi suatu wilayah. Kemampuan perekonomian daerah dalam memproduksi barang dan jasa semakin tumbuhnya waktu ke waktu karena adanya peningkatan faktor produksi. Faktor-faktor produksi terus meningkat baik secara jumlah ataupun kualitasnya.

Dalam konteks pembangunan, konsep pengembangan dikenal dengan istilah pembangunan sektor ekonomi. Pembangunan merupakan proses dinamis untuk mencapai tingkat kesejahteraan sosial yang lebih tinggi.[23] Pertumbuhan perekonomian adalah suatu indikator terpenting dalam menganalisis perkembangan perekonomian dalam negara. Terdapat beberapa istilah pembangunan ekonomi yang jabarkan oleh para ekonomi dari berbagai pandangan yang berbeda, tetapi hal dasarnya semuanya memiliki arti yang mirip.

Pendapat Adam Smith, pembangunan ekonomi merupan langkah mengintegrasi antara masyarakat dan adanya teknologi. Pertumbuhan masyarakat dalam wilayah perlu seimbang dengan peningkatan teknologi dalam mencukupi kebutuhan dalam negeri.[24] Di sisi lain, Sadono mengatakan bahwa pembangunan ekonomi adalah meningkatanya ekonomi yang disertai dengan perubahan. Artinya, ada

IAIN PALOPO

[22] Sukirno. *Makro Ekonomika Modern*.(Jakarta.PT. Rasa Grafindo Persad, 2000). h. 48

[23] Rahardjo Adisasmita. *Dasar Dasar Ekonomi Wilayah*. (Yogyakarta, Graha Ilmu, 2005), h. 9

[24] Saryana. *Ekonomi Pembangunan (Problematika Dan Pendekatan)*. (Bandung: Salemba Empat, 2000), h. 55

tidaknya pembangunan ekonomi pada tahun tertentu di suatu negara perlu diukur tidak hanya oleh kenaikan harga produksi dan jasa yang berlaku setiap tahun, tetapi juga oleh perubahan lain yang berlaku dalam banyak hal pada kegiatan ekonomi seperti pengembangan pendidikan, pengembangan teknologi, peningkatan teknologi, peningkatan kesehatan, peningkatan infrastruktur yang tersedia, peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, pembangunan ekonomi mencakup berbagai aspek perubahan kegiatan ekonomi, seberapa besar tingkat pembangunan ekonomi di suatu negara telah meningkat.[25]

Kesuksesan perkembangan ekonomi dalam suatu negara ditunjukkan oleh beberapa nilai kunci, (1) kapasitas kemampuan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pokok (*sustenance*), (2) peningkatan rasa harga diri (*self-esteem*) masyarakat sebagai manusia; dan (3) kekebasan untuk memilih (*freedom from servitude*) yang merupakan salah satu dalam HAM.

Pembangunan daerah sebagai pusat kota pemerintaahan, center bisnis dan jasa, serta center bermasyarakat harus dibina, dikelola, dan dibantu supaya pengembangan sejalan dengan apa yang di harapkan oleh seluruh masyarakat. Peningkatan ekonomi daerah merupakan jalan dimana pemerintahan daerah dan penduduk bisa mengelola sumber daya yang ada dan membentuk pola kemitraan, terciptanya lapangan

[25] Sadono Sukimo. *Ekonomi Pembangunan*: Proses, Masalah, Dan Dasar Kebijakan. (Jakarta: Kencana, 2010), h. 10

kerja baru antara pemerintah daerah dan swasta dan merangsang perkembangan kegiatan ekonomi daerah (pertumbuhan ekonomi).[26]

Pembangunan ekonomi daerah meliputi di bentuknya institusi yang baru, pengembangan industri yang alternatif, pengembangan kapasitas tenaga pekerja dalam menghasilkan produk dan jasa yang lebih baik, identifikasi pasar baru, pengembangan ahli ilmu pengetahuan, dan pengembangan bisnis baru.

Tujuan utama dari upaya pembangunan daerah merupakan hal yang meningkatkan nilai dan jenis kesempatan pekerjaan yang tersedia bagi masyarakat. Untuk mencapai hal ini, pemerintahan daerah dan masyarakat perlu berbondong-berbondong memulai inisiatif pembanguna daerah. Oleh karenanya, peran serta pemerintahan daerah dan masyarakat serta pemanfaatan adanya sumber yang ada perlu mengkaji sumber daya sangat dibutuhkan untuk pembentukan dan pengembangan perekonomian lokal.

Rencana pembangunan ekonomi lokal dapat dianggap sebagai perencanaan untuk memperbaiki penggunaan sumber daya yang tersedia didaerah tersebut dan untuk memperbaiki kapasitas sektor swasta dalam menciptakan nilai sumber daya swasta secara tanggung jawab. Pembangunan ekonomi yang efesien membutuhkan secara seimbang perencanaan yang lebih teliti mengenai penggunaan sumber daya publik dansektor swasta : petani, pengusaha kecil, koperasi,

[26] *BAB II*, http://repository.radenintan.ac.id

pengusaha besar, organisasi sosial harus mempunyai peran dalam proses perencanaan.

3. Industri Kecil dan Menengah (IKM)

Irianto beperndapat bahwa industri kecil adalah pondasi yang cukup besar untuk ekspor sektor nonmigas serta memperkokoh organisasi industri dalam transformasi masyarakat agrari ke industri. Industri kecil berperan cukup kuat dalam mendorong penataan desa melalui penyerapan tenaga kerja, pertumbuhan pendapatan ekonomi masyarakat, dan dan antisipasi adanya ketimpangan antara daerah perkotaan dan pedesaan..

Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) juga mendefenisikan industri kecil sebagai suatu badan lembaga ataupun rumah tangga yang menghasilkan produk atau jasa yang diperdagangkan secara komersial dimana aset mencapai 1 milyar pertahun dengan modal 200 juta.[27]

Adapun pengertian industri kecil menurut M.Tohar ialah:

1) Berdasarkan aset yang dimiliki, pemilik usaha kecil merupakan seorang pengusaha dalam kekayaan kurang dari Rp.2.000.000.000 belum masuk kepemilikan tanah dan bangunan.
2) Berdasarkan total penjualannya, pemilik usaha kecil adalah usaha dengan total penjualan kurang dari Rp.1.000.000.000 pertahun.

[27]Andri Ratnasari. *"Peranan Industri Kecil Menengah (IKM) dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kabupaten Ponorogo"*. Jurnal Pendidikan dan Ekonomi, Vol. 1, No. 3 Juli 2013, h. 5

3) Karena status kepunyaan, pemilik usaha kecil merupakan seorang perseorangan, badan hukum atau belum, seperti koperasi.[28]

Dalam penjabaran di atas, disimpulkan bahwa industri kecil merupakan usaha perekonomian produktif yang dijalankan oleh perseorangan atau badan hukum, biasanya mempunyai tenaga kerja 5 sampai 19 orang, dengan pekerja yang memiliki hubungan kerabat dan modal yang relatif sedikit.

Untuk menarik pengusaha baru, pengembangan industri kecil memerlukan pelatihan melalui sentra industri. Tujuannya untuk menciptakan kesempatan kerja yang lebih menyeluruh bagi peningkatan pemerataan perolehan dan industri, serta untuk mencapai peningkatan kapasitas industri dalam hal pembuatan barang, bahan baku dalam kebutuhan impor dan ekspor.

Definisi IKM sendiri berbeda-beda di Indonesia. Perbedaan ini dikarenakan oleh definisi IKM untuk lembaga atau instansi pemerintahan menggunakan konsep berbeda dalam mendefinisikan IKM. UU No.5 tahun 1984 terkait industri menyatakan bahwa industri merupakan aktifitas ekonomi dalam mengolah barang belum jadi, mentah, dan setengah jadi menjadi produk dagangan yang mempunyai nilai guna lebih tinggi. Sedangkan dalam kamus, istilah ekonomi industri ialah bisnis yang

[28] M.Tohar. *MembuatUsahaKecil*. (Yogyakarta:Kanisius,1999), h.2

produktif, utamanya di bidang produksi dan pada usaha tertentu dalam menyediakan jasa membutuhkan dana dan SDM relatif besar.[29]

Perkembangan IKM dianggap strategis karena memiliki tujuan untuk membuat dan mampu mengembangkan kesempatan kerja yang merata, juga memiliki peranan penting untuk dapat lebih mengenalkan dan lebih melestarikan kesenian budaya yang ada, memodernisasi mayarakat-masyarakat pedesaan, memperkokoh dan lebih memajukan struktur industri serta dapat lebih meningkatkan jumlah ekspor.

Peranan dari perindustrian tersebut sangatlah penting untuk pembangunan daerah sehingga pemerintah selalu berusaha untuk memberikan pembinaan melalui kebijakan-kebijakan dalam pembangunan ekonomi yang memilki tujuan agar sektor industri kecil dan menengah ini mampu mengatasi dan menghadapi sejumlah pembangunan sehingga dapat lebih berkembang menjadi lebih maju serta mampu lebih mandiri.

Unit usaha industri merupakan unit usaha yang bergerak dalam aktifitas ekonomi yang bertujuan dalam aktivitas produksi, mempunyai catatan produksi dan mempunyai struktur biaya yang terstruktur ,dengan memilkin suatu bangunan/tempat untuk melakukan produksi, dan terdapat orang yang bertanggung jawab atas usaha yang dijalankan tersebut.

Dari data Badan Pusat Statistik, pengelompokan industri berdasar tenaga pekerja ini dibagi 4, yaitu:[30]

[29] Ety danRaihTresnawaty.*Kamu dalamEkonomi*.(Jakarta:BumiAksara,2005), h. 15
[30] https://id.m.wikipedia.org. Diakses pada 11 Mei 2021

1) Industri besar, adalah industri di mana terdiri dari 100 pekerja atau lebih. Ciri-ciri perusahaan besar adalah mereka mengakumulasikan modalnya dalam jumlah besar dalam bentuk kepemilikan saham, tenaga pekerja mempunyai keterampilan, serta kepemimpinan dipilih dengan menguji kompetensi dan kelayakan. Misal industri sektor tekstil.
2) Industri menengah, merupakan industri dengan pekerja 20-99 pekerja.
3) Industri kecil, merupakan industri dengan pekerja sekitar 5-19 pekerja. Ciri-cirinya yakni modal yang relatiif kecil dan tenaga kerja sedikit.
4) Industri rumah tangga, industri yang mempekerjakan kurang dari empat pekerja (termasuk pekerjaan tidak dibayar).

Pemerintah (Departemen Perdagangan dan Perindustrian) bependapat, industri secara nasional bisa diklasifikasikan menjadi:

1) Industri dasar (hulu). Dalam hal ini termasuk perindustrian logam serta mesin atau industri kimia. Industri ini memenuhi misi pendapatan ekonomi serta kekuatan struktur dalam ekonomi. Ciri mendasar dari industri ini yaitu teknologi yang digunakan sangat teruji dan tidak padat karya.
2) Industri hilir, meliputi perusahaan industri di mana bahan utamanya bergantung pada produk industri. Semisal berbagai industri yang terdiri dari industri makanan, tekstil, kimia, peralatan listrik, logam, konstruksi, bahan umum (kayu, keramik, asbes, marmer, kaca, botol, alat musik, alat tulis).

IAIN PALOPO

3) Industri kecil, meliputi usaha sektor peternakan, produk susu, industri pengolahan, buah-buahan dan sayuran kaleng, pengolahan dan pengalengan ikan, tepung dan makanan gula, es, kedelai dan kacang-kacangan, tembakau, pengolahan tembakau, pemintalan dan pengolahan tekstil, kulit, rajutan kulit, pengerasan, penyamakan. Industri kecil ini menggunakan teknologi menengah dan sederhana serta memiliki tenaga kerja yang besar.[31]

Tidak dapat dipungkiri bahwa IKM berperan penting dalam mendongkrak perekonomian negara. Hal yang sama berlaku untuk Indonesia. Dalam sejarahnya, industrial Indonesia sesungguhnya dimulai pada masa penjajahan Belanda, tak lama setelahnya pemerintahan kolonial Belanda memperkenalkan bagaimana tanam paksa pada tahun 1830-an. Selama periode tersebut, beberapa industri didirikan, termasuk industri kebutuhan pokok, tekstil dan tembakau. Kemudian, pada saat presiden Suharto berkuasa di pertengahan 1960-an, industrialisasi modern dimulai di Indonesia.[32]

Ada tiga alasan mengapa Indonesia mengharuskan mendorong pertumbuhan industri kecil. Pertama, industri kecil cenderung bekerja lebih baik dalam menciptakan tenaga pekerja yang produktif. Kedua, kita sering melakukan produktivitas melalui investasi serta perubahan

IAIN PALOPO

[31] Ratna Evy, dkk. *Usaha Industri Dan Kerajinan Di Indonesia*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), Cet. Ke-1, h. 8.

[32] Elabe Pinti. *" Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Dalam Mengembangkan Usaha Pada Industri Kecil Dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam".* Skripsi Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum. (Pekanbaru: Perpustakaan Uin Al-Jami'ah Sultan Syarif Kasim Riau 2013), h. 43, t.d.

teknologi. Ketiga, IKM memiliki keunggulan fleksibel terhadap perubahan skala besarnya.

Di Indonesia, industri kecil sangat berperan untuk merekrut tenaga pekerja, peningkatan unit usaha serta peningkatan penghasilan rumah tangga. Berkembangnya suatu perusahaan bisa terpengaruh oleh berbagai faktor, baik dari dalam atau di luar perusahaan. Untuk faktor luar, salah satu masalah yang kerap dialami pengusaha adalah permodalannya.[33]

Adapun tugas industri kecil dalam perekonomian masyarakat yakni:

a) Mempunyai peluang sangat besar dalam menyerap tenaga kerjaa.
b) Menggunakan bahan baku lokal, berperan penting dalam pengadaan produk dan jasa serta mendukung kegiatan usaha dalam skala besar.
c) Utang industri kecil yang relatif rendah.
d) Industri kecil berkontribusi terhadap produk domestik bruto.
e) Menciptakan bisnis yang dapat menarik sumberdaya manusia.[34]

Dalam meningkatkan pendapatan penjualan, pemilik industri sangat perlu memerhatikan aspek pemasaran. Pemilik usaha perlu mengoptimalkan pemasaran produk, baik secara langsung maupun melalui perantara. Upaya beberapa pemilik industri untuk mempromosikan produk mereka melalui internet harus diikuti oleh pemilik usaha lainnya. Pemilik industri dapat bekerja sama dengan asosiasi yang mencari dukungan dari pemerintah atau organisasi swasta yang terlibat dalam pengembangan

[33] Nur Ariani Aqidah Ishak, *"Covid-19 Pandemic : The Effectiveness of Utilizing Micro Business Productive Assistance (BPUM) For," Relevance: Journal of Management and Business* 5, no. 1 (2022): 33–59, https://ejournal.uinsaid.ac.id/index.php/relevance/article/view/4967.

[34] http://nyonkq.blogspot.com diakses pada tangga 12 April 2021

industri kecil dan memberikan dukungannya seperti dukungan pelatihan, atau teknologi. Oleh karena itu, diharapkan cakupan periklanan akan lebih luas, lebih efektif, dan bisnis akan terus berkembang.

Pembangunan dibidang industri adalah bagian integral dalam pembangunan secara nasional dan harus di lakukan secara menyeluruh dan kontinyu agar pembangunan dalam industri dapat memberi manfaat yang sangat besar bagi masyarakat. Hal ini membutuhkan peran sangat penting dari pemerintah dalam membangun masyarakat mandiri.[35]

Menurut Ryaas Rasyid dalam Ndraha menjelaskan bahwa: "ada tiga fungsi hakiki pemerintahan, yaitu pelayanan (*service*) pemberdayaan (*empowerment*), dan pembangunan (*developement*).[36] Dalam hal ini pemerintah berperan sebagai stabilisator dalam berbagai bidang pembangunan, yaitu antara lain bidang politik, ekonomi, dan bidang sosial budaya. Peran pemerintah dalam bidang politik adalah menjamin bahwa kehidupan politik bangsa tidak terjadi rongrongan,baik yang datang dari kekuatan politik dalam negeri sendiri maupunyang datang dari luar.

a. Barang dan jasa

Dengan diiadakanya barang dan jasa merupakan hal terpenting dalam menjaga kelangsungan hidup suatu usaha. Pengadaan, sebagai istilah pengadaan atau dalam bahasa inggris *procurement*, adalah untuk

IAIN PALOPO

[35] Aidil Aulya Fasdani, *"Pelaksanaan Program Pembinaan Dan Pengawasan Industri Kecil Menengah (IKM) Oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru Tahun 2012/2013"*. Jurnal FISIP Volume 1 No. 2, h. 1.

[36] *Kumpulan Teori Tentang Pemerintahan, Pembangunan, Keuangan, Otonomi Daerah dan Pelayanan Publik* artikel diakses pada 01 desember 2014 dari http// membingkai teori menjadi tesis kerangka konseptual peranan pemerintah.html

membuat keuntungan atau kegunaan sebuah perusahaan secara langsung.

1) Pengadaan Barang

Pengadaan barang dagangan adalah kegiatan yang sistematis dan strategis untuk mendapatkan barang berdasarkan prinsip, tujuan, dan peraturan yang berlaku dari sumber ke tujuan berdasarkan mutu yang sesuai mulai dari kualitas *(quality)*, jumlah *(quantity)*, biaya *(cost)*, waktu *(delivery)*, sumber *(source)*, dan tempat (place) untuk memenuhi kebutuhan pelanggan *(costumer)*.

2) Pengadaan Jasa

Pengadaan jasa adalah aktivitas yang sistematis dalam melaksanakan kegiatan dan jasa, dengan rencana utama dan spesifikasi yang memenuhi persyaratan dengan berdasar pada prinsip, tujuan, dan peraturan dalam memenuhi kebutuhan pengguna/pelanggan/lembaga.

Angel berpendapat, diadakannya barang serta jasa merupakan proses memperoleh barang dan jasa. Artinya, kepemilikan barang berpindah dari pembeli kepada penjual. Pengadaan biasanya diakui dengan jalinan kerjasama dengan pembeli dan penjual.[37]

IAIN PALOPO

[37] Angel M. Ojeda Castro, Philip R. Murray-Finley, Jose Sanchez-Villafane, Man M. Sharma, and Angel Rivera-Collazo. 2013. *"The Effectiveness of Using the Educosoft Learning Management System to Teach Math in Puerto Rico"*. Issues In Information System. Volume 14, Issue

Van Weele berpendapat bahwa pengadaan barang dan jasa merupakan pembelian termasuk seluruh kegiatan yang bertujuan dalam mengendalikan serta terarahnya barang yang masuk.[38]

Menurut Christopher dan Schooner, diadakannya barang dan jasa merupakan kegiatan pengadaan barang dan jasa secara transparan, efektif dan efisien sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pengguna. Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa pengadaan barang dan jasa merupakan suatu aktivitas untuk memperoleh barang dan jasa yang diperlukan perusahaan dilihat dari kebutuhan dan pemakaiannya, dari kualitas, kuantitas, waktu pengiriman dan harga terjangkau.[39]

b. Manajemen sumber daya manusia

Dalam Malayu Hasibuan, MSDM merupakan ilmu, seni dalam mengelola hubungan dan peran tenaga pekerja dengan cara yang efektif serta efisien memberikan kontribusi untuk tujuan perusahaan, karyawan dan masyarakat. Sedangkan menurut Hadari Nawawi, manajemen sumber daya manusia merupakan proses pemanfaatan sumber daya manusia sebagai tenaga kerja manusiawi dan dapat memaksimalkan potensi fisik dan psikisnya untuk kinerja organisasi.[40]

IAIN PALOPO

[38] Weele, Arjan J Van (2010). Purchasing and Supply Chain Management: Analysis, Strategy, Planning and Pratice.Cengage Learning EMEA. Thomas Rennie Publisher. United Kingdom.

[39] Christopher & Schooner, (2007). "Pengadaan atau Procurement adalah kegiatan untuk mendapatkan barang atau jasa secara transparan, efektif, dan efisien sesuai dengan kebutuhan dan keinginan penggunanya".

[40] Hadari Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Manusia (untuk Bisnis yang Kompetitif)*, (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2005). H. 42

Dari beberapa argumen di atas, disimpulkan bahwa MSDM mengatur sumber daya manusia untuk dapat berfungsi secara efektif serta efisien guna mencapai tujuanan pendidikan, kepuasan pendidikan, serta kepuasan bermasyarakat. Allah SWT berfurman dalam al-Qur'an surat al-Hasry (59) ayat 18 :

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَۗ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Terjemahnya:
Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."(Qs. Al-Hasry : 18)

Hal ini sesuai dengan hadist Rasulullah SAW yang artinya:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا ضُيِّعَتْ الْأَمَانَةُ فَانْتَظِرْ السَّاعَةَ قَالَ كَيْفَ إِضَاعَتُهَا يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ إِذَا أُسْنِدَ الْأَمْرُ إِلَى غَيْرِ أَهْلِهِ فَانْتَظِرْ السَّاعَةَ (رواه بخارى ومسلم)

Dari Abu Hurairah r.a. berkata, Rasulullah SAW bersabda: Apabila amanah disia-siakan maka tunggulah saat kehancurannya. Salah seorang sahabat bertanya:"Bagaimanakah menyia-nyiakannya, hai Rasulullah?" Rasulullah SAW menjawab: "Apabila perkara itu diserahkan kepada orang yang bukan ahlinya, maka tunggulah saat kehancurannya"

Di ayat di atas, Allah SWT berpesan agar semua orang mempersiapkan diri untuk hari kemudian, dengan kata lain segala sesuatu yang akan dilaksnakan di masa depan (dunia dan akhirat) harus dikelola dengan baik tak terkecuali memanajemen sumber daya manusia pada sebuah perusahaan/organisasi.

Menurut Malayu Hasibuan, beberapa komponen manajemen sumber daya manusia adalah:[41]

1) Pengusaha

Wirausahawan adalah orang yang menanamkan modalnya dalam memperoleh pendapatan, dan besarnya pendapatan tersebut tergantung dari laba perusahaan.

2) Karyawan

Karyawan merupakan alat terpenting perusahaan. Tanpa adanya pengabidan mereka, kegiatan perusahaan tidak mungkin berlangsung dan karyawan akan ikut serta dalam menentukan planing, sistem, proses, dan tujuan yang akan diwujudkan.

3) Pemimpin

Seorang pemimpin merupakan orang yang menggunakan otoritas dan kepemimpinannya dalam membimbing orang lain dan bertanggung jawab akan pekerjaan mereka demi tercapainya suatu tujuan. Kepemimpinan merupakan bentuk kepemimpinan seseorang yang mengarahkan bawahannya untuk bekerja secara efektif.

c. Pendapatan asli daerah

Menurut Natalia Rawun, PAD ialah perolehan pendapatan berdasarkan regulasi daerah sesuai aturan undang-undang yang ada, dan kewenangan untuk melaksanakan otonomi daerah sesuai dengan potensi keuangan daerah. Oleh karena itu, analisis perolehan asli daerah

[41] Hasibuan, Malayu Sp. *Manajemen SDM. Edisi Revisi, Cetakan Ke. Tigabelas*. (Jakarta : Bumi Aksara. 2012). h.12

merupakan salah satunya faktor kunci yang memperoleh sumber daya keuangan. PAD ialah perolehan dari daerah berkaitan untuk mendanai aktivitas daerahnya. PAD juga merupakan suatu sumber penghasilan asli daerah itu sendiri dalam memikul beban pengeluaran.[42]

Siahaan Berpendapat bahwa, pendapatan asli daerah adalah penghasilan yang dengan adanya potensi daerah untuk menggabungankan dana dalam mendanai kegiatan rutin dan pembangunan.[43] Oleh karena itu, pendapatan asli daerah adalah sumber perolehan asli yang dari hasi daerah tersebut. Pemerintah daerah juga dapat mengembangkan arus perolehan daerah dengan sebaik-baiknya sesuai aturan yang berlaku seperti:

1) Pajak daerah

   Menurut Taluke, pajak adalah iuran yang dikumpulkan dari masyarakat kepada negara yang terutang oleh orang yang wajib membayarnya sesuai undang-undang dengan tidak mendapatkan prestasi kembali dimana iuran ini nantinya akan digunakan untuk membiayai setiap pengeluaran yang berhubungan dengan tugas negara.[44]

IAIN PALOPO

[42] Natalia Rawung. *"Analisis Pendapatan Asli Daerah Dan Pencatatan Pada Dinas pendapatan Kota manado"*. Jurnal EMBA. Vol. 1 No. 1: 496-502.2016.h. 54

[43] Siahaan. *Pajak Daerah dan Retribusi Daerah.op.cit.*hlm.67

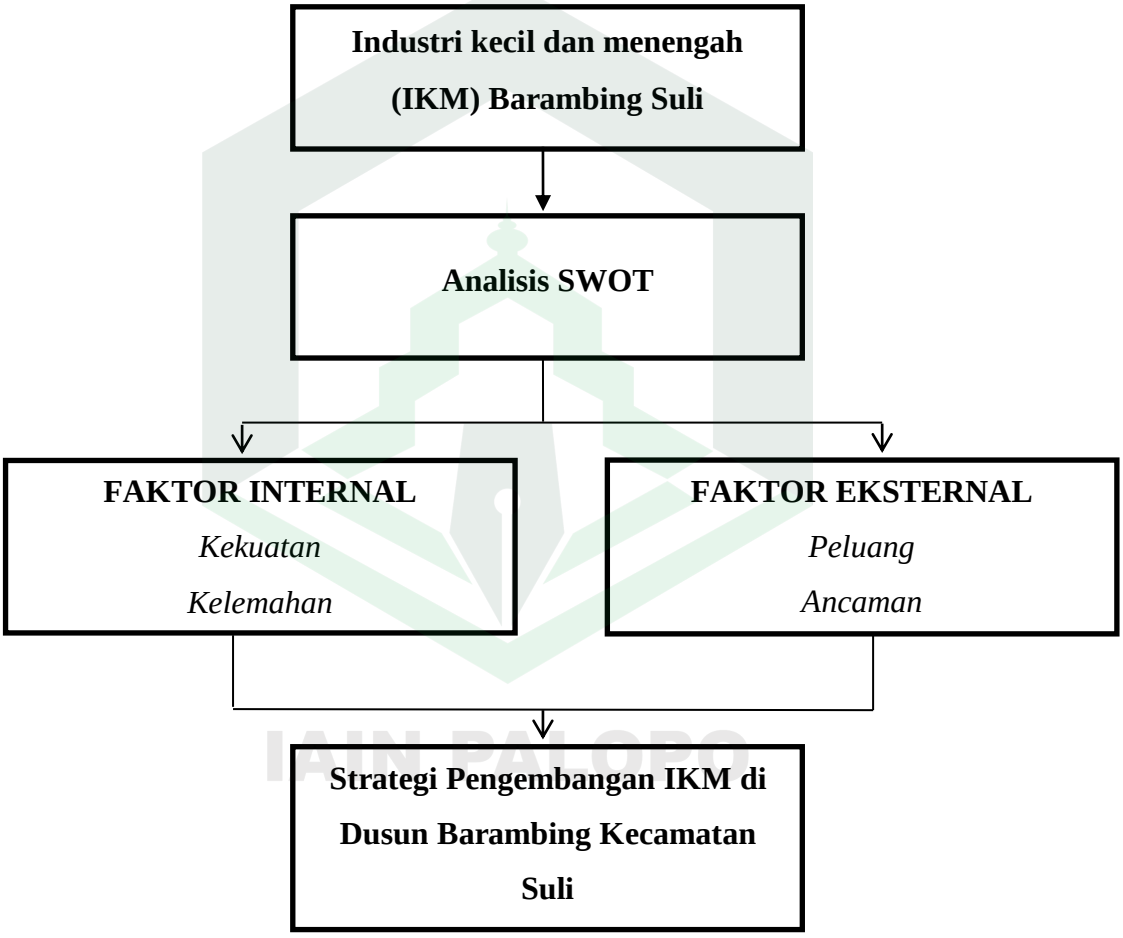
[44] Maxwel Taluke. *"Analisis Kontribusi Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah Pada Pendapatan Asli Daerah*". Jurnal EMBA. 385. Vol.1 No.3 September 2013, h. 385-393

2) Retribus daerah

Retribusi daerah adalah pajak daerah atas jasa atau izin yang diberikan secara khusus oleh pemerintahan daerah untuk tujuan tertentu perseorangan atau badan hukum.

C. Kerangka Fikir

Gambar 2.1. Kerangka Pikir



IAIN PALOPO

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang dipakai ialah penelitian kualitatif deskriptif dengan analisis SWOT. Penelitian kualitatif menurut Sugiyono yang dikutip oleh Pasolong dimana peneliti adalah sarana utama, yang meneliti kondisi objek alamiah sebagai lawan dari eksperimen dan metode pengambilan datanya adalah triangulas (gabungan), analisis data bersifat induktif serta mementingkan generalisasi.[45]

Penelitian kualitatif dipilih karena permasalahan yang diangkat peneliti membutuhkan informasi detail dari informan yang mengetahui strategi pengembangan IKM. Sedangkan pendekatan deskriptif dipilih untuk membantu peneliti dalam mendeskripsikan masalah yang berkaitan dengan topik yang dibahas secara lebih rinci serta memungkinkan peneliti untuk menjelaskan data dari lapangan secara akurat dan ringkas dari persfektif strategi pengembangan IKM.

IAIN PALOPO

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT ialah analisa berlandaskan pada faktor *strenght-weakneess-opportunity-threath* atau kekuatan-kelemahan-peluang-ancaman. Penggunaan analisis SWOT dalam penelitian ini dimaksudkan untuk membantu penelitii dalam menyimpulkan hasil akhir penelitian.

---

[45] Moleong, Lexy J. Metodologi Penelitian *Kualitatif*. (Bandung: Remaja Posdakarya. 2014), h. 50

B. Fokus Penelitian

Tujuannya untuk memberikan batasan penelitian kualitatif sekaligus memberikan batasan penelitian dalam memilih dan menyaring data yang bersifat relevan serta tidak terkait sehingga data yang relevan dapat dimaksimalkan.[46] Batasan penelitian kualitatif ini berdasarkan kepada tingkatan kepentingan/urgensi permasalahan yang dihadapi didalam penelitian ini. Penelitian berfokus pada "Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) di Dusun Barambing Kecamatan Suli".

C. Defenisi Istilah

Pengertian istilah adalah penjelasan atau gambaran tentang arti dari setiap kata kunci dan fokus penelitian yang terdapat dalam judul didasarkan pada maksud dan pemahaman peneliti.

Strategi adalah teknologi untuk memanfaatkan keahlian serta sumber daya organisasi dalam pencapaian tujuan melalui hubungan yang efektif pada kondisi yang palingg menguntungkan.

Pengembangan adalah upaya melalui pendidikan dan pelatihan, meningkatkan keterampilan secara tekniis, teoritis, konseptuall serta moral sesuai kebutuhan.

Industri kecil dan menengah merupakan usaha dimana karyawannya terdiri dari 5-19 orang yang fungsinya untuk menghasilkan berbagai jenis kebutuhan yang nantinya akan disalurkan ke usaha kecil untuk pemasaran ulang.

IAIN PALOPO

[46] Moleong, L.j. *Metodologi dalam Penelitian Kulitatif*. (Bandung: Remaja Rosja Kasrya, 2010, h. .67

D. Desain Penelitian

Dalam penyelesaian riset ini, peneliti memakai penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan analisis SWOT. Artinya data yang dikumpulkan tidak hanya berupa data numerik, tetapi juga dari naskah wawancara, berkas lapangan, dokumentasi diri, atau catatan peneliti, dan dokumen pelengkap lainnya. Tujuan digunakannya pendekatan yang bersifat kualitatif deskriptif yaitu agar peneliti dapat menjelaskan realitas empiris yang ada di balik fenomena yang terjadi dalam konteks penelitian strategi pengembangan industri kecil menengah (IKM).

Dalam penelitian yang di teliti, peneliti menggunakan metode yang bersifat deskriptif dalam membandingkan realitas empiris dengan teori-teori yang berlaku. Penelitian yang bersifat kualitatif merupakan "sebuah tradisi unik dalam pengetahuan sosial, pada dasarnya bergantung pada pengamatan, orang-orang, dan disiplin ilmu mereka sendiri, dan terkait dengan bahasa dan terminologi mereka.[47] Dalam riset ini, peneliti melihat beberapa objek yang dapat membantu peneliti memperoleh data yang berguna, seperti pusat dan satuan IKM Barambing dikombinasikan dengan teknik akuisisi data, analisa data yang sifatnya deduktif, serta penelitian kualitatif lebih memberikan tekanan penting dari pada generalisasi. Pertimbangan peneliti menggunakan penelitian kualitatif ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Lexy Moleong.[48]

1. Menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan ganda

[47]Moleong, L.J. *Metodologi Penelitian Kualitatif.Op.cit.* h. 11
[48]*Ibid.*hlm.138

IAIN PALOPO

2. Metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden
3. Metode ini lebih peka dan menyesuaikan diri dengan manajemen pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.

E. Sumber Data

Peneliti mengumpulkan sumber suatu data yang berupa data primer dan sekunder:

1. Data primer

Data primer ialah data survei yang diambil secara langsung (tanpa perantara) baik perindividu maupun berkelompok. Data primer bisa dikumpulkan secara terkhusus guna menjawab pertanyaan survei. Peneliti mengumpulkan data primer dengan cara survey dan observasi. Metode survei adalah metode utama pengumpulan data dengan menggunakan pertanyaan lisan dan tertulis. Penulis melakukan wawancara dengan pihak IKM untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan. Penulis kemudian juga mengumpulkan data dengan menggunakan metode observasi. Metode observasi adalah metode pengumpulan data primer untuk mengamati kegiatan atau peristiwa tertentu yang terjadi.

2. Data sekunder

Data yang bersumber data sekunder diperoleh melaui perantara. Data yang bersifat sekunder bisa berbentuk bukti, catatan sejarah, atau laporan yang disusun menjadi data arsip ataukah dokumen. Penulis memperoleh data sekunder dengan mengajukan permohonan izin yang bertujuan dalam

IAIN PALOPO

pengesahan pertukaran di IKM Barambing serta peminjaman buku yang digunakan untuk pencatatan harian transaksional.

F. Instrumen Penelitian

Untuk memperjelas penelitian, alat penelitian kualitatif diharuskan melengkapi data serta membandingkan data mungkin ditemukan di lapangan. Data bisa diperoleh dari pedoman *intervew*, tinjauan ke lapangan, dokumentasi menggunakan alat pendukung seperti kamera, *tape recorder*, dan alat tulis yang diperlukan dalam mengambil data dilapangan. Peneliti melakukan wawancara dan menyebarkan kuesioner analisis SWOT kepada pihak Industri Kecil dan Menengah (IKM). Wawancara dilakukan dengan tujuan untuk mempermudah dalam mencari data yang berguna dan relevan. Selain itu dapat menghemat waktu dan memudahkan penulis dalam menganalisis data. Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedoman wawancara, peralatan pendukung dan kuisioner.

Dalam pengisian kuisioner, setelah menentukan indikator SWOT, langkah yang harus dilakukan ialah penentuan bobot, ranting dan skor. Bobot ditentukan dengan melihat tingkat kepentingan dengan skala pembobotan 1 sampaii 5 dimana 1= tidak penting, dan 5= sangat penting). Setelah itu bobot dijumlahkan sehingga menghasilkan nilai 1 atau 100%. Rating ialah analisa kita pada perkiraan yang akan datang pada jangka pendek (misal satu tahun kedepan). Nilai rating untuk variabel Strength diberikan nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 jika kinerja indikator semakin rendah dari pesaing utama, diberi nilai 2 jika kinerja indikator hampir setara dengan pesaing utama, diberi nilai 3 atau 4 jika kinerja indikatornya lebih

IAIN PALOPO

baik dari kinerja pesaing utama. Semakin tinggi nilainya, semakin baik kinerjanya dibandingkan dengan pesaing utama. Untuk penilaian variabel Weakness juga diberikan nilai 1 sampai dengan 4. Diberi nilai 1 jika indikator memiliki kelemahan lebih dari pesaing utama, sebaliknya diberi nilai 4 jika kelemahann indikatornya menurun dibandingkan pesaing utama. Yang berarti memberi peringkat antara variabel kekuatan adalah kebalikan dari memberi peringkat pada variabel kelemahan.

Untuk memberikan skor yang diperoleh dengan mengalikan bobot total dan rating. Skor total untuk faktor internal menunjukkan bahwa semakin mendekati 1, semakin banyak kelemahan internal daripada kekuatan. Begitu juga dengan skor total untuk variabel faktor eksternal, semakin banyak ancaman yang didapat daripada peluang. Selanjutnya kombinasi kedua faktor tersebut dimasukkan ke dalam matriks internal eksternal sehingga dapat diketahui posisi bersaing suatu perusahaan.

Tabel 3.1 Keterangan Bobot dan Rating

NO	KETERANGAN BOBOT	NO	KETERANGAN RATING
1	Tidak Penting	1	Tidak Kuat
2	Kurang Penting	2	Cukup Kuat
3	Cukup Penting	3	Kuat
4	Penting	4	Sangat Kuat
5	Sangat Penting		

IAIN PALOPO

G. Teknik Pengumpulan Data

Teknik perolehan data merupakan langkah sangat penting pada pelaksanaan

metode ilmiah, disebabkan data terkumpul biasanya tergunakan dalam kerangka analisis dalam penelitian, kecuali penelitian eksplorasi untuk menguji hipotesis. Oleh karena itu diperlukan metode atau metode perolehan data yang akurat. Teknik pengumpulan data dapat dilakukan melalui beberapa tahap sebagai berikut:

1. Wawancara

   Wawancara/interview adalah suatu proses di kumpulnya informasi tempat peneliti terhubung langsung dengan nara sumber dalam memperoleh informasi yang mereka butuhkan. Informasi yang diterima peneliti berasal dari sesi tanya jawab dengan beberapa karyawan di IKM Barambing.

2. Observasi

   Observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung objek penelitian di lapangan. Dengan menggunakan teknik ini, peneliti mengamati dengan cermat dan seksama fenomena, peristiwa, sikap, dan perilaku responden. Observasi non partisipan dipilih sebagai jenis observasi. Dengan kata lain observasi dijalankan oleh prariset yang mengamati objek darii jarak jauhdan tidak terlibat langsung dalam aktivitas sasaran penelitian.

3. Dokumentasi

   Merupakan studi perolehan data kualitatif yang menampilkan atau menganalisa data lain yang dibuat untuk subjek tersendiri atau seseorang lain terhadap subjek. Peneliti mengumpulkan data melalui arsip sentra IKM Barambing, serta literatur yang relevan dan beberapa artikel yang ada di

IAIN PALOPO

internet. Dalam memperkuat data yang diperoleh maka setiap penelitian dan observasi peneliti melakukan pencatatan terhadap data atau informasi yang diperoleh, kemudian juga mendokumentasikan semua kegiatan penelitian.

4. Kuisioner

Kuesioner merupakan instrumen penelitian yang terdiri dari serangkaian pertanyaan dengan tujuan untuk memperoleh data dari informan. Kuesioner bisa dikatakan wawancara tertulis. Cara ini bisa digunakan melaui tatap muka, telephone, komputer atau bahkan melalui pos. Dengan kuisioner kita juga dapat memperoleh informasi dari orang banyak, Pengumpulan data juga cukup cepat karena peneliti tidak perlu hadir pada saat pengisian kuesioner. Ini berguna untuk mempelajari populasi besar, di mana wawancara bukanlah pilihan praktis

H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan pada data penelitian kualitatif dilakukan untuk mengetahui objektivitas data. Validasi infomasi pada riset yang bersifat kualitatif terdiriatas uji *kredibiltas*, uji *transferability*. uji *dependability*. dan uji *confirmability:*

IAIN PALOPO

1. Uji kredibilitas

Verifikasi keabsahan data dan hasil penelitian yang kualitatif dilakukan dengan memperluas pengamatan, perbaikan, kelanggengan penelitian, Triangulasi, diskusi dalam rekan sejawat, dan analisis dalam kasus negative dan *members check.*

Dalam Tes Kridibilitas ini, peneliti melakukan 6 cara dalam mencapai tes tersebut, antara lain::

a. Perpanjangan waktu peneliti

   Waktu maksimal bagi peneliti dengan data primer yang diperoleh dari berbagai sumber masih kurang sehingga tidak jarang peneliti perlu memperpanjang waktu penelitiannya dalam mengkaji, menganalisis, dan menganalisis data yang telah terkumpul dengan memperoleh data sekunder ke berbagai IKM Barambing

b. Meningkatkan ketekunan

   Untuk meningkatkan kegigihan pengamatan, peneliti perlu mengecek keabsahan data dan hasil penelitian kualitatif secara khusus diperiksa. melalui perluasan dan peningkatan pengamatan.

c. Triangulasi

   Melakukan pemeriksaan triangulasi dengan cara mengecek data ataukah suatu sumber data dari bermacam cara dan waktu dengan menganalisis sumber yang diperoleh dalam pengumpulan data.

d. *Member checksb*

   Melakukan member checksb dengan data yang diuji ulang dari anggota suatu kelompok lain dimana hal data tersebut dikumpulkan sehingga dapat di simpulkan.

e. Analisis kasus negatif

   Penelitian analisis kasus negatif dilakukan dengan terlebih dahulu menemukan data yang tidak sesuai dengan data ditemukan sebelumnya.

IAIN PALOPO

Jika terdapat sangat sedikit data yang tidak cocok, data dalam yang ditemukan dapat diandalkan.

f. Refrensi yang tepat

Referensi yang relevan, data tertulis dari hasil ditemukan di lapangan, dan percakapan yang direkam dapat di ukur dengan pendapat para ahli yang terkumpul.

2. Uji *transferability*

Seperti yang telah disebutkan, uji ini merupakan validasi eksternal dalam penelitian kualitatif. Validasi eksternal bertujuan untuk pembuktian tingkat keakurasian dan penerapan temuan dalam populasi dari sampel dikumpulkan.

Transferabilitas adalah validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan pembuktian tingkat akurasi atau penerapan hasil studi di mana sampel dikumpulkan. Laporan penelitian dirancang sedetail, jelas serta sistematis dan dapat di pertanggung jawabkan sehingga pembaca memiliki gambaran yang jelas.

3. Uji *dependability*

Dependability biasa juga di sebut reliabilitas adalah suatu investigasi dimana orang lain dapat mengulangi atau menduplikasi proses investigasi. Pengujian ini dilakukan karena banyak peneliti mendapatkan data tanpa terjun langsung ke lapangan, yang dapat membuat penelitian ini tidak reliabel atau dependable. Dalam studi ini, peneliti melakukan uji ketergantungan dengan mengaudit seluruh proses survei dengan seorang

IAIN PALOPO

supervisor sehingga peneliti dapat menjelaskan semua aktivitas data untuk analisis dan pengambilan keputusan.

4. Uji *confirmability*

Uji konfirmabilitas juga sama dengan uji objektivitas dalam penelitian. Penelitian ini dapat juga di sebut objektif apabila hasil temuannya setujui oleh mayoritas pihak. Pada riset kualitatif, uji confirmability setara uji dependability, hingga bisa di uji pada saat yang bersamaan. Uji konfirmabilitas berarti menyelidiki temuan terkait proses yang sedang dijalankan. Jika hasil survei yaitu fungsi dari pelaksanaan survei yang laksanakan, maka kriteria survei terpenuhi. Dalam pekasanaan penelitian jangan sampai prosesnya ada, tapi hasilnya ada.[49]

I. Teknik Analisis Data

Suatu analisis yang bisa dipegunakan untuk penelitian ini ialah:

1. Reduksi data

Data diperoleh di lapangan sangat besar dan kompleks. Untuk itu data perlu diolah dan dianalisis dengan cara reduksi. Mengurangi data berarti memilah apa yanng penting, fokus pada apa yang urgent, dan mencari topik dan pola. Karenanya, data yang telah direduksi akan tergambar lebih detail dan mempermudah peneliti dalam mengumpulkn dan mengkaji data lebih lanjut sesuai yanng dibutukan.

[49] Prof. Dr. Sugiyono, "*Memahami Penelitian Kualitatif*", (Bandung : ALFABETA, 2014), 121-131.

2. Penyajian data

Setelah dikurangi, langkah lebih lanjut ialah menyajikan data untuk penelitian ini. Tampilan data berupa penjelasan untuk membantu peneliti mengetahui situasi dan membuat perencanaan dari pemahamannya.

3. Penarikan kesimpulan

Setelah menyajikan data, selanjutnya ialah menarik simpulan. Dengan kata lain, kesimpulan pertama bersifat sementara dan berubah serta berkembang ketika peneliti berada dilapangan. Jika tidak ada bukti pendukung pada kesimpulan pertama, kesimpulan akan berubaah. Jika kesimpulan pertama diperkuat oleh data valid, maka kesimpulan yang disajikan harus kredibel ketika kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data. Kesimpulan penelitian kualitatif adalah penemuan atau penjelasan baru dari suatu objeek yang tidak jelas sebelumnya, menjadi jelas setelah penelitian.[50]

4. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan singkatan dari *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threat* (ancaman). Analisis SWOT merupakan cara yang dilandaskan pada asumsi bahwa strategi yang efektif bersumber dari dalam (kekuatan dan kelemahan) dan dari luar (peluang dan ancaman). Keuntungan dari analisis SWOT yaitu menggabungkan faktor luar dan dalam untuk membuat strategi baru.

[50] Afifuddin, *Metodologi Penelitian bersifat Kuantitatif* (Bandung: Pustaka Setia, 2012), h. 133

Karenanya, perencanaan berbasis sumber daya dan kapasitas dapat meningkatkan analisis SWOT dengan mengembangkan perspektif internal.

Bandingkan hasil identifikasi dalam memaksimalkan kekuatan dan peluang, meminimalkan kelemahan dan ancaman, dan tercapai strategi yang optimal. Dalam penelitian ini, analisis SWOT diterapkan pada data yang diperoleh dari akuisisi data untuk mendapatkan strategi untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman dari hasil akuisisi data.[51]

Tahapan untuk menganalisis SWOT adalah:[52]

1. Matrik IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

   Matriks IFAS digunakan dalam mencari kekuatan serta kelemahan. Prosedurnya sebagai berikut :

   a. Kolom 1 di isi dengan faktor kekuatan dan kelemahan perusahaan.
   b. Bobot setiap elemen dimulai pada skala dari 0.1 (paling penting) hingga 0.0 (tidak penting). Total bobot tidak lebih dari total skor 1.0. Hal ini dilandaskan pada pengaruh faktor itu terhadap posisi strategis perusahaan.
   c. Setiap faktor diberi peringkat dari 1 hingga 4, dan faktor dimaksud yaitu tidak kuat (peringkat 1), cukup kuat (peringkat 2), kuat (peringkat 3), atau sangat kuat (peringkat 4). Menunjukkan yang mana saya pernah. Oleh karena itu, peringkat sebenarnya mengacu

IAIN PALOPO

[51] Nasaruddin, *Manajemen Strategi*. (Palembang : ISBN. 2020). 32
[52] Sugiyono. *Metode Kuantitatif*, Kualitatif Analisis SWOT. (Bandung: Alfabeta.2019). 56

pada perusahaan, dan pembobotan mengacu pada industri di mana perusahaan tersebut berada.

d. Mengali semua bobot dan peringkat untuk memperoleh skor.

e. Jumlahkan total skor dalam tiap variabel.

Matriks IFAS berisi beberapa elemen, dengan rata-rata tertimbang keseluruhan mulai dari 1.0 hingga 4.0 dan rata-rata 2,5. Total rata-rata dibawah 2,5 artinya posisi yang lemah pada perusahaan, dan total diatas 2,5 artinya perusahaan ada pada posisi yang kuat.

2. Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

Matriks EFAS dapat dimanfaatkan untuk indentifikasi peluang serta ancaman. Cara-caranya ialah :

a. Mengidentifikasi faktor-faktor peluang serta ancaman.

b. Bobot setiap elemen adalah dari 0.1 (sangat penting) hingga 0.0 (tidak penting). Bobot tidak lebih dari total skor 1,0.

c. Beri nilai dari 1 hingga 4. Disini respon peringkat 4 (sangat baik) peringkat 3 (di atas standar) peringkat 2 (standar) peringkat 1 (di bawah standar). Penilaian ini didasarkan ada efektivitas strategi perusahaan, sehingga penilaian didasarkan pada situasi usaha.

d. Mengkalikan tiap bobot dengan ranting untuk memperoleh skor.

e. Tambahkan total skor untuk memperoleh nilai total perusahaan. Nilai ini menunjukkan bagaimana reaksi perusahaan menghadapi faktor eksternal.

IAIN PALOPO

Dalam Matriks EFAS, skor teratas adalah 4.0 dan skor total terbawah adalah 1.0. Total 4.0 berarti respon perusahaan terhadap peluang sudah bagus dan mampu menghindari ancaman diipasar industri. Nilai keseluruhan 1.0 berarti organisasi tidak memanfaatkann peluang atau menghindar dari ancaman.[53]

3. Matrik SWOT

Pendekatan analisis SWOT yang dikembangkan oleh Kearns meliputi delapan bidang. Dua kotak teratas merupakan faktor eksternal (peluang dan ancaman), sedangkan dua kotak kiri merupakan faktor internal (kekuatan dan kelemahan). Empat kotak lainnya merupakan kotak diskusi strategis yang muncul sebagai hasil pertemuan antara faktor internal dan eksternal (Winarna, 2019: 39). Dengan matriks SWOT, peluang dan ancaman eksternal perusahaan dapat digambarkan secara jelas dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan perusahaan. Matriks SWOT adalah alat penting untuk membantu manajer mengembangkan empat jenis strategi.

a. Strategi SO merupakan strategi yang ditentukan berdasarkan pola pikir organisasi yaitu menggunakan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Ini adalah strategi agresif positif yang terdiri dari menyerang dengan inisiatif dan perencanaan penuh. Strategi yang menggunakan kekuatan untuk menangkap peluang yang ada. Data tentang program atau kegiatan yang akan dilaksanakan, kapan dan

[53] Subaktillah. *Analisis SWOT*. (Jakarta : Data Buku. 2018). h. 110

dimana dilaksanakan sehingga tujuan organisasi tercapai secara terencana dan terukur. Dalam strategi SO, organisasi mengejar peluang eksternal dengan mempertimbangkan kekuatan organisasi

b. Strategi WO adalah strategi yang ditentukan dengan memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan organisasi. Dalam hal ini perlu dirancang turn around yaitu strategi pengembalian. Peluang eksternal yang besar untuk diwujudkan, namun permasalahan atau kelemahan internal yang ada pada internal organisasi lebih penting untuk dicarikan solusinya, sehingga realisasi dari peluang besar ini harus sedikit dikurangi. Dalam hal ini, kelemahan organisasi harus diperbaiki dan dicari solusi untuk mencapai peluang tersebut.

c. Strategi ST adalah strategi yang ditentukan berdasarkan kekuatan organisasi untuk mengatasi ancaman yang terdeteksi. Strategi ini dikenal sebagai strategi diversifikasi atau strategi perbedaan. Artinya, betapapun besarnya ancaman, kepanikan dan ketergesaan hanya akan memperburuk keadaan, karena ini adalah organisasi yang memiliki kekuatan besar, mandiri dan dapat dijadikan senjata untuk mengatasi ancaman tersebut. Dan mengidentifikasi kekuatan dan menggunakannya untuk mengurangi ancaman eksternal.

d. Strategi WT adalah strategi yang diterapkan dalam bentuk kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Karena dalam kondisi ini, organisasi dalam bahaya, kelemahan mengalahkan kondisi internal dengan ancaman

IAIN PALOPO

eksternal dan akan menyerang. Jika tidak mengambil strategi yang tepat, kondisi ini dapat berdampak negatif pada citra dan keberadaan organisasi di masa depan, yang perlu dilakukan adalah merencanakan suatu kegiatan bersama seluruh elemen organisasi untuk mengurangi kelemahan organisasi, dan menghindari ancaman eksternal.[54]

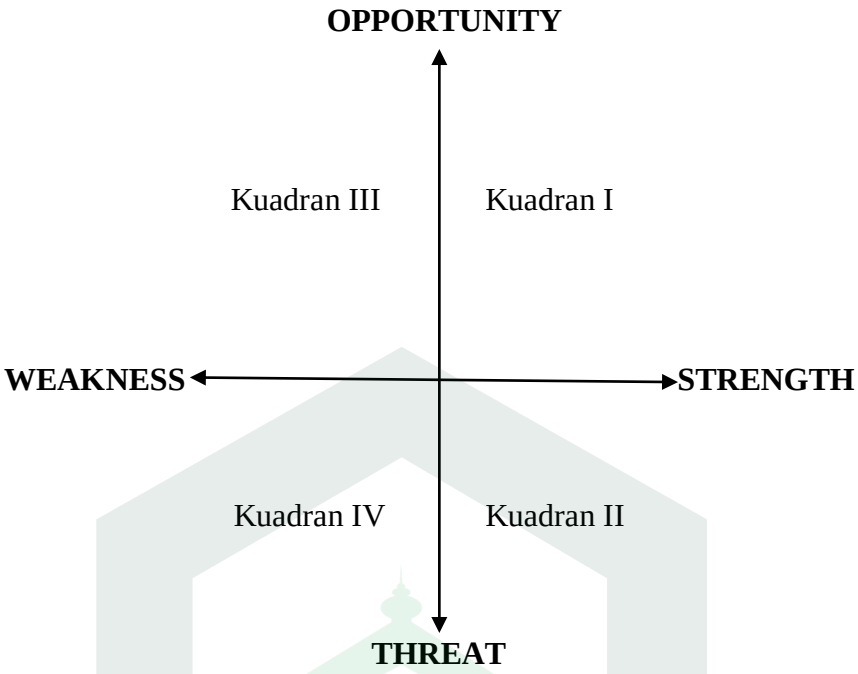
Tabel 3.2 Matrik SWOT

	Strength	**Weakness**
Threat	ST Memanfaatkan potensi untuk menghadapi ancaman	WT Meminimalkan kelemahan menghadapi ancaman
Opportunity	SO Memanfaatkan potensi untuk meraih peluang	WO Mengatasi kelemahan untuk meraih peluang

IAIN PALOPO

[54] Istiqomah, S. BM, and B. T. Husodo, "*Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Upaya Pencegahan Demam Berdarah Dengue (Dbd) Pada Ibu Rumah Tangga Di Kelurahan Kramas Kota Semarang*," *Jurnal Kesehatan Masyarakat (Undip)*, vol. 5, no. 1, pp. 510-518, Feb. 2017.

4. Diagram SWOT



Kuadran I (positif, positif) adalah situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus ditempuh dalam hal ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. (Strategi berorientasi pertumbuhan).

Kuadran II (positif, negatif) meski menghadapi berbagai ancaman, perusahaan tetap memiliki kekuatan internal. Strategi yang akan diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang melalui strategi yang terverifikasi (produk atau jasa).

Kuadran III (negatif, positif) perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat tinggi, namun di sisi lain menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal.

IAIN PALOPO

Tujuan dari strategi perusahaan ini adalah untuk meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat menempati pasar yang lebih baik.

Kuadran IV (negatif, negatif) adalah situasi yang sangat tidak menguntungkan. Perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Tujuan dari strategi tersebut adalah untuk mengambil tindakan penyelamatan untuk menghindari kerugian yang besar.

IAIN PALOPO

BAB IV

DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

Deskripsi data merupakan gambaran berkaitan informasi yang digunakan pada survei. Pada deskripsi data ini, peneliti berupaya mencari keadaan situasi informan untuk menjadi bahan penelitian melalui tanggapan responden, data observasi, wawancara, dokumentasi, dan pengumpulan kuesioner tentang Strategi Pengembangan IKM di Dusun Barambing Kecamatan Suli.

1. Gambaran Objek Penelitian

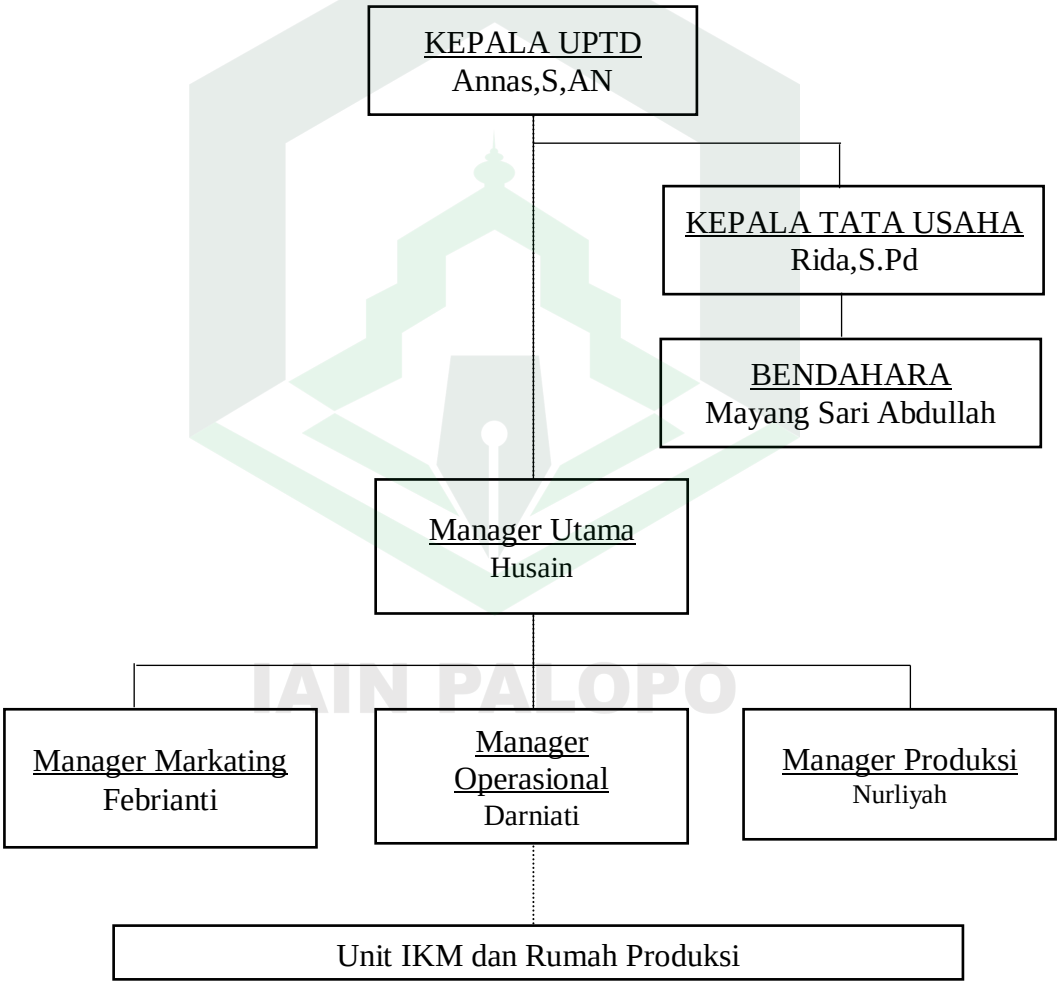
a. Sejarah singkat

IKM Barambing didirikan pada tahun 2018 oleh DinKop UMKM dan Perindustrian Kabupaten Luwu yang mana sumber dana pembangunannya bersumber dari Dana Alokasi Khusus (DAK) dan Dana Alokasi Umum (DAU). IKM Barambing diresmikan langsung oleh Gubernur Sulawesi Selatan Bapak Nurdin Abdullah melalui kegiatan Luwu Expo pada 13 Februari 2019 dengan total 15 item. Item-item tersebut berada di satu lokasi antaranya ada gedung produksi, galeri, musholla, gudang, tandon air dan IPAL serta beberapa gedung lainnya termasuk pos jaga dan area parkir. IKM saat itu dipimpin oleh UPTD pengelola pangan Ibu Nurwati, kemudian digantikan oleh Bapak Annas pada tahun 2020 sampai sekarang. Asal mula berdirinya IKM Barambing adalah adanya beberapa komoditas pangan potensial berkualitas yang menjadi dasar pertimbangan bagi pemerintah untuk membangun IKM

IAIN PALOPO

yang diharapkan dapat membantu para pelaku IKM dalam mengembangkan komoditas tersebut. Pemerintah berharap dengan dibangunnya sentra IKM Barambing ini mampu menggerakkan roda perekonomian masyarakat khususnya di Kabupaten Luwu sehingga dapat membantu menumbuhkan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah.[55]

b. Struktur organisasi pengelolah IKM Barambing



Gambar 4.1 Struktur Organisasi IKM Barambing Suli

[55]Wawancara dengan Bapak Annas, S.AN Selaku Kepala IKM Barambing Pada tanggal 1 Februari 2022

Struktur organisasi pada IKM Barambingdapat dijelaskan tugasnya masing-masing yaitu:

1) Kepala UPTD memiliki tanggungjawab dan wewenang penuh di dalam IKM Barambing.
2) Kepala Tata Usaha bertanggungjawab dalam teknis menejemen dan administrasi IKM Barambing.
3) Bendahara bertanggungjawab untuk mengatur keungan IKM Barambing.
4) Manager Utama bertanggungjawab untuk mengatur keseimbangan manajemen IKM Barambing.
5) Manajer Pemasaran bertanggung jawab untuk merencanakan, mengarahkan, atau mengoordinasikan kebijakan dan program pemasaran, termasuk memantau permintaan produk dan layanan yang ditawarkan oleh kami dan pesaing kami, serta mengidentifikasi pelanggan potensial di IKM Barambing
6) Manajer Operasional bertanggung jawab atas kegiatan manajerial, produktivitas, pengendalian efektivitas dan efisiensi sesuai dengan kebijakan di IKM Barambing
7) Manajer produksi bertanggung jawab untuk merencanakan dan mengelola jadwal produksi, menilai proyek dan kebutuhan sumber daya, memperkirakan anggaran dan kerangka waktu antara pelanggan dan manajer, bernegosiasi, menyetujui, menetapkan standar, kontrol kualitas, dan mengawasi proses produksi di IKM Barambing.

IAIN PALOPO

c. Visi dan misi IKM Barambing

1) Visi :

Terwujudnya Industri Kecil Menengah (IKM) agar berdaya saing baik secara nasional maupun internasional.

2) Misi :

a) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan SDM berbasis kompetensi.

b) Mendorong tumbuhnya wirausahawan baru.

c) Mempromosikan perolehan dan penerapan teknologi modern yang lebih baik.

d) Mendorong perluasan pasar.

e) Mendorong peningkatan nilai tambah.

f) Mempromosikan peningkatan akses ke sumber pendanaan.

g) Mempromosikan penyebaran pengembangan IKM di Luwu.

d. Tujuan IKM Barambing

1) Meningkatkan potensi komoditi pangan.

2) Membackup pelaku-pelaku usaha di sekitaran wilayah Luwu.

3) Meningkatkankan produksi unit IKM yang di minati masyarakat.

4) Merangkul unit IKM agar tetap memproduksi sesuai dengan harapan.

5) Menjaga produksi lokal wilayah Luwu agar bias menjadi produk unggulan di pasaran.

IAIN PALOPO

e. Profil IKM Barambing

IKM Barambing dipimpin oleh Annas. S.AN, yang didirikan pada tahun 2018 dengan Profil sebagai berikut:

Nama IKM : IKM Barambing

Alamat : Dusun Barambing, Desa Buntu Kunyi, Kecamatan Suli

Kepala : Annas. S.AN

f. Sumber daya manusia (SDM) IKM Barambing

Tenaga pekerja ialah hal terpenting yang membuat operasional IKM berkelanjutan. Tujuan IKM dapat dicapai oleh tenaga kerja. Sumber daya manusia dari IKM Barambing tercantum di bawah ini:

Tabel 4.1 Jumlah SDM IKM Barambing

No	Nama	Jabatan
1	Annas.S.AN	Kepala
2	Rida.S.Pd	KTU
3	Mayang Sari Abdullah	Bendahara
4	Husain	Manager Utama
5	Febrianti	Manager Marketing
6	Darniati	Manager Oprasional
7	Nurliyah	Manager Produksi
8	Sinta	Operator
9	Hirmamonoka	Office Girl
10	Basman	Office Boy dan keamanan

Sumber : Data IKM Barambing Kecamatan Suli, Kabupaten Luwu

IAIN PALOPO

2. Deskripsi Objek Penelitian

a. Nama unit, jenis barang produksi dan jumlah SDM IKM barambing

Berdasarkan hasil pengujian terhadap data wawancara narasumber pada uji frekuensi, diperoleh hasil pendeskripsian data karakteristik responden

yang menjadi sampel survei ini adalah sebagai berikut: berdasarkan jumlah unit IKM dan jenis barang yang diproduksi pada tabel di bawah ini menunjukkan hasil pengolahan data dengan uji frekuensi yang dilakukan oleh peneliti.

Tabel 4.2 Data Jumlah Unit IKM, Jenis Barang Produksi, dan Jumlah Karyawan

Nama Unit IKM	Nama Pemilik	Jenis Barang yang di Produksi	Jumlah Karyawan
Bagea Rus	Ruswati	Kue Bagea	2
Tepung Sagu Luwu	Sarkiyal	Tepung	4
Kopi Setiaku	Abidalle	Kopi	3
Gula Aren Cair	Martianti	Gula	3
Usaha Lili	Lili	Kue Bagea	4
Jaserkut	Hamsida	Minuman Tradisional	2
Dodol Gadung	Niar	Kue Dodol	2
Sarabba	Syamriah	Minuman Tradisional	2
Abe Setia Perkasa	Ambo	Kopi	3

Sumber : Data Unit IKM Barambing Kecamatan Suli, Kabupaten Luwu

IAIN PALOPO

Dari tabel 4.2 yang di paparkan, hasil data sekunder terlihat bahwa berdasarkan jumlah unit IKM dalam penelitian ini terdapat 9 Unit IKM yang berada di lingkup IKM Barambing di mana di dominasi oleh Usaha minuman bubuk seperti kopi dan minuman tradisional sekitar 44.4 %, kemudian kue seperti bagea dan dodol sekitar 33.3 % dan bahan rempah sekitar 22.2 %.

B. Pembahasan

Penelitian yang dilakukan di IKM bertujuan untuk mendeteksi strategi pengembangan IKM Barambing dengan memakai metode analisis SWOT. Menganalisa dari sembilan jumlah Unit IKM yang ada maka peneliti melakukan wawancara dan kuisioner dengan mengambil lima partisipan sebagai tolak ukur pengembangan IKM Barambing kemudian peneliti akan menggunanakan analisis SWOT dalam menganalisa strategi pengembangan IKM Barambing tersebut.

Tabel 4.3 Data Demografi Partisipan

Nama Pemilik UMKM	Nama Unit IKM
Ambo	Abe Setia Perkasa
Martianti	Gula Aren
Hamsida	Jaserkut
Sarkiyal	Tepung Sagu
Ruswati	Kue Bagea

Analisis SWOT merupakan konsep suatu Rancangan strategis digunakan dalam mengidentifikasi dampak dan evolusi IKM.

IAIN PALOPO

1. Faktor Internal

   a. Kekuatan

      Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Bapak Ambo pemilik unit IKM Abe Setia Perkasa yang memproduksi kopi asli Luwu, beberapa kekuatan yang di miliki oleh IKM milikinya ialah :

      1) Satrategi pemasaran yang tersistematis
      2) SDM yang berkualitas dan pengalaman dalam membuat produksi

3) Kinerja keuagan yang bagus

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Martianti selaku pemiliki unit IKM gula aren yang memproduksi Gula aren cair berpendapat bahwa usahanya terdapat beberapa kekuatan yaitu :

1) Sitsem pelayanan yang berikan mengutamakan kenyamanan konsumen
2) Pangsa pasar yang tinggi

Sedangkan menurut Hamsidas pemilik Unit IKM Jaserkut yang memproduksi bubuk minuman tradusional khas Luwu berpendapat bahwa usahnya terdapat beberapa kekuatan yaitu :

1) Penerapan teknologi informasi
2) Penerapan inovasi digital

b. Kelemahan

Hasil wawancara dengan Ibu Sarkiyal pemilik IKM Tepung sagu bahwa dalam usahanya juga terdapat kelemahan yaitu :

1) Harga bahan baku yang naik
2) Kendaraan distribusi terbatas

Sedangkan menurut Ibu Ruswati selaku Pemilik IKM Tepung sagu bahwa dalam usahanya memiliki Kelemahan yaitu :

1) Kurangnya promosi
2) Keterbatasan alat produksi

IAIN PALOPO

c. Peluang

Dari hasil wawancara dengan Ibu Martianti dalam usahnya ada beberapa yang menajadi sektor peluang yaitu :

1) Permintaan pelanggan meningkat
2) Produk yang berlesensi

Sedangkan menurut Bapak Ambo bahwa sektor peluang dalam usahanya adalah sebagai berikut :

1) Bermitra dengan pemerintah
2) Kontribusi IKM dalam pertumbuhan ekonomi

d. Ancaman

Dari hasil wawancara dengan Ibu Ruswati Berpendapat bahwa usahanya memilki ancaman sebagaiamana di jabarkan sebagai berikut :

1) Persaingan usaha dengan produk lain
2) Produk yang belum Memiliki BPOM/Label Halal
3) Pencemaran lingkungan

Tabel 4.4 Analisis SWOT IKM Barambing

IAIN PALOPO

Kekuatann *(Srength)*	**Kelemahann *(Weakness)***
a. Satrategi Pemasaran yang tersistematis b. SDM yang berkualitas dan Pengalaman dalam Membuat Produksi c. Kinerja keuagan yang bagus d. Sitsem pelayanan yang berikan mengutamakan kenyamanan konsumen e. Pangsa pasar yang tinggi f. Penerapan teknologi informasi	a. Harga bahan baku yang naik b. Kendaraan distribusi terbatas c. Kurangnya Promosi d. Keterbatasan alat produksi

g. Penerapan inovasi digital	
Peluang *(Opportunity)* a. Permintaan pelanggan meningkat b. Produk yang berlesensi c. Bermitra dengan pemerintah d. Kontribusi IKM dalam pertumbuhan ekonomi	**Ancaman *(Threat)*** a. Persaingan usaha dengan produk lain b. Produk yang belum memiliki BPOM/Label Halal c. Pencemaran lingkungan

Sumber:Data Hasil Analisis Penulis

2. Matriks IFAS *(Internal Factor Analisys Summary)*

Tabel 4.5 Matriks IFAS IKM Barambing

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
Strength				
1	Strategi pemasaran yang tersistematis	0.12	4	0.45
2	SDM yang berkualitas dan pengalaman dalam membuat produksi	0.10	3	0.31
3	Kinerja keuagan yang bagus	0.09	3	0.23
4	Sistem pelayanan yang berikan memaksimalkan kenyamanan konsumen	0.10	3	0.27
5	Pangsa pasar yang tinggi	0.10	3	0.31
6	Penerapan teknologi informasi	0.08	2	0.20
7	Penerapan inovasi digital	0.08	2	0.17
Jumlah *Strength*				1.94
Weakness				
1	Harga bahan baku yang naik	0.10	3	0.31
2	Kendaraan distribusi terbatas	0.07	2	0.14
3	Kurangnya promosi	0.07	2	0.14
4	Keterbatasan alat produksi	0.08	2	0.20
Jumlah *Wakness*				0.78
Subtotal		1.00		2.72
TOTAL IFAS		**1.16**		

Sumber : Data Hasil Analisis Penulis menggunakan Office Excel 2016

Berdasarkan tabel di atas, faktor pertama adalah kekuatan dalam *(strength)*. Dengan kata lain, karena faktor-faktor ini, itu adalah strategi pemasaran yang

sistematis dengan bobot 0,12 dan industri 4.0 yang kuat dan berdampak besar untuk IKM Barambing. Sistem pemasaran produk di galeri dan ke UMKM membuat produk di minati oleh masyarakat karena langsung di produksi melalui Rumah Produksi IKM Barambing. Faktor kedua yaitu SDM yang berkualitas dan Pengalaman diberikan dengan bobot 0.10 serta ranting 3.0 di karenakan peneliti menilai bahwa kualitas SDM sangat beragam dan tentu sudah ahli di bidang masing-masing termasuk dalam pembuatan produk lokal di tangani oleh karyawan yang berpengalaman. Faktor ketiga, kinerja keuangan yang bagus di berikan bobot 0.09 dan ranting 3.0 karena faktor ini cukup relatif dimana manajemen keuangan perlu perbaikan di setiap Unit IKM mampun juga IKM Barambing itu sendiri. Faktor keempat, sistem pelayanan yang berikan mengutamakan kenyamanan Pemeberli diberi dengan bobot 0.10 dengan ranting 3.0 karena faktor hal ini sangat di terapkan oleh pelaku unit IKM karena mengutamakan kenyamanan dan kepuasan konsumen adalah bentuk dari strategi Unit IKM itu sendiri. Faktor kelima yaitu pangsa pasar yang tinggi bobot 0.10 dan ranting 3.0 di dalam hal *Market Share*, sistem pemasaran dan pendapatan sudah stabil baik itu keuntungan eksternal maupun internal. Faktor keenam penerapan teknologi informasi dengan bobot 0.08 dan ranting 2.0, dalam analisis lapangan yang dilakukan hal ini masih kurang diterapkan dalam strategi pemasaran di IKM, rata-rata disana unit belum menggunakan teknologi seperti media sosial (*online*) dalam mempromosikan produkya. Ketujuh penerapan inovasi digital di berikan bobot 0.08 dan ranting 2.0 dalam hal ini pelaku Unit IKM dinilai masih kurang kuat karena sebagian besar

IAIN PALOPO

hanya menggunakan handpone dan alat pembuat produksi memakai digital yang standar.

Faktor Intenal dalam hal kelamahan *(Wakness)* yang pertama yakni harga bahan baku yang naik dengan bobot yaitu 0.11 dan ranting 3,0 hal ini adalah hal yang di keluhkan oleh seluruh pelaku Unit IKM karena bahan baku utama produksi naik dan bahkan langka termasuk minyak goreng yang merupakan bahan pokok yang di butuhkan oleh Unit IKM. Faktor kedua, kendaraan distribusi terbatas dengan bobot 0,07 dan ranting 2,0 karena ini sangat relatif di alami oleh unit IKM. Ada Unit IKM yang menggunakan mobil dalam menditribusikan produknya kepada pelanggan, ada juga yang hanya menggunakan kendaraan motor. Faktor ketiga, kurangnya promosi dengan bobot 0,07 serta ranting 2,0 karena rata-rata pelaku IKM kurang memahami sistem promosi di media social dan hanya melakukan promosi secara personal ke UMKM dan *Reseller* yang membuat sistem promosi kurang maksimal. Faktor keempat, keterbatasan alat produksi, promosi dan lainnya dengan Bobot 0.08 dan ranting 2.0 di hal sangat di keluhkan oleh unit IKM karena kurangnya alat produksi membuat kemaksimalan waktu, tenaga dan kualitas produksi kurang maksimal.

IAIN PALOPO

Dari hasil analisis tabel 4.5 IFAS. Faktor internal memiliki total IFAS 1.16 dikarenakan skor kurang dari 2.5 hal ini berarti posisi internal strategi pengembangan IKM Barambing dinilai belum kuat.

3. Matriks EFAS *(Eksternal Factor Analisys Summary)*

Tabel 4.6 Matriks EFAS IKM Barambing

No	Faktor Ekternal	Bobot	Rating	Skor Bobot
Opportunities				
1	Permintaan pelanggan meningkat	0.19	3.0	0.58
2	Produk yang berlesensi	0.17	3.0	0.43
3	Bermitra dengan pemerintah	0.17	3.0	0.43
4	Kontribusi IKM dalam pertumbuhan ekonomi	0.13	2.0	0.26
Jumlah *opportiuons*				1.12
Threats				
1	Persaingan usaha dengan produk lain	0.15	2.0	0.47
2	Produk yang belum memiliki BPOM/Label Halal	0.10	2.0	0.16
3	Pencemaran lingkungan	0.09	1.0	0.13
Jumlah threats				0.66
Subtotal		1.00		1.78
TOTAL EFAS		**0.46**		

Sumber : Data Hasil Analisis Penulis menggunakan Office Excel 2016

Dari tabel diatas, faktor utama eksternal peluang *(Opportunity)* yakni permintaan pelanggan meningkat diberikan bobot 0.19 dan ranting 3.0 di karenakan faktor tersebut sangat penting dan berdampak sangat besar bagi Unit IKM Barambing. Dalam pemasaran, produk yang di hasilkan mayoritas di minati masyarakat karena produksinya yang memiliki ciri khas tradisional Luwu. Faktor kedua, produk yang berlesensi diberikan bobot 0.17 dan ranting 3.0 karena rata-rata produk yang di buat oleh unit IKM sudah berlensi izin edar dan berlabel Halal sehingga hal ini mendukung Kualitas Produk. Faktor ketiga, bermitra dengan pemerintah dengan bobot 0.17 dan ranting 3.0 hal ini dikarenakan IKM merupakan badan usaha yang dirikan dan dinaungi oleh pemerintah Kabupaten Luwu. Faktor keempat, kontribusi IKM dalam pertumbuhan ekonomi bobot 0.13

dan ranting 2.0 hal ini relatif karena menurunnya kontribusi ke pemerintah di sebabkan adanya pandemi covid-19.

Faktor eksternal ancaman *(Threats)* yang pertama yakni persaingan usaha dengan produk lain diberikan bobot 0.15 dan ranting 2.0 karena unit IKM rata-rata memproduksi barang yang beda dari yang lain, lebih mengutamakan produk lokal dan mengedepankan ciri khas Luwu. Faktor kedua, produk yang belum memiliki BPOM/label halal dengan bobot 0.10 serta ranting 2.0 karena beberapa produk masih tidak berlesensi dan belum memiliki BPOM/label halal serta masih dalam kepengurusan lesensi namun sebagian besar sudah mendapatkan izin edar dan berlabel Halal/BPOM. Faktor ketiga, pencemaran lingkungan di berikan bobot 0.09 dan ranting 1.0 di sebabkan lokasi IKM Barambing sudah memenuhi standar produksi dalam mementingkan kesehatan dan kebersihan lingkungan.

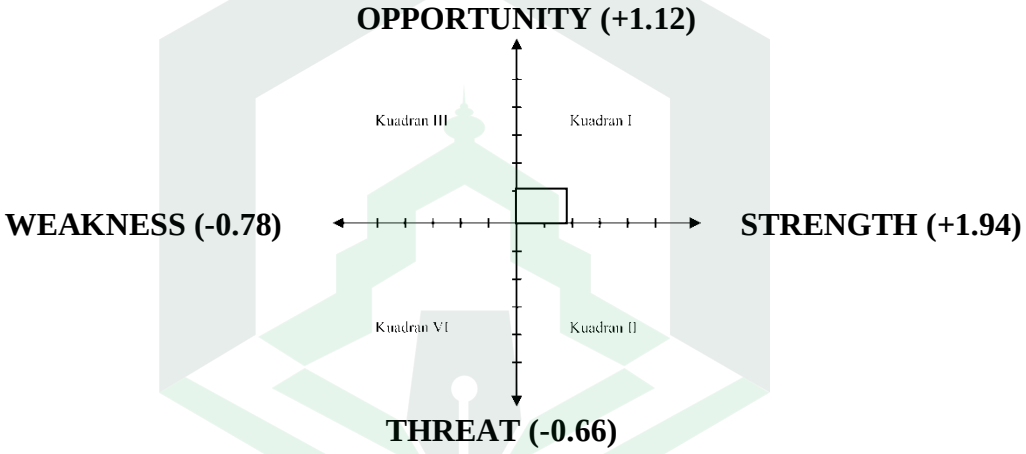
Tabel 4.6 Hasil analisis EFAS menunjukkan skor total EFAS sebesar 0.46. Dengan skor keseluruhan di bawah 1,0 ini menunjukkan bahwa posisi eksternal IKM Barambing belum kuat. Selanjutnya dengan nilai skor yang terdapat pada faktor yang dirincikan, kekutan 1.94, kelemahann 0.78, peluang 1.12, ancaman 0.66 maka di ketahui selisih total skor internal yaitu 1.16, selisih eksternal yaitu 0.46. Nilai tertimbang IKM Barambing sebagaimana tabel 4.7 di bawah ini

IAIN PALOPO

Tabel 4.7 Nilai Tertimbang IKM Barambing

Nilai Tertimbang Kekuatan IKM	1.94
Nilai Tertimbang Kelemahan IKM	0.78
Selisih Positif	**1.16**
Nilai Tertimbang Peluang IKM	1.12
Nilai Tertimbang Ancaman IKM	0.66
Selisih Positif	**0.46**

Jika digambarkan dari hasil EFAS DAN IFAS, maka di peroleh posisi sebagai berikut :



Gambar 4.2 Diagram SWOT IKM Barambing

Dari diagram tersebut sangat jelas bahwa IKM Barambing ada pada kuadran III yang mana dalam posisi ini perusahaan menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi dilain pihak, ia juga menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini yaitu memilimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang baik. Strategi atau langkah yang harus di tempuh ialah merancang suatu strategi produksi dalam meningkatkan kualitas unit IKM, dengan hal tersebut IKM Barambing diharapkan mampu memaksimalkan kekuatan yang di miliki untuk mencapai suatu IKM

dengan produk yang di minati oleh masyarakat baik dalam skala lokal maupun luar daerah.

4. Matrik SWOT

Tabel 4.8 Matriks SWOT IKM Barambing

EFAS / IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
	1. Strategi pemasaran yang tersistematis 2. SDM yang berkualitas dan pengalaman 3. Kinerja keuagan yang bagus 4. Sitsem pelayanan yang berikan memaksimalkan kenyamanan konsumen 5. Pangsa pasar yang tinggi 6. Penerapan teknologi informasi 7. Penerapan inovasi digital	1. Harga bahan baku yang naik 2. Kendaraan distribusi terbatas 3. Kurangnya promosi 4. Keterbatasan alat produksi
OPPORTUNITY (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
1. Permintaan pelanggan meningkat 2. Produk yang berlesensi 3. Bermitra dengan pmerintah 4. Kontribusi IKM dalam pertumbuhan ekonomi	1. Peningkatan penghasilan yang stabil (S1,S3,O4,01) 2. Penghasilan karyawan yang sebanding dengan kualitas yang di miliki (S2,S3,04) 3. Kemaksimalan pelayanan dalam kualitas Produk dan yang di hasilkan mulai dari produk yang berlesensi, ketepatan permintaan, dan kepuasan pelanggan	1. Membuat perencanaan permohonan subsidi ke pemerintah untuk menjangkau bahan baku yang naik (W1,O3) 2. Menjalin kerjasama ke kurir jemput antar untuk memaksimalkan pengantaran yang cepat dan tepat ke pelanggan (W2,O1) 3. Mengadakan kegiatan-kegiatan besar dalam

IAIN PALOPO

	(S4, S5, O1, O2) 4. Bermitra dengan pemerintah membuat pangsa pasar yang tinggi (S5,O3 5. Produk Yang di hasilkan lebih di kenal masyarakat (S6,O1,O4) 6. Produk yang berkualitas dan produk yang di hasilkan menjadi cepat dan tepat karena sudah menggunkan alat digital yang standar (S7, O1)	memperkenalkan produk yang dihasilkan melaui kerjasama dengan pemeringtah (W3,O3,O4) 4. Membuat MoU dengan pemerintah tentang subsidi bantuan alat produksi agar kemasimalan dan kulitas produk bisa tercapai (W4, O3, O4)
THREAT (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
1. Persaingan Usaha dengan Produk lain 2. Produk yang belum Memiliki BPOM/Label Halal 3. Pencemaran lingkungan	1. Meningkatkan strategi manajemen pemasaran agar mampu bersaing dalam persaingan usaha (S1, S4, S5, T1) 2. Membuat suatu pelatiahan atau bimtek untuk SDM dalam membuat suatu produk dan menajemen bisnis (S1, S2, T1) 3. Membuat perencaaan kepengurusan lesensi untuk produk yang belum menggunakan BPOM/Label HALAL untuk menciptakan kenyamanan konsumen. (S4, T2) 4. Adanya penerapan	1. Menciptakan inovasi baru yang mampu bersaing dengan Produk lain di mana bahan baku dapat di jangkau (W1, T1) 2. Lebih memaksimalkan lagi distribusi ke pelanggan dengan menambah armada baru (W2,T1) 3. Mengoptimalkan promosi baik promosi di media cepat maupun *online* agar produk bisa di kenalimasyarakat (W3, T1) 4. Membuat rencana Permohonan ke pemerintah maupun mitra lain dalam pengadaan

IAIN PALOPO

	teknologi inovasi digital dalam pembuatan produk dapat meminimalisi adanya dampak kerusakan dan pencemaran lingkungan (S7,T3)	barang pembuatan produk dengan inovasi baru ramah lingkungan (W4, T3)

Berdasarkan analisis tersebut, dapat diidentifikasi dan dibuat solusi bahwa IKM Barambing adalah kombinasi dalam faktor dalam internal dan eksternal. Penggabunga tersebut bertujuan dan dijelaskan di diagram perolehan Analisa SWOT berikut ini:

a. Strategi SO *(Strengh-Opportunity)*

Dalam konsep Strategi yang merupakan kombinasi dimana dalam macam faktor dari dalam *(Strengh)* dan faktor luar *(Opportuniity)*, Strategi ini dilandaskann ke kajian dan solusi bagi IKM Barambing, merupakan hal memanfaatkan berbagai kekuatan dan peluang semaksimal mungkin. Strategis SO *(Strength-Opportunity)* yang diputuskan IKM Barambing ialah:

1) Peningkatan penghasilan yang stabil
2) Penghasilan karyawan yang sebanding dengan kualitas yang di miliki
3) Kemaksimalan pelayanan dalam kualitas produk yang di hasilkan mulai dari produk yang berlesensi, ketepatan permintaan, dan kepuasan pelanggan
4) Bermitra dengan pemerintah membuat pangsa pasar yang tinggi
5) Produk yang di hasilkan lebih di kenal masyarakat
6) Produk yang berkualitas dan produk yang di hasilkan menjadi cepat dan tepat karena sudah menggunkan alat digital yang standar

IAIN PALOPO

b. Strategis ST *(Strength-Threat)*

Strategis ST merupakan kombinasi dalam faktor internal *(Streangth)* sama dengan faktor eksternal *(Threat)*, Strategi bertujuan dalam memanfaatkan kekuatan IKM untuk memerangi ancaman. Strategi ST digunakan IKM Barambing adalah:

1) Meningkatkan strategi manajemen pemasaran agar mampu bersaing dalam persaingan usaha
2) Membuat suatu pelatiahan atau bimtek untuk SDM dalam membuat suatu produk dan menajemen bisnis
3) Membuat perencaan kepengurusan lesensi untuk produk yang belum menggunakan BPOM/Label HALAL untuk menciptakan kenyamanan konsumen
4) Adanya penerapan teknologi inovasi digital dalam pembuatan produk dapat meminimalisir adanya dampak kerusakan dan pencemaran lingkungan

c. Strategis WO *(Weakness-Opportunity)*

Strategis WO adalah gabungan atas faktor dalam *(Wekness)* dan faktor luar *(Opportunity)*, Strategi dlandaskan pada pelaksanaan aktifitas yang memanfaatkan peluang ada dan menciptakan kelemahan yang ada. Strategi WO yang diterapkan IKM Brambing adalah:

1) Membuat perencanaan permohonan subsidi ke pemerintah untuk menjangkau bahan baku yang naik

IAIN PALOPO

2) Menjalin kerjasama ke kurir jemput antar untuk memaksimalkan pengantaran yang cepat dan tepat waktu ke pelanggan
3) Mengadakan kegiatan-kegiatan besar dalam memperkenalkan produk yang di hasilkan melalui kerjasama dengan pemerintah
4) Membuat kesepakatan dengan pemerintah tentang subsidi bantuan alat produksi agar kemasimalan dan kulitas produk dapat tercapai

d. Strategis WT *(Weakness-Threat)*

Strategis WT merupakan Penggabungan dari faktor terdapat pada dalam *(Wekkness)* dengan faktor luar *(Threath)*, Strategi ini dilandaskan pada aktivitas dengan bertujuan untuk menciptakan kerentanan dan menghindari ancaman baru. Strategi WT Barambing IKM adalah sebagai berikut:

1) Menciptakan inovasi baru yang mampu bersaing dengan produk lain di mana bahan baku dapat di jangkau
2) Lebih memaksimalkan lagi distribusi ke pelanggan dengan memambah armada baru
3) Mengoptimalkan promosi baik promosi di media cetak maupun *online* agar produk bisa di kenali masyarakat
4) Membuat rencana permohonan ke pemerintah maupun mitra lain dalam pengadaan barang pembuatan produk dengan inovasi baru ramah lingkungan

Dari dasar hasil analisis SWOT di atas diketahui menujukan Matriks IFAS dalam faktor sektor kekuatan dan kelemahan untuk skor keseluruhan 1.16. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis IKM Barambing terdapat pada internal yang belum

IAIN PALOPO

cukup kuat. Selain itu, Matriks EFAS terbukti bahwa skor total untuk faktor peluang serta ancaman adalah 0.46. Hal ini membuktikan bahwa IKM Barambing belum sepenuhnya memanfaatkan peluang untuk menghadapi ancaman.

Grafik analisis SWOT menunjukkan bahwa IKM berada di kuadran ketiga dimana kondisi IKM belum cukup kuat. Setelah menggunakan kekuatann dan peluang atau strategiSO, identifikasi faktor kekuatan internal perlu dipertahankan agar dapat memanfaatkan peluang yang ada. Integrasi strategi ST menunjukkan bahwa pelaku IKM perlu memaksimumkan kekuatan dalam menghadapi ancamann. Strategi WO yaitu memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan. Juga strategi WT mewajibkan pelaku IKM untuk mengurangi kerentanan dan menghindar dari ancaman.

IAIN PALOPO

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian ditarik kesimpulan perhitungan *Internal Factor Evaluation* serta *External Factor Evaluation* perhitungan yang dihasilkan dalam nilai (1,16 ; 0,46). Hasil riset ini menunjukkan bahwa posisi IKM di Kecamatan Suli berada pada posisi kuadran III yang mana dalam posisi ini perusahaan menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi dilain pihak, ia juga menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Dalam posisi ini, dalam rangka mengembangkan usaha IKM di Kabupaten Suli, prioritas strategis adalah meningkatkan kualitas produk melalui inovasi terhadap produk, mengoptimalkan penggunaan media sosial dalam mempromosikan produk, melakukan pemeliharaan terhadap lingkungan sekitar, bermitra dengan pelaku usaha yang lain ataupun dengan pemerintah, meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, dan menngkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) melalui pelatihan ataupun pendampingan.

IAIN PALOPO

B. Saran

Dari riset yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan beberapa saran yaitu:

1. Dalam upaya meningkatkan penjualan, para pelaku IKM sebaiknya mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai sara pemasaran.
2. Dari segi produk, pelaku IKM sebaiknya melakukan inovasi terhadap produknya searah dengan perkembangan zaman.

3. Pelaku IKM sebaiknya menyediakan outlet khusus makanan/minuman siap saji bagi para pengunjung yang hendak singgah untuk beristirahat.
4. Pelaku IKM sebaiknya meningkatkan pelayanan demi kenyamanan konsumen, misal dengan bersikap ramah dan sopan kepada pengunjung yang datang.
5. Pihak IKM sebaiknya melakukan perbaikan terhadap fasilitas yang kurang layak seperti pengadaan sumber air bersih, serta menambahkan fasilitas pendukung seperti bangunan gazebo sebagai tempat peristirahatan para pengunjung.

IAIN PALOPO

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Afifuddin. 2012. *Metodologi Penelitian Bersifat Kuantitatif*. Bandung: Pustaka Setia.

Ety Rachaety dan Raih Tresnawaty. 2005. *Kamus Istilah Ekonomi*. Jakarta : Bumi Aksara.

Fahmi, Irham. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.

Hadari Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Manusia (untuk Bisnis yang Kompetitif),*(Gadjah Mada University Press, Yogyakarta, 2005)

Hanif Nurcholis. 2007. *Teori dan Praktik Pemerintahan dan Otonomi Daerah*. Jakarta: Grasindo.

Hasibuan, Malayu Sp. 2012. *Manajemen SDM. Edisi Revisi, Cetakan Ke. Tigabelas*. Jakarta : Bumi Aksara.

Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2014. Jakarta: Pusat Bahasa, Departemen Pendidikan Nasional.

Kasmir. 2001. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

M.L, Jhingan. 2004. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*. Jakarta: Rajawali Pers.

M. Tohar. 1999. *Membuat Usaha Kecil*. Yogyakarta: Kanisius.

Makmur. 2015. *Efektivitas Kebijakan Kelembagaan Pengawasan*. Bandung: Refika Aditama.

Moleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Posdakarya.

Nasaruddin. 2020. *Manajemen Strategi*. Palembang : ISBN.

Pernama. 2007. *Evaluasi Meducator Riset.* Jakarta: UN.

Prof. Dr. Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA.

IAIN PALOPO

Rahardjo Adisasmita. 2005. *Dasar Dasar Ekonomi Wilayah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Rahim. Abd. Dan Hastuti. DRW. 2007. *Ekonomi Pertanian*. Jakarta : Penebar Swadaya.

Ratna Evy, dkk. 2005. *Usaha Industri Dan Kerajinan Di Indonesia*. Jakarta: Bumi Aksara.

Sadono Sukimo. 2010. *Ekonomi Pembangunan*: *Proses, Masalah, Dan Dasar Kebijakan.* Jakarta: Kencana.

Salim. 2019. *Kajian analisis SWOT*. Bandung. CNNS.

Salusu, J. 2006. *Pengambilan Keputusan Stratejik*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utamna.

Saryana. 2000. *Ekonomi Pembangunan (Problematika Dan Pendekatan)*. Bandung: Salemba Empat.

Siahaan. 2005. *Pajak Daerah dan Retribusi Daerah*. Jakarta: PT Raja. Grafindo Persada.

Subaktillah. 2018. *Analisis SWOT*. Jakarta: Data Buku.

Sugiyono. 2019. *Metode Kuantitatif,* Kualitatif Analisis SWOT. Bandung: Alfabeta.

Sukirno. 2000. *Makro Ekonomika Modern*. Jakarta: PT. Rasa Grafindo Persada.

Tri Hardayanto. 2014. *Analisis SWOT*. Jakarta : LPPSSLH.

Jurnal

IAIN PALOPO

Abdul Kadir Arno, Ishak Ishak, and Fasiha Kamal, *"The Performance of Competitiveness of Sharia Banking (Indonesia-Pakistan) Using Porter's Diamond Theory,"* FITRAH: Jurnal Kajian Ilmu-Ilmu Keislaman 7, no. 2 (2021): 261–84, https://doi.org/10.24952/fitrah.v7i2.4188.

Adriyanto, Lutfhi, And Trimanto Wardoyo.*Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan (Studi Kasus Pada Pt Perkebunan Nusantara Viii, Bandung*. Jurnal Ilmiah Akuntansi (6).2011.

Aidil Aulya Fasdani, *"Pelaksanaan Program Pembinaan Dan Pengawasan Industri Kecil Menengah (IKM) Oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru Tahun 2012/2013"*. Jurnal FISIP Volume 1 No. 2

Andri Ratnasari. *"Peranan Industri Kecil Menengah (IKM) dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kabupaten Ponorogo"*. Jurnal Pendidikan dan Ekonomi, Vol. 1, No. 3 Juli 2013

Andri Ratnasari, Drs. H. Kirwani SE, MM. *"Peranan Industri Kecil Menengah (Ikm) Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Ponorogo".* Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE). Vol. 1. No. 3.

Angel M. Ojeda Castro, Philip R. Murray-Finley, Jose Sanchez-Villafane, Man M. Sharma, and Angel Rivera-Collazo. 2013. *"The Effectiveness of Using the Educosoft Learning Management System to Teach Math in Puerto Rico".* Issues In Information System. Volume 14, Issue

Anusara Sawangchai, Hiran Prasarnkarn, Noppadol Chanrawang, Wanidan Hancharoen, *"The Strategy Development Of Small Dan Medium Enterprises (SMEs) Of Acommodation And Food Servicein Phuket", JMK*, Vol. 20, No. 2 Tahun 2008.

Christopher & Schooner, (2007). "Pengadaan atau Procurement adalah kegiatan untuk mendapatkan barang atau jasa secara transparan, efektif, dan efisien sesuai dengan kebutuhan dan keinginan penggunanya".

Elabe Pinti. *"Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Dalam Mengembangkan Usaha Pada Industri Kecil Dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam".* Skripsi Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum. (Pekanbaru: Perpustakaan Uin Al-Jami'ah Sultan Syarif Kasim Riau 2013)

Hanami Cahya Prastika, *"Peran Pemerintah Daerah Dan Partisipasi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Upaya Pengembangan Kerajinan Kulit Di Kabupaten Magetan"*, (*Skripsi* Sarjana Universitas Sirlangga, Surabaya 2017).

Istiqomah, S. BM, and B. T. Husodo, "*Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Upaya Pencegahan Demam Berdarah Dengue (Dbd) Pada Ibu Rumah Tangga Di Kelurahan Kramas Kota Semarang*," *Jurnal Kesehatan Masyarakat (Undip)*, vol. 5, no. 1, pp. 510-518, Feb. 2017.

M. Adhi Prasnowo, Arif Khomaruddin, Khoirul Hidayat. *"Strategi Pengembangan Sentra Industri Kecil Menengah Produksi Krupuk"*. Teknika: Engineering And Sains Journal. Vol. 1. No. 1, h. 17-24.

M. Pech, O. Jodlova, *"Strategie Malaych Strednich Firem Strategy Of Small And Medium Enterprises*", The Scientific Journal For Economics, Manajement And Trade, 2009, h. 125-133.

Maxwel Taluke, Analisis Kontribusi Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah Pada Pendapatan Asli Daerah Jurnal EMBA. 385. Vol.1 No.3 September 2013

Natalia Rawung. Analisis Pendapatan Asli Daerah Dan Pencatatan Pada Dinas pendapatan Kota manado. Jurnal EMBA. Vol. 1 No. 1: 496-502.2016

Nur Ariani Aqidah Ishak, *"Covid-19 Pandemic : The Effectiveness of Utilizing Micro Business Productive Assistance (BPUM) For," Relevance: Journal of Management and Business* 5, no. 1 (2022): 33–59, https://ejournal.uinsaid.ac.id/index.php/relevance/article/view/4967.

Pradnya Paramita Hapsari, Abdul Hakim, Saleh Soeaidy. *"Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi Di Pemerintah Kota Batu)"* Jurnal Administrasi Publik. Vol. 17. No. 2, H, 89.

Rajesh K. Singh and Suresh K. Gard, *"Strategy Development By SMEs For Competitiveness: A Review"*, Benchmarking: An International Journal, Vol. 15, No. 5 Tahun 2008.

Weele, Arjan J Van (2010). Purchasing and Supply Chain Management: Analysis, Strategy, Planning and Pratice.Cengage Learning EMEA. Thomas Rennie Publisher. United Kingdom.

Wawancara dengan Bapak Annas, S.AN Selaku Kepala IKM Barambing Pada tanggal 1 Februari 2022

Website

BAB II, http://repository.radenintan.ac.id

https://id.m.wikipedia.org. Diakses pada 11 Mei 2021

http://nyonkq.blogspot.com diakses pada tangga 12 April 2021

Kumpulan Teori Tentang Pemerintahan, Pembangunan, Keuangan, Otonomi Daerah dan Pelayanan Publik artikel diakses pada 01 desember 2014 dari http// membingkai teori menjadi tesis kerangka konseptual peranan pemerintah.html

IAIN PALOPO

LAMPIRAN

IAIN PALOPO

Lampiran 1 : Teknik Pemeriksaan dan Analisis Data Penelitian

a. Pemeriksaan Keabsahan Data

Teknik Pengujian	Indikator	Langka Penelitian	Hasil
Uji kredibilitas	Perpanjangan waktu peneliti	1. Peneliti melakukan penelitian tanggal 24 januari 2022 2. Tanggal 8 februari 2022 peneliti mulai menganalisa data 3. Melakukan monitoring ulang data yang di peroleh sehingga perpanjangan waktu penelitan di tambah lima hari 4. Menganalisa data yang di peroleh kemudian mencocokan data baru	Peneliti bisa mendapatkan data dan informasi yang akurat sehingga dapat di sajikan dalam hasil penelitian
	Meningkatkan ketekunan	1. Peneliti menyusun rangcangan konsep penelitian 2. Peneliti menyusun manajemen waktu antara kehidupan sehari-hari peneliti dengan waktu penelitian 3. Memaksimalkan ketekunan penelitian	Hasil yang di peroleh adalah peneliti bisa menyesuaikan waktu dalam penelitian dan kehidupan sehari-hari dalam menyusun manajemen waktu
	Triangulasi	1. Melakukan audiens dinas terkait 2. Melakukan obeservasi lapangan untuk mendapatkan data primer 3. Melakukan wawancara ke objek penelitian 4. Menganalisa litertur yang ada dalam	Pencapain hasil peneliti mendapatkan data yang akurat karena mengelolah dan pemgumpulkan data observasi dan wawancara serta teori yang berkaitan

IAIN PALOPO

		mendapatkan keakuratan informasi	
	Member checksb	1. Peneliti mengumpulkan data yang di peroleh dari informan 2. Peneliti melakukan c*rosscheck* kembali data yang di peroleh 3. Peneliti melakukan penyusunan data yang di peroleh dari berbagai sumber individu maupun kelompok 4. Menyimpulkan data	Peneliti menaggabungkan data dari berbagai sumber lalu menyimpulkan hasil data di peroleh
	Analisis kasus negatif	1. Peneliti melakukan penyaringan terhadap data yang di peroleh 2. Menyusun data yang di butuhkan 3. Melakukan penyeleksian data negatif	Data bisa di olah kembali dengan selesainya penyeleksian kasus data negative
	Referensi yang tepat	1. Menyusun hasil penelitian wawancara atau rekaman dari objek penelitian 2. Membandingkan literatur yang ada dari para ahli yang di kumpulkan	Data bisa di sandingkan dari hasil penelitian dengan literatur yang ada
Uji *transferability* (Validitas Ekstrenal)	Akumulasi waktu pengampulan data	1. Tanggal 24 januari 2022 : observasi ke pengelolah IKM Barambing 2. Tanggal 26 januri -7 februari 2022 : peneliti memulai melakukan interview dan kiesioner ke objek penelitian 3. Tanggal 8 februari 2022 : peneliti melakukan pengumpulan dan	Akumulasi wa ktu dalam pengumpulan data selama 21 hari

IAIN PALOPO

		analisa data yang di peroleh 4. Tanggal 9-13 feberuri 2022 : peneliti melakukan penambahan waktu dan peninjuan kembali dari data yang diperoleh di anggap kurang sehingga perlu penambahan waktu penelitian	
	Akumulasi waktu seluruh penelitian	1. Akumulasi waktu pengumpulan data selama 21 hari 2. Tanggal 14-16 februari 2022 : peneliti menyusun hasil data yang di peroleh 3. Tanggal 17-19 memonitoring kembali data yang di peroleh 4. Tanggal 20-25 melakukan penyusunan hasil penelitian	Akumulasi waktu seluruh penelitian adalah 38 hari
	Alasan peneggunaan metode penelitian teretentu	1. Peneliti melakukan penggalian data lapangan dengan melakukan observasi ke IKM Barambing untuk mendapatkan data primer dan sekunder 2. Peneliti melakukan *interview* ke informan sebagai objek utama dalam penelitian 3. Peneliti melakukan pengumpulan data kuesioner ke objek penelitian guna untuk kebutuhan analisis SWOT	Data di peroleh melalui observasi, wawancara, kueseiner dapat di olah keakuratan data yang ingin di capai
	Jumlah	1. Jumlah partisipan	Lima unit ikm

IAIN PALOPO

	partisipan yang berpartisipasi	yang berpartisipasi adalah lima unit IKM Barambing	barambing yang berpartisipasi
	Konteks organisasi yang di teliti	1. Objek penelitian merupakan unit ikm barambing yang ada pada ruang lingkup IKM Barambing 2. Unit ikm barambing yang sudah terikat dengan IKM Barambing 3. Unit IKM yang sudah berlesensi	Peneliti bisa menentikan kriteria unit ikm yang akan di teliti
	Persyaratan menjadi informan penelitian	1. Peneliti melakukan observasi lapangan dengan pihak IKM Barambing untuk mendaptakan data jumlah unit IKM yang akan di teliti 2. Peneliti menyusun kriteria yang akan menjadi informan penelitian 3. Dari 10 jumlah unit IKM yang ada peneliti mengambil 5 unit IKMkarena 5 unit lainnya belum mutlak terikat dengan IKM Barambing	Peneliti menentukan kriteria informan agar hasil di peroleh bisa tercercaya karena langsung dari objek yang akan di teliti
Uji *dependability* (Rehabilitas)	Audit seluruh proses penelitian	1. Penelian melakukan pemantauan ulang terhadap hasil penelitian yang di peroleh apakah hasil penelitian sudah susuai dengan yang di harapkan 2. Melakukan evalusi seluruh data di peroleh dengan cara melakukan reduksi data	Hasil monev (monitoring dan evaluasi) bisa di kembangkan untuk selanjutnya
Uji	Aktif	1. Peneliti melakukan	Kesesuaian data

IAIN PALU PRO

confirmability (Objektivitas)	mendasari contoh negatif yang bertentangan	langka taktis dalam memberikan saran dan masukan terhadap data negatif yang bertentangan dengan data hasil penelitian 2. Peneliti bisa menyesuaikan kondisi objek penelitian dengan fenomena pada umumnya dengan cara peneliti memberikan masukan ke IKM Barambing akan pengembagan potensi lokal	negatif bisa di reduksi dengan data yang di perlukan
	Menguji pengumpulan data dan prosedur analisis	1. Peneliti melakukan pengujian data dengan melakukan penganalisaan konsep pengumpulan data 2. Melakukan konfirmasi dan Full up data yang di susun dalam hasil penelitian	Hasil penelitian dalam tahap finalisasi
	Membuat penilaian hasil penelitian	1. Peneliti membuat poin penilain data yang di peroleh 2. Penelitian melakukan finalisasi data sehinggah bisa di uji kebenarannya	Hasil penelitian bisa di uji kebernarannya

IAIN PALOPO

b. Analisis Data Penelitian

Analisi Data	Langkah Penelitian	Hasil
Reduksi data	1. Peneliti melakukan pengkajian dan reduksi data dengan analisis hasil observasi, wawancara dan dokumentasi 2. Peneliti melakukan pengumpulan data dari hasil reduksi data	Data bisa di anggap akurat
Penyajian data	1. Peneliti menyajikan hasil reduksi yang di peroleh	Hasil penelitian bisa di simpulkan tingkat

	2. Penyajian data di cantumkan dalam hasil dan pembahasan	berhasilan penelitian tersebut
Penarikan kesimpulan	1. Peneliti membuat rangkuman kesimpulan awal dari hasil penyajian data yang sifatnya sementara 2. Setelah melakukan kesimpulan awal bahwa hasil penelitian tersebut tidak ada perubahan dalam analisis lainnya maka peneliti membuat kesimpulan akhir.	Hasil penelitian di anggap selesai selanjutnya akan di lakukan tahap pengujian

IAIN PALOPO

Lampiran 2 : Pedoman Wawancara Penelitian

A. Data Responden

Nama/Inisial :

Usia :

Jabatan :

Pendidikan :

Nama Unit IKM :

Janis Barang Produksi :

1. ……
2. ……
3. ……

Variabel	Indikator	PERTANTAAN
Bagaimana strategi pengembangan industi kecil dan menengah (IKM) di dusun Barambing kecamatan Suli ?	Analisis	1. Kapan anda memulai usaha IKM anda ? 2. Siapa pesaing utama anda di dalam usaha yang anda geluti sekarang ? 3. Apa yang membedakan produk anda dengan produk IKM lainnya ?
	Kekuatan	1. Menurut anda, apa kekuatan yang di miliki IKM anda, mengapa demikian ? 2. Bagaiaman dengan SDM yang anda miliki apakah sudah kompeten ? 3. Bagaimana tingkat pendapatan IKM anda selama ini ? 4. Apa alasan Pelanggan bisa memilih produk IKM yang anda hasilkan ? 5. Bagaimana kualitas priduk anda apakah sudah di minati oleh masyarakat ? 6. Bagaiamana anda mempromosikan produk IKM anda ? 7. Hal pendukung apa yang anda lakukan dalam memproduksi barang IKM anda ?
	Kelemahan	1. Kendala apa yang anda alami sekarang dalam membuat Produk IKM anda ? 2. Apakah kendaraan distribusi anda sudah ada dan bisa menjangkau wilayah

IAIN PALOPO

		pemasaran Produk anda? 3. Apa kekurangan yang anda alami sekarang ini dalam usaha IKM anda ? 4. Apakah peralatan produksi IKM anda sudah memadai ?
	Peluang	1. Apa yang paling diingingkan pelanggan selama ini ? 2. Hal apa yang anda lakukan agar produk IKM anda bisa terjamin kualitasnya? 3. Apa upaya pemerintah dalam memberikan dukungan Produksi IKM anda ? 4. Hal apa yang anda lakukan untuk mendukung pemrintah dalam pertumbuhan Ekonomi melalui IKM anda?
	Ancaman	1. Hal apa yang mengacam Usaha IKM anda ? 2. Apakah Produk IKM anda susah memiliki BPOM/Halal 3. Apakah tempat Produksi Barang IKM anda suda sesui standar Produksi menghindari pencemaran lingkungan ?

IAIN PALOPO

Lampiran 3 : Transkip Hasil Wawancara Penelitian

No	Pertanyaan	Jabawan					Kesimpulan	SWOT
		Responden 1	Responden 2	Responden 3	Responden 4	Responden 5		
1	Kapan anda memulai usaha IKM anda ?	Saya memulai Usaha saya di IKM Barambing pada tahun 2018 dengan pertama kali memproduksi Kopi	Saya memulai masuk di IKM Barambing ini mulai tahun 2019 pada saat itu saya di tawari oleh salah satu karyawan kerja di IKM tersebut dan juga di sudah ada rumah Produksi IKM	Saya mulai usaha ini tahun 2001 berapa kali macet dan juga saya mulai masuk di IKM barambing ini untuk memproduksi itu mulai tahun 2020	saya memulai usaha saya ini tahun 2005 namun di tahun 2019 saya baru masuk di IKM Barambing ini untuk memproduksi produksi tepung sagu	pada tahun 2020 saya baru masuk di IKM Barambing untuk membuat produk kue bagea ciri khas luwu namun saya mulai produksi Kue bagea itu pada tahun 2019 itpun di rumah	Rentang tahun 2001-2021 rata-rata yang Unit IKM Barambing sudah memulai usaha	sudah bertahun-tahun Unit IKM Barambing memulai usaha
2	Siapa pesaing utama anda di dalam usaha yang anda geluti sekarang ?	Selama ini pesaing utama saya ada beberapa yang produksi kopi di wilayah Luwu terdapat di bajo produksi kopi latomojong pesaing utama saya	Pesaing saya dalam produksi gula aren itu sangat banyak khususnya daerah Luwu namun kualitas produksi saya bersaing dengan produk gula aren lainnya	sampai saat ini belum ada pesaing produk saya ini karena satu-satunya jenis produk jamu di Sulawesi	banyak pesaing usaha saya dalam produksi tepung, terutama yang membuat tepung beras namun hanya saya yang mebuat tepung sagu di wilayah kabupaten luwu	pesaing saya sangat banyak kalau produk kue bagea di Luwu	berbagai macam persaingan usaha sehingga pelaku IKM Tentu harus mempertahankan kualitas dan ciri khas produk	Banyaknya persaingan usaha

IAIN PALOPO

3	Apa yang membedakan produk anda dengan produk IKM lainnya ?	perbedaannya pada jenis kopi. Kopi saya ada beberapa varian rasa ada aroma madu, pisang, arabika.	Yang membedakan Produk saya terletak pada bungkusannya. Gula aren yang lain kan masih di bungkus dengan daun aren kalau saya sudah di bungkus dengan plastik khusus dan di desain agar menarik kemudian saya membuat gula aren ada yang padat ada cair	yang membedakan banyak yang memproduksi jamu atau minuman sehat namun rasanya pahit kalau produk saya terasa manis itu yang membedakan	Hal yang membedakan adalah produk tepung saya dari olahan sagu asli 100% jika produk tepung lainnya menggunakan beras dan campuran lainnya	kue bagea saya ini memiliki ciri khas di rasa karena berbagai varian rasa seperti rasa gula aren dan kacang..	semua produk yang di hasilkan di Unit IKM Barambing memiliki ciri khas tersendiri	produk yang memiliki ciri khas
4	Menurut anda, apa kekuatan yang di miliki IKM anda, Mengapa demikian ?	saya memiliki strategi pemasaran yang bagus dengan perencanaan dan memanfaatkan peluang yang ada dan setiap saat saya akan melakukan evaluasi kualitas produk saya ke pelanggan	kebetulankan di IKM Barambing ini sangat strategi dalam produksi barang dan juga kami di sini terbantukan oleh pengelolah IKM Barambing karena ada galeri pemasaran Produksi Unit IKM	Kekuatanya ada pada tempat IKM Barambing ini strategi untuk melakukan pembuatan dan penjualan produk apa lagi di bantu oleh pemerintah masalah pemasaran	saya beryukur memproduksi olahan tepung sagu saya ini karena tempatnya strategis dan juga pihak Pengelolah IKM Barambing membantu untuk memasarkan produk saya ini	tempat yang startegis, karena tempat produksi di dukung oleh pemerintah oleh palaku IKM dan juga IKM Barambing membantu juga dalam hal menjual produksi saya	Dukugan Pihak IKM Barambing berupa tempat membuat stratrgi pemasaran produk yang efektif	Strategi Pemasaran yang tersistematis

IAIN PALOPO

5	Bagaiaman dengan SDM yang anda miliki apakah sudah kompeten ?	SDM dan karyawan saya miliki tentu sudah kompeten mereka sudah mengikuti pelatihan tingkat Daerah yang di adakan oleh pemerintah cara pembauatan Kopi	Tentu. Pembuat gula aren saya langsung di tangani oleh tangan trampil dan pengalaman sudah bertahun-tahun buat gula aren	tentu saya sudah berapa tahun buat produk jamu ini sehingga saya menemukan rasa yang berkualitas dan diminati masyarakat sehinggah hanya saya yang tau apa saja bahan jamu produksi jaserkut saya ini	SDM saya sudah berpengalaman dalam membuat tepung sagu karena bekerja sudah 4 tahun dengan saya	sudah sangat ahli membuat kue bagea karena tenaga karyawan saya sudah lama membuat kue bagea	semua Karyawan dan pekerja di Unit IKM Barambing sudah Kompeten dan ahli di bidang pembuatan Produksi	SDM yang berkualitas dan Pengalaman dalam Membuat Produksi
6	Bagaimana tingkat pendapatan IKM anda selama ini ?	cukup stabil karena saya sudah memiliki pelanggan tetap khususnya peminat kopi saya café dan warkop ada di Belopa dan Palopo ada juga sampai ke makassar bahkan jawa	sampai saat ini stabil meskipun pandemi Covid-19 namun saya sudah punya pelanggan tetap jadi setiap saat mereka memesan gula aren dan membuat pemasukan saya stabil	pendapatan saya stabil karena banyak yang minati produk saya ini bukan hanya di Luwu tapi sampai Papua, kalimatan dan jawa	pendapatan saya cenderung stabil karena banyak peminat tepung sagu produksi saya ini terutama usaha kue kering ataukah kue basah	saat ini saya memulai usaha saya ini pada tahun 2019 di rentang dua tahun pendaparan saya cenderung stabil	rata-rata pendapatan Unit IKM cenderung stabil dan meningkat	Kinerja keuagan yang bagus
7	Apa alasan Pelanggan bisa memilih produk IKM yang anda hasilkan ?	Karena, produk kopi saya beda dengan yang lain. Kopi saya langsung dari Latimojong yang di kenal salah satu kopi terbaik di Indonesia	karena menurut mereka gula aren saya beda dengan yang lain dan juga saya menyediakan gula aren cair sehingga aman dan mudah untuk dikonsumsi	karena memiliki ciri khas tersendiri rata-rata minuman tradisional jamu semua pahit hanya saya yang terasa manis sehingga konsumen nyaman untuk mengosumsi bukan hanya orang tua tapi juga anak-anak suka dan aman	karena hasil olahan tepung sagu saya ini betul-betul memperhatikan kualitas rasa dan juga aman di konsumsi	karena kue bagea saya ini menyiapkan farian rasa yang berbeda dan sangat di minati oleh konsumen	kualitas produksi dan aman di konsumsi membuat produk IKM Barambing aman di konsumsi	Sistem pelayanan yang berikan memaksimalkan kenyamanan konsumen

8	Bagaimana kualitas produk anda apakah sudah di minati oleh banyak Masyarakat ?	tentu, sampai saat ini kopi saya sudah di pasarkan di Indomaret dan peminatnya juga banyak dari kalangan Pemuda	Tentu saja sangat banyak yang minati terutama yang pembuat usaha kue sehigga banyak yang memesan	sangat banyak yang minati baik di dalam daerah dan juga luar sulawesi	sangat banyak peminatnya bukan hanya di wilayah luwu tapi sudah keluar daerah banyak yang pesan karena sangat jarang yang memproduksi tepung sagu	Banyak yang minati. Sekarang saja ini sangat banyak yang memesan kue bagea karena sehari-hari sebagai cemilan dan oleh-oleh masyarakat luwu	produk yang di hasilkan Unit IKM Barambing banyak di minati baik dalam daerah maupun laur daerah membuat permintaan pangsa pasar yang tinggi	pangsa pasar yang tinggi
9	Bagaiamana anda mempromosikan produk IKM anda ?	Cara saya mempromosikan dengan menfaatkan tekonologi informasi melalui Facebook, Instagram kemudian kerajasama dengan media	saya menggunakan promosi lewat media social tapi tidak sering	saat ini saya melakukan promosi dengan media sosial Facebook dan whatsapp	saya melakukan promosi produk saya ini di media sosial	saya hanya memanfaatkan media sosial sebagai saran promosi	rata-rata Pelaku IKM sudah melakukan promosi Produk barangnya di media social	penerapan teknologi informasi
10	Hal pendukung apa yang anda lakukan dalam memproduksi barang IKM anda ?	saya menggunakan inovasi mesin digital dalam memproduksi kopi mulai dengan pabrik kopi, saringan kopi, dan pembautan kopi jadi bubuk sudah menggunakan digital meskipun belum maksimal	di IKM barambing ini pengelolahnya sudah menyiapkan alat produksi yang standar digital jadi mendukung produksi gula aren saya	dalam memproduksi jaserkut saya ini di dukung oleh alat dari IKM Barambing yang sudah digital	dalam meciptakan produk saya ini cukup terbantukan dengan inovasi digital seperti memanfaatkan media sosial bagaimana cara membuat tepung sagu, alat produksi juga sudah standar digital dan juga promosi melalui digutal telah saya lakukan	hal yang mendukung adalah dengan adanya alat produksi yang di siapakan oleh IKM Barambing yang sudah betengnologi digital dan juga kan sekarang itu banyak di internet cara buat kue jadi untuk inovasi baru saya menfaatkan internat	IKM Barambing sudah menyiapkan Alat dengan teknologi digital sehingg membantu Unit IKM dalam memproduksi barang mereka	penerapan inovasi digital

IAIN PALOPO

11	Kendala apa yang anda alami sekarang dalam membuat Produk IKM anda ?	kendala yang saya alami ada pada kelangkaan bahan baku dan juga naiknya bahan dasar pembuatan kopi	sampai sekarang ini saya kendala pada bahan baku yang naik akhi-akhir ini	kendala nomor satu yang saya alami adalah bahan baku yang naik dan juga langjkah seperti jahe, kunyit, gula aren sangat naik harga	jujur saat ini saya hanya membutuhkan bahan baku sagu tapi sagu di wilayah Luwu ini harganya lumayan naik	saat ini kendala saya hanya pada naiknya barang baku dan juga kelangkaan minyak goreng	hal yang di keluhkan oleh Pelaku IKM adalah bahan baku yang cenderung naik	Harga bahan baku yang naik
12	Apakah kendaraan distribusi anda sudah ada dan bisa menjangkau wilayah pemasaran Produk anda?	sampai saat ini saya mendistribusikan produk saya hanya menggunakan mobil Pick Up itupun hanya satu sehingga kadang tidak maksimal pengantaran tepat waktu	kendaraan saya masih terbatas untuk melakukan distribusi ke pelanggan yang memesan hanya menggunakan Motor	saya melakukan pengantaran pesanan biasa pake motor dan terbatasa masalah kendaraan	saya mengantar pesanan ke pelanggan biasanya pake motor ada juga mobil tapi mobil keluarga di pinjam jadi saya masih terbatas di kendaraan dalam mendistribusikan produk ke pelanggan	saya mendistribusikan produk saya ini ke tokoh kue, ke pelanggan itu pakai motor jagi masih terbatas masalah kendaraan	semua Pelaku IKM Masih terbatas masalah kendaraan distribusi barang	Kendaraan distribusi terbatas
13	Apa kekurangan yang anda alami sekarang ini dalam usaha IKM anda ?	lebih kepada kurangnya update promosi karena saya masih awan tentang bagaimana melakukan promosi di mesia social	sekarang ini saya hanya melakukan promosi melalui media sosial tapi tidak semua orang punya media sosial apa lagi Ibu rumah tangga sehingga itu kekurangan saya belum mampu mempromosikan secara luas	masih kurang dalam hal promosi	sampai saat ini saya hanya gunakan media sosial untuk promosi produk adapun juga itu promosi lain jika ada pemeran UMKM tapi kegiatan pameran saat ini sangat jarang di lakukan jadi kendala saya masih kurang di promosi	kurangnya dukungan dari keluarga saat ini saya masih mengeluti usaha saya ini hanya sendiri dan juga tiga karyawan saya	semua Unit IKM Barambing hanya melakukan promosi Produknya di Media massa yang tentunya belum maksimal karena tidak semau orang menggunakan masi social	Kurangnya Promosi

IAIN PALOPO

14	Apakah peralatan produksi IKM anda sudah memadai ?	saya masih kurang dukungan alat produksi yang canggi karena wilayah jawa alat produksi kopinya sudah canggih sehingga saya tidak bisa menyaingi kualitas kopi di jawa karena keterbatasan alat	untuk saat ini perlatan yang di berikan IKM barambing ada yang sudah rusak sehingga saya anggab masih terbatas alat produksi IKM saya ini	meskipun mungkin Pihak IKM Barambing menyiapkan alat produksi namun ada beberapa yang rusak dan juga tidak lengkap seperti alat pemanas itu saya masih gunakan Kompor gas dan panci karena Open pemanas rusak	belum di katakan memadai karena saat ini alat yang disiapkan oleh pihak IKM Barambing ada yang sudah rusak	peralatan penunjang produksi masih kurang karena untuk membuat kue bagea perlu open panas tapi itu masih kurang	hal yang di keluhkan Pemilik Unit IKM adalah adanya keterbatasan alat produksi dan juga ada alat yang rusak	Keterbatasan alat produksi
15	Apa yang paling diingingkan pelanggan selama ini ?	yang di inginkan adalah inovasi baru seperti jenis kopi yang berbeda. Hal itu saya lakukan sehingga kopi saya ada berbagai farian aroma dan rasa sehingga sekarang pelanggan saya meningkat	Yang paling diiginkan pelanggan itu lebih kepada rasa gula aren sehingga dari mempertahankan rasa tentu meningkatkan permintaan konsumen	Yang diinginkan pelangan hanya pada menjaga ciri khas produk karena dari ciri khas minuman luwu ini permintaah pelanggan meningkat	lebih kepada mempertahankan kualitas produk karena alasan pelanggan banyak memesan produk saya karean sangat berkualitas	dengan kualitas produk saya ini banyak peminat hampir setiap hari kue bagea saya habis dan tokoh-tokoh juga banyak yang memesan karena banyak yang beli untuk oleh-oleh	Pelaku IKM meningkatakn kualitas Produksi agar meningkatkan permintaan pelanggan setiap saat	Permintaan Pelanggan meningkat
16	Hal apa yang anda lakukan agar produk IKM anda bisa terjamin kualitasnya?	sampai sekarang saya mengurus administrasi tentang lesensi produk saya mulai dari hak cipta logo dan produk, halal/BPOM dan sekarang sudah berlesensi hak cipta	sampai saat ini masalah produk yang saya ini sudah saya buatkan lesensi tentu hak kekayaan itenlektual	saat ini saya sudah mengurus lesensi tentang hak paten produk saya agar tidak di tiru orang lain karena hanya saya yang membuat produk ini	saat ini produk saya ini sudah ada izin edar oleh pemerintah setempat karena sudah di uji klinis dari dinas kesehatan bahwa aman	hal saya lakukan adalah produk saya bisa ada izin edar agar bisa terjamin dan di edarkan untuk di konsumsi masyarakat	semua produk di IKM Barambing sudah ada izin edar dari pemerintah setempat	Produk yang berlesensi

17	Apa upaya pemerintah dalam memberikan dukungan Produksi IKM anda ?	di masa pandemi Covid-19 saya terbantu oleh bantuan Usaha UMKM yang terdampak Pandemi dan juga saya terbantu oleh pemerintah karena saya di bantu dalam mempromosikan di galeri IKM milik pemerintah dan meproduksi barang IKM saya	Ada bantuan dari pemerintah berupa dana bantuan IKM yang terdampak Covid-19 dan juga kan IKM barambing ini miliki pemerintah jadi mereka juga akan membantu melakukan promosi produk saya ini	saat ini saya memproduksi jaserkut ini di IKM Barambing yang di siapkan pemerintah oleh paleku IKM dan juga pihak pemerintah membantu untuk mempromosikan dan menjual produk IKM saya ini di galeri IKM Barambing	Upaya pemerintah tentu dengan adanya Tempat yang di sediakan ini sidah mendukung produksi IKM saya dan juga pemerintah melalui IKM Barambing membantu mempromosikan dan menjual produk saya di galeri IKM Barambing	selama saya di IKM Barambing saya sudah di bantu oleh pemerintah dalam hal bantuan dana karena pandemi Covid-19, promosi produk dan juga masukan dari pemerintah dalam hal kualitas produk	dengan adanya IKM Barambing yang di mana IKM tersebut milik pemerintah menjadi pendukung pelaku IKM dalam meningkatkan pendapatan dan juga pihak pemerintah membantu mempromosikan dan menjual produk melalui IKM Barambing	Bermitra dengan Pemerintah
18	Hal apa yang anda lakukan untuk mendukung pemerintah dalam pertumbuhan Ekonomi melalui IKM anda?	dengan melakukan trobosan baru meningkatkan kualitas Produk kopi asli daerah Luwu sehingga daya tarik masyarakat khussunya di Luwu mapun juga daerah lain berminta untuk mengkonsumsi produk saya ini.	Sampai saat ini saya hanya memaksimalkan kualitas produk sehingga bisa di minati masyarakat dan pendapatan akan meningkat kemudian saya sudah mempekerjakan dua karyawan	dengan melakukan pemasaran produk ke wilayah luar sulawesi dengan ini banyaknya pesanan produk saya maka membantu meningkatkan pengahsilan IKM saya tentu membantu juga peningkatkan perekonomian daerah	saat ini permintaan produksi saya meningkat tentu akan membantu pertumbuhan ekonimi daerah	Hal yang saya lakukan dalam membantu pertubuhan ekonomi dengan memaksimalkan kualitas produk dan juga mempekerjakan karyawan sehingga pertumbuhan ekonomi daerah bisa menigkat	Pendapatan yang di alami Pelaku IKM sudah stabil yang di mana hal ini mendukung dalam pertumbuhan Ekonomi daerah	Kontribusi IKM dalam Pertumbuhan Ekonomi

IAIN PALOPO

19	Hal apa yang mengacam Usaha IKM anda ?	sampai sekarang saya terancam dengan banyaknya persaingan usaha dengan Produk yang lain	banyak persaingan usaha di media sosial. Ada juga melakukan trobosan baru produk gula aren dengan farian rasa	banyaknya produk lain yang menjual minuman serbuk jamu	banyak sekali produk tepung lain baik itu tepung beras maupun tepung kanji hal ini manjadi ancaman produk saya	sangat banyak jenis kue yang bersaing dengan produksi kue bagea yang saya buat mulai dari kue gambung, kue kripik, kue sarang semut dll	Banyaknya persaingan usaha dengan produk lain menjadi faktor ancaman bagi Palaku IKM di IKM Barambing	Persaingan Usaha dengan Produk lain
20	Apakah Produk IKM anda susah memiliki BPOM/Halal	sampai saat ini produk kopi saya sudah ada lebel Halal namun sekarang saya memproduksi juga Gula aren cuman sementara kepengurusan lesensi Halal/BPOM	saat ini Produk saya belum ada BPOM/Halal masih dalam kepengurusan	saya sementara mengurus BPOM dan halal untuk produk saya ini	saat ini produk saya hanya memilki izin edar pemerintah namun belum berlabelkan Halal dan BPOM karena masih sementara dalam pengurusan	produk saya ini belum ada BPOM atau halalnya	Hanya beberapa produk di IKM Barambing yang memiliki BPOM/Label Halal	Produk yang belum Memiliki BPOM/Label Halal
21	Apakah tempat Produksi Barang IKM anda suda sesui standar Produksi menghindari pencemaran lingkungan ?	di IKM barambing belum menyiapkan tenpat khusus pembuangan limbah sehingga kadang juga di buang di tempat yang mudah tercemar oleh lingkungan	Di IKM barambing ini belum ada tempat pembuangan limbah sehingga kadang limbang saya ini ke selokan karena jujur kalau mau di buang tempat pembuangan sangat jauh	belum ada di sediakan oleh pihak IKM Barambing tempat pembuangan limbah hasil produksi	dalam pencemaran lingkungan limbah hasil olahan saya ini saya tampung dan buang ke tempat selayaknya karena pihak IKM Barambing tidak menyiapkan pembuangan limbah	saat ini saya membuang limbah hasil olahan saya ke tempat di luar dari lokasi IKM Barambing	Pihak IKM Barambing belum menyiapkan tempat limbah hasil produksi yang membuat akan adanya pencamaran lingkungan	Pencemaran lingkungan

IAIN PALOPO

Lampiran 4 : Lembar Kuisioner Penelitian

LEMBAR KUISINONER PENELITIAN TUGAS AKHIR ANALISIS SWOT
STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH (IKM) DI DUSUN BARAMBING KECAMATAN SULI

No.Kuinioner :

Kepada Penanggung Jawab Unit IKM

Nama Narasumber :

Posisi :

NO	FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR RATA-RATA
Kekuatan (*Strength*)		-	-	-
1	Strategi pemasaran yang tersistematis			
2	SDM yang berkualitas			
3	Kinerja keuangan yang bagus			
4	Pelayanan yang diberikan			
5	Pangsa pasar yang tinggi			
6	Penerapan teknologi informasi			
7	Penerapan inovasi digital			
Kelemahan (*Weakness*)		-	-	-
8	Harga bahan baku yang naik			
9	Kendaraan distribusi terbatas			
10	Kurangnya promosi			
11	Keterbatasan alat produksi			

IAIN PALOPO

NO	FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR RATA-RATA
Peluang (*Opportunity*)		-	-	-
1	Permintaan pelanggan meningkat			
2	Produksi yang berlisensi			
3	Bermitra dengan pemerintah			
4	Pertumbuhan ekonomi			
Ancaman (*Threat*)		-	-	-
5	Persaingan dengan produk lain			
6	Produk yang belum memiliki label BPOM/Halal			
7	Pencemaran lingkungan			

Keterangan:

Pembobotan :

1. Tidak penting
2. Kurang penting
3. Penting
4. Sangat penting

Rating :

1. Tidak kuat
2. Kurang kuat
3. Kuat
4. Sangat kuat

IAIN PALOPO

1. Swot matriks

No	Faktor Internal	Responden					Jumlah	Bobot	Rating	Skor
		Ambo	Martianti	Sarkiyal	Ruswati	Hamsida				
		Expert-1	Expert-2	Expert-3	Expert-4	Expert-5				
Kekuatan *(Srength)*										
1	Strategi Pemasaran yang tersistematis	4	3	3	4	4	18	0.12	4	0.45
2	SDM yang berkuakitas	3	3	2	3	4	15	0.10	3	0.31
3	Kinerja keuangan yang bagus	2	3	3	3	2	13	0.09	3	0.23
4	pelayanan yang berikan	2	3	3	3	3	14	0.10	3	0.27
5	pangsa pasar yang tinggi	3	3	3	3	3	15	0.10	3	0.31
6	penerapan teknologi informasi	3	2	3	2	2	12	0.08	2	0.20
7	penerapan inovasi digital	3	2	2	2	2	11	0.08	2	0.17
Kelemahan *(Weakness)*								**0.68**	**19.60**	**1.94**
8	Harga bahan baku yang naik	3	3	3	3	3	15	0.10	3	0.31
9	Kendaraan distribusi terbatas	2	2	2	2	2	10	0.07	2	0.14
10	Kurangnya Promosi	2	2	2	3	1	10	0.07	2	0.14
11	Keterbatasan alat produksi	2	2	3	3	2	12	0.08	2	0.20
						Jumlah	**145.00**	**0.32**	**9**	**0.78**
						Subtotal		1.00	29.00	1.16

No	Faktor Eksternal	Responden					Rata-rata	Bobot	Rating	Skor
		Expert-1	Expert-2	Expert-3	Expert-4	Expert-5				
Peluang *(Opportunity)*										
1	Permintaan Pelanggan meningkat	3	3	3	3	3	15	0.19	3	0.58s
2	Produk yang berlesensi	3	2	2	2	4	13	0.17	3	0.43
3	Bermitra dengan Pemerintah	3	2	3	2	3	13	0.17	3	0.43
4	Pertumbuhan Ekonomi	2	2	2	2	2	10	0.13	2	0.26
Ancaman *(Threat)*								**0.65**	**7.2**	**1.12**
5	Persaingan Usaha dengan Produk lain	2	2	3	3	2	12	0.15	2	0.37
6	Produk yang belum Memiliki BPOM/Label Halal	1	1	2	2	2	8	0.10	2	0.16
7	Pencemaran lingkungan	1	1	1	2	2	7	0.09	1	0.13
						Jumlah	**78.00**	**0.35**	**5**	**0.66**
						Subtotal		1.00	7.40	0.46

IAIN PALOPO

Lampiran 5: Surat Izin Meneliti

PEMERINTAH KABUPATEN LUWU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Alamat : Jl. Opu Daeng Risaju No. 1, Belopa Telpon : (0471) 3314115

Nomor : 016/PENELITIAN/03.13/DPMPTSP/I/2022
Lamp : -
Sifat : Biasa
Perihal : ***Izin Penelitian***

Kepada
Yth. Ka. Dinas Koperasi UKM Dan Perindustrian
di -
Tempat

Berdasarkan Surat Dekan Institut Agama Islam Negeri Palopo : B22/In.19/FEBI.04/KS.02/01/2022 tanggal 19 Januari 2022 tentang permohonan Izin Penelitian.
Dengan ini disampaikan kepada saudara (i) bahwa yang tersebut di bawah ini :

Nama	:	Cindy Astrid Alivka
Tempat/Tgl Lahir	:	Sampeang / 19 Juli 1999
Nim	:	17 0401 0189
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Alamat	:	Dsn. Tallang Desa Sampeang Kecamatan Bajo Barat

Bermaksud akan mengadakan penelitian di daerah/instansi Saudara (i) dalam rangka penyusunan "Skripsi" dengan judul :

STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH (IKM) DI DUSUN BARAMBING KECAMATAN SULI

Yang akan dilaksanakan di **IKM BARAMBING**, pada tanggal **21 Januari 2022 s/d 22 April 2022**

Sehubungan hal tersebut di atas pada prinsipnya kami dapat menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan sbb :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, kepada yang bersangkutan harus melaporkan kepada Bupati Luwu Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Kab. Luwu.
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan.
3. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Menyerahkan 1 (satu) examplar copy hasil penelitian kepada Bupati Luwu Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Kab. Luwu.
5. Surat Izin akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

1202219315000016

Diterbitkan di Kabupaten Luwu
Pada tanggal : 21 Januari 2022
Kepala Dinas,

Drs. H. RAHMAT ANDI PARANA
Pangkat : Pembina Tk. I IV/b
NIP : 19641231 199403 1 079

Tembusan :
1. Bupati Luwu (sebagai Laporan) di Belopa;
2. Kepala Kesbangpol dan Linmas Kab. Luwu di Belopa;
3. Dekan Institut Agama Islam Negeri Palopo;
4. Mahasiswa (i) Cindy Astrid Alivka;
5. Arsip.

IAIN PALOPO

Lampiran 6: SK Penguji

SURAT KEPUTUSAN
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
NOMOR : 288 TAHUN 2022
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHRI SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAM ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Menimbang :
a. bahwa demi kelancaran proses pengujian tugas akhir skripsi bagi mahasiswa Program S1, maka dipandang perlu dibentuk Dosen Penguji Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah;
b. bahwa untuk menjamin terlaksananya tugas Dosen Penguji Tugas akhir skripsi mahasiswa sebagaimana dimaksud dalam butir a di atas, maka perlu ditetapkan melalui surat Keputusan Rektor.

Mengingat :
1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.

Memperhatikan : Penunjukan penguji dari ketua prodi

MEMUTUSKAN

Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM S1 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Pertama : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran surat keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas.

Kedua : Tugas Dosen Penguji Tugas akhir skripsi mahasiswa adalah : mengoreksi, mengarahkan, menilai/ mengevaluasi dan menguji kompetensi dan kemampuan mahasiswa berdasarkan skripsi yang diajukan serta memberi dan menyampaikan hasil keputusan atas pelaksanaan ujian skripsi mahasiswa berdasarkan pertimbangan tingkat penguasaan dan kualitas penulisan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.

Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2022.

Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal di tetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pengujian munaqasyah selesai, dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terdapat kekeliruan di dalamnya.

Kelima : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palopo
Pada Tanggal : 20 April 2022

Rektor
Ub. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Ramlah MS

Tembusan :
1. Kabiro AUAK;
2. Pertinggal;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO
NOMOR : 288 TAHUN 2022
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR SKRIPSI MAHASISWA MAHASISWA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

I.	Nama Mahasiswa	:	Cindy Astrid Alivka
	NIM	:	17 0401 0189
	Fakultas	:	Ekonomi Dan Bisnis Islam
	Program Studi	:	Ekonomi Syariah
II.	Judul Skripsi	:	**Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) di Dusun Barambing Kecamatan Suli.**
III.	Tim Dosen Penguji	:	
	Ketua Sidang	:	Dr. Hj. Ramlah M, M.M.
	Sekretaris	:	Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A.
	Penguji Utama (I)	:	Dr. Ahmad Syarif Iskandar, SE., M.M.
	Pembantu Penguji (II)	:	Muh. Shadri Kahar Muang, SE., M.M.

Palopo, 20 April 2022

Rektor

Perwakilan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dekan,

Dr. Hj. Ramlah M.M

IAIN PALOPO

Lampiran 7: SK Pembimbing

IAIN PALOPO

SURAT KEPUTUSAN
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
NOMOR : 245 TAHUN 2021
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING DAN PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Menimbang :
a. bahwa demi kelancaran proses penyusunan dan penulisan skripsi bagi mahasiswa strata SI, maka dipandang perlu dibentuk Pembimbing Penyusunan dan penulisan skripsi.
b. bahwa untuk menjamin terlaksananya tugas Dosen Pembimbing sebagaimana dimaksud dalam butir adi atas maka perlu ditetapkan melalui surat Keputusan Rektor.

Mengingat :
1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.

Memperhatikan : Penunjukan Pembimbing dari Ketua Prodi

MEMUTUSKAN

Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN DAN PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM S1 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Pertama : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran surat keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas.

Kedua : Tugas Dosen Pembimbing Penyusunan dan Penulisan Skripsi adalah : membimbing, mengarahkan, mengoreksi, serta memantau penyussunan dan penulisan skripsi mahasiswa berdasarkan panduan penyusunan skripsi dan pedoman akademik yang ditetapkan pada Institut Agama Islam Negeri Palopo.

Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2021.

Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal di tetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pembimbingan atau penulisan skripsi mahasiswa selesai, dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terdapat kekeliruan didalamnya.

Kelima : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

IAIN PALOPO

Ditetapkan di : Palopo
Pada Tanggal : 20 September 2021

Rektor
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Ramlah M.

Tembusan :
1. Kabiro AUAK;
2. Mahasiswa yang bersangkutan
3. Pertinggal

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO NO : 245 TAHUN 2021
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN DAN PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

I.	Nama Mahasiswa	:	Cindy Astrid Alivka
	NIM	:	17 0401 0189
	Fakultas	:	Ekonomi Dan Bisnis Islam
	Program Studi	:	Ekonomi Syariah
II.	Judul Skripsi	:	**Upaya Peningkatam Ekonomi Daerah melalui Industri Kecil Menengah (IKM) (Studi Kasus Sentra IKM Barambing Suli)**
III.	Dosen Pembimbing	:	Ishak, S.EI., M.EI.

Palopo, 20 September 2021

Rektor
Ub. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Ramlah M.S

IAIN PALOPO

Lampiran 8: Buku Kontrol

13

Buku Kontrol Penulisan Skripsi

Konsultasi ke, 9 Hari Tanggal, 19 Maret 2021

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	ACC
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Pembimbing I

NIP.

IAIN PALOPO

Buku Kontrol Penulisan Skripsi

LEMBAR KONSULTASI SETELAH UJIAN SEMINAR HASIL PENELITIAN

Konsultasi ke, _____ Hari Tanggal, _____

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Tambah Tabel data usaha di lokasi belakang
2	Instrumen penelitian ditambah penjelasan Analisis
3	Strategi saran
4	tabel Rating bobot
5	Jurnal internasional min 3
6	
7	
8	
9	
10	

Penguji 1.

Dr. Ahmad Syarief Iskandar, SE., M.M.

NIP.

IAIN PALOPO

Buku Kontrol Penulisan Skripsi

LEMBAR KONSULTASI SETELAH UJIAN SEMINAR HASIL PENELITIAN

Konsultasi ke, _____ Hari Tanggal, _____

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	tambahkan tabel
2	Saran dan Strategi.
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Penguji II.

MUH. SYAFRI KAMAR MUANG. SE., M.M.

NIP.

Lampiran 9: Kartu Kontrol

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Agatis Balandai Telp. 0471-22076.
Website: http://www.iainpalopo.ac.id/ / http://febi-iainpalopo.ac.id/

IAIN PALOPO

KARTU KONTROL
SEMINAR HASIL SKRIPSI

Nama : CINDY ASTRID ALIVKA

NIM : 17 0401 0189

Prodi : EKONOMI SYARIAH

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	Rabu/04-03/2020	INDRA ADITAMA	Pemberdayaan Pemulung dalam rangka meningkatkan penghasilan di tempat pembuangan akhir Kelurahan Mancani, Kelurahan Pentojangkuna Kota Palopo	[paraf]	
2	Kamis/12-02-2020	Ati Sulistiawati	Pengaruh tingkat pendapatan orang tua terhadap motivasi anak melanjutkan pendidikan di [illegible] ke Perwang	[paraf]	
3	Kamis/12-02-2020	Al- [illegible]	Pengaruh [illegible] terhadap [illegible] PT Bank Syariah [illegible]	[paraf]	
4	Jumat/[illegible]	[illegible] Cahyani	Peran [illegible] meningkatkan [illegible] melalui UMKM [illegible]	[paraf]	
5	[illegible] 2020	[illegible]	Strategi pengembangan usaha kerupuk rumput laut di desa [illegible]	[paraf]	
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Dr. Hj. Ramlah M., M.M.
NIP 19610208 1994032001

NB.:
- Kartu ini dibawa setiap mengikuti ujian
- Setiap mahasiswa wajib mengikuti minimal 5 kali seminar sebelum seminar hasil

IAIN PALOPO

Lampiran 10: Halaman Persetujuan Pembimbing

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelah dengan seksama skripsi berjudul: Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) Di Dusun Barambing Kecamatan Suli yang ditulis oleh:

Nama	: Cindy Astrid Alivka
Nim	:17 0401 0189
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program studi	: Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada ujian munaqasyah.

Demikian disampaikan pada proses selanjutnya.

Pembimbing

Ishak, S.EI., M.EI.

Tanggal:

IAIN PALOPO

Lampiran 11: Nota Dinas Pembimbing

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp:-

Hal : Skripsi Penelitian

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Di

Palopo

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasisiwa dibawah ini:

Nama	: Cindy Astrid Alivka
NIM	: 17 0401 0189
Prodi	: Ekonomi Syariah
Judul	: Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) Di Dusun Barambing Kecamatan Suli

menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada ujian munaqasyah.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing

Ishak, S.EI., M.EI.
Tanggal:

IAIN PALOPO

Lampiran 12: Halaman Persetujuan Penguji

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Skripsi berjudul Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) Di Dusun Barambing Kecamatan Suli yang ditulis oleh Cindy Astrid Alivka Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 17 0401 0189, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang telah diujiankan dalam seminar hasil pada hari Selasa tanggal 30 Mei 2022 telah diperbaiki sesuai cacatan dan permintaan Tim Penguji, dan dinyatakan layakuntuk diajukan pada sidang ujian munaqasyah.

TIM PENGUJI

1. Dr. Muh.Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. (.....)
   Ketua Sidang/Penguji
2. Dr. Fasiha, M.EI. (.....)
   Sekretaris Sidang/Penguji
3. Dr. Ahmad Syarief Iskandar. SE., M.M. (.....)
   Penguji I
4. Muh. Shadri Kahar Muang, SE., M.M. (.....)
   Penguji II
5. Ishak, S.EI., M.EI. (.....)
   Pembimbing/Penguji

IAIN PALOPO

Lampiran 13: Nota Dinas Penguji

NOTA DINAS PENGUJI

Lamp : Exampler

Hal : Skripsi an. Cindy Astrid Alivka

Yth.Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di
Palopo

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah menelah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil Penelitian Terdahulu, baik secara segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasisiwa dibawah ini:

Nama	: Cindy Astrid Alivka
NIM	: 17 0401 0189
Prodi	: Ekonomi Syariah
Judul	: Strategi Pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) Di Dusun Barambing Kecamatan Suli

Maka skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian munaqasyah.

Demikian disampaiakan pada proses selanjutnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

1. Dr. Ahmad Syarief Iskandar. SE., M.M. ( )
   Penguji I
2. Muh. Shadri Kahar Muang, SE., M.M. ( )
   Penguji II
3. Ishak, S.EI., M.EI. ( )
   Pembimbing/Penguji

IAIN PALOPO

Lampiran 14: Surat Keterangan Bebas Mata Kuliah

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI EKONOMI SYARIAH
Jalan Bitti Kota Palopo 91914 Telepon 085243175771
Email: febi@iainpalopo.ac.id; *Website*: https://febi.iainpalopo.ac.id/

SURAT KETERANGAN
NOMOR: B082/In.19/FEBI.04/KS.02/EKS/02/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa mahasiswa (i) :

Nama : Cindy Astrid Alivka

NIM : 17 0401 0189

Program Studi : Ekonomi Syariah

benar telah mengikuti perkuliahan sesuai dengan kurikulum program studi ekonomi syariah dan dinyatakan bebas mata kuliah yang diprogramkan sejak semester I tahun akademik 2017/2018 s.d semester VII tahun akademik 2020/2021 berdasarkan data nilai prodi.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 04 Februari 2022
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha, M.EI

IAIN PALOPO

Lampiran 15: Surat Keterangan Matrikulasi

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Syahadah

Nomor : In.19/PP/UPT/MA'HAD AL-JAMI'AH/ 0946 /VII/2018

Diberikan kepada :

CINDY ASTRID ALIVKA

NIM : 17 0401 0189

Setelah mengikuti Program Ma'had Al-Jami'ah Institut Agama Islam Negeri Palopo
Sebagai tanda bukti diberikan Syahadah ini berikut hak sesuai dengan peraturan yang berlaku
Dikeluarkan di Palopo pada tanggal Dua Juli Dua Ribu Delapan Belas

Rektor IAIN Palopo

Dr. Abdul Pirol, M.Ag.
NIP 19691104 199403 1 004

Kepala Unit
Ma'had Al-Jami'ah IAIN Palopo

Dr. Mardi Takwim, M.HI
NIP 19680503 199803 1 005

Lampiran 16: Surat Ket. Membaca Dan Menulis Al-Qur'an

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PALOPO FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Bitti Kota Palopo 91914 Telepon (0471)22076 *Email*: febi@iainpalopo.ac.id; *Website*: https://febi.iainpalopo.ac.id/

SURATKETERANGAN

Yang bertandatangan di bawah ini Dosen penguji dan Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut membaca dengan kurang/baik/lancer dan menulis al Qur'an dengan ~~kurang~~/baik/~~lancar~~.

Nama	: Cindy astrid alivka
NIM	: 17 0401 0189
Fakultas	: Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi	: Ekonomi Syariah

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 9 Januari 2020

Mengetahui :
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha, M. EI.

Dosen Penguji

Ishak, S.EI., M.EI.

IAIN PALOPO

**coret yang tidak sesuai dengan kemampuan mahasiswa.*

Lampiran 17: Sertifikat Oscar/Penbaharu

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
PANITIA PELAKSANA PENGENALAN BUDAYA AKADEMIK DAN KEMAHASISWAAN
Jln. Agatis Kelurahan Balandai Kota Palopo, Telp. 0471-22075 Fax. 0471-325195

Sertifikat

Nomor: 1247 /SC/PBAK/IAIN/PLP/08/2017

Diberikan Kepada:

CINDY ASTRID ALIVKA

Sebagai **Peserta** pada kegiatan Pengenalan Budaya Akademik dan Kemahasiswaan (PBAK) Institut Agama Islam Negeri Palopo tahun akademik 2017/2018 yang dilaksanakan pada tanggal 26 s.d 28 Agustus 2017 dan dinyatakan **Lulus.**

Palopo, 29 Agustus 2017

Ketua Panitia

Dr. Helmi Kamal, M.HI.

Mengetahui;
Rektor

Dr. Abdul Pirol, M.Ag.

Presiden Badan Eksekutif Mahasiswa

Fikram Kasim

Lampiran 18: Transkip Nilai

Institut Agama Islam Negeri

Jl. [illegible]
Telp.047122076,Fax.0471325195.

Laporan Hasil Studi Mahasiswa

Nama	:	CINDY ASTRID ALIVKA	Tahun Akademik	:	TA 2017/2018 Ganjil
NIM	:	17 0401 0189	Program Studi	:	Ekonomi Syariah
Dosen PA	:	Belum diset	Semester	:	1

No.	Kode	Mata Kuliah	SKS	Nilai	Bobot	BxK
1	MKI1912001	BAHASA ARAB	2	B	3.00	6.00
2	MKI1912002	BAHASA INDONESIA	2	A	3.75	7.50
3	MKI1912003	BAHASA INGGRIS	2	B+	3.25	6.50
4	MKI1912004	PENDIDIKAN KEWARGAAN	2	A+	4.00	8.00
5	MKI1912005	MBTA	2	A+	4.00	8.00
6	MKI1912006	TEKNIK PENULISAN KARYA ILMIAH	2	A-	3.50	7.00
7	MKI1912007	PENGANTAR FIQHI DAN USHUL FIQHI	2	A+	4.00	8.00
8	MKI1912008	STUDI ISLAM DAN KEARIFAN LOKAL	2	A+	4.00	8.00
9	MKI1912009	PENGETAHUAN KOMPUTER	2	A	3.75	7.50
10	MKI1912010	TEORI DAN PRAKTEK DAKWAH	2	A-	3.50	7.00
11	MKI1912011	PENGANTAR FILSAFAT	2	A	3.75	7.50
12	MKI1912012	TAUHID	2	B	3.00	6.00
		Jumlah :	24			87.00

Index Prestasi Semester :3.63
Index Prestasi Kumulatif :3.63
Total SKS Lulus :24
Total SKS Perolehan 24
Max SKS Semester Depa :24

Palopo, 04 Sep 2020
Mengetahui
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Pasilah, S.E.I., M.EI
NIP. 19810213 200604 2 002

Keterangan:

(-) Nilai Matakuliah belum masuk dari jurusan/dosen.

(BL) Nilai belum lengkap.

IAIN PALOPO

Institut Agama Islam Negeri

Jl. [illegible]
Telp.0471122076,Fax.0471325195.

Laporan Hasil Studi Mahasiswa

Nama	:	**CINDY ASTRID ALIVKA**	Tahun Akademik	:	**TA 2017/2018 Genap**
NIM	:	**17 0401 0189**	Program Studi	:	**Ekonomi Syariah**
Dosen PA	:	**Belum diset**	Semester	:	**2**

No.	Kode	Mata Kuliah	SKS	Nilai	Bobot	BxK
1	MKEKS2201	BAHASA INGGRIS EKONOMI	2	A	3.75	7.50
2	MKEKS2202	PENGANTAR MANAGEMEN	2	B-	2.75	5.50
3	MKEKS2203	ULUMUL HADIST	2	A-	3.50	7.00
4	MKEKS2204	PENGANTAR ILMU EKONOMI	2	A	3.75	7.50
5	MKEKS2205	PENGANTAR EKONOMI MIKRO	2	A+	4.00	8.00
6	MKEKS2206	PENGANTAR EKONOMI MAKRO	2	A+	4.00	8.00
7	MKEKS2207	APLIKASI KOMPUTER	2	B+	3.25	6.50
8	MKEKS2208	EKONOMI WILAYAH DAN KEARIFAN LOKAL	2	A-	3.50	7.00
9	MKF042201	PENGANTAR AKUNTANSI	2	B-	2.75	5.50
10	MKF042302	DASAR-DASAR EKONOMI DAN BISNIS ISLA	3	A+	4.00	12.00
11	MKI1922013	ULUMUL QURAN	2	A+	4.00	8.00
		Jumlah :	23			82.50

Index Prestasi Semester :3.59
Index Prestasi Kumulatif :3.61
Total SKS Lulus :47
Total SKS Perolehan 47
Max SKS Semester Depan:24

Palopo, 04 Sep 2020
Mengetahui:
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha, S.E.I., M.EI
NIP. 19810213 200604 2 002

Keterangan:

(-) Nilai Matakuliah belum masuk dari jurusan/dosen.

(BL) Nilai belum lengkap.

IAIN PALOPO

Institut Agama Islam Negeri

Jl. [illegible]
Telp.0471122076,Fax.0471325195.

Laporan Hasil Studi Mahasiswa

Nama	:	CINDY ASTRID ALIVKA	Tahun Akademik	:	TA 2018/2019 Ganjil
NIM	:	17 0401 0189	Program Studi	:	Ekonomi Syariah
Dosen PA	:	Belum diset	Semester	:	3

No.	Kode	Mata Kuliah	SKS	Nilai	Bobot	BxK
1	MKEKS3213	AKUNTANSI SYARIAH	2	B+	3.25	6.50
2	MKEKS3214	ASURANSI SYARIAH	2	B+	3.25	6.50
3	MKEKS3309	ETIKA BISNIS ISLAM	3	B	3.00	9.00
4	MKEKS3310	MATEMATIKA EKONOMI	2	B+	3.25	6.50
5	MKEKS3311	SEJARAH PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM	3	A	3.75	11.25
6	MKEKS3312	TAFSIR AYAT DAN HADIST EKONOMI	3	A+	4.00	12.00
7	MKF043203	EKONOMI MIKRO ISLAM	2	A-	3.50	7.00
8	MKF043204	EKONOMI MAKRO ISLAM	2	A+	4.00	8.00
9	MKF043205	LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH	2	A	3.75	7.50
		Jumlah :	21			74.25

Index Prestasi Semester :3.54
Index Prestasi Kumulatif :3.58
Total SKS Lulus :68
Total SKS Perolehan 68
Max SKS Semester Depan:24

Palopo, 04 Sep 2020
Mengetahui
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fauzul, S.E.I., M.EI
NIP. 19810213 200604 2 002

Keterangan:

(-) Nilai Matakuliah belum masuk dari jurusan/dosen.

(BL) Nilai belum lengkap.

IAIN PALOPO

Institut Agama Islam Negeri

Jl. Agatis Bandi
Telp.047122076,Fax.0471325195,

Laporan Hasil Studi
Mahasiswa

Nama	: **CINDY ASTRID ALIVKA**	Tahun Akademik :	**TA 2018/2019 Genap**
NIM	: **17 0401 0189**	Program Studi :	**Ekonomi Syariah**
Dosen PA	: **Belum diset**	Semester :	**4**

No.	Kode	Mata Kuliah	SKS	Nilai	Bobot	BxK
1	MKEKS4239	EKONOMI MONETER ISLAM	2	A+	4.00	8.00
2	MKEKS4240	ASPEK HUKUM EKONOMI	2	A	3.75	7.50
3	MKEKS4241	EKONOMI KOPERASI DAN UMKM	2	A	3.75	7.50
4	MKEKS4242	MANAGEMEN KEUANGAN	3	A	3.75	11.25
5	MKEKS4243	PERPAJAKAN	2	A+	4.00	8.00
6	MKEKS4244	EKONOMI MANAGERIAL	2	B+	3.25	6.50
7	MKEKS4245	EKONOMI PUBLIK	2	A+	4.00	8.00
8	MKEKS4255	EKONOMI POLITIK	2	A-	3.50	7.00
9	MKF044206	FIQHI MUAMALAT	2	A+	4.00	8.00
10	MKF044207	KEWIRAUSAHAAN	2	A	3.75	7.50
11	MKF044225	QAWAIDUL FIQHIYAH	2	A+	4.00	8.00
		Jumlah :	23			87.25

Index Prestasi Semester :3.79
Index Prestasi Kumulatif :3.64
Total SKS Lulus :91
Total SKS Perolehan 91
Max SKS Semester Depan:24

Palopo, 04 Sep 2020
Mengetahui,
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha., S.E.I., M.EI
NIP. 19810213 200604 2 002

Keterangan:

(-) Nilai Matakuliah belum masuk dari jurusan/dosen.

(BL) Nilai belum lengkap.

IAIN PALOPO

Nama : CINDYASTRIDALIVKA
NIM : 170401 0189
Wali Studi: ISHAK,SEI., MEI.

Prodi : Ekonomi Syariah (EKS/S1)
Smt :Gasal
TA :2019/2020

No	Kode MK	Matakuliah	BU	Nilai		SKS	Kualitas
				Simbol	Angka		
1	MKEKS219	MANAGEMEN PEMASARAN	B	A-	3.50	2	7.00
2	MKEKS220	SISTEM INFORMASI MANAJEMEN	B	A	3.75	2	7.50
3	MKEKS321	STAT ISTIK EKONOMI	B	A-	3.50	3	10.50
4	MKF240110	MAGANG 1	B	A	3.75	2	7.50
5	MKF240116	KOMUNIKASI PEMASARAN	B	A-	3.50	2	7.00
6	MKF240119	PEREKONOMIAN INDONESIA	B	A	3.75	2	7.50
7	MKF240121	STUDI KELAYAKAN BISNIS	B	A-	3.50	2	7.00
8	MKF340117	METODE PENELITIAN EKONOMI	B	B+	3.25	3	9.75
9	MKF340118	AKUNTANSI MANAGERIAL	B	A	3.75	3	11.25
10	MKF340120	MANAGEMEN SUMBER DAYA MANUSIA	B	A-	3.50	3	10.50
		Jumlah				24	85.50

IP Semester : 3,56
Beban SKS maksimum : 24

Palopo, 28 September 2020
Mengetahui,
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha, S.E.I., M.EI
NIP. 19810213 200604 2 002

IAIN PALOPO

Nama : CINDYASTRIDALIVKA
NIM : 170401 0189
Wali Studi: ISHAK,SEI., MEI.

Prodi : Ekonomi Syariah (EKS/S1)
Smt :Genap
TA :2019/2020

No	Kode MK	Matakuliah	BU	Nilai		SKS	Kualitas
				Simbol	Angka		
1	MKEKS225	EKONOMI INTERNASIONAL	B	A+	4.00	2	8.00
2	MKEKS226	FIQHI MUAMALAT KONTEMPORER	B	A-	3.50	2	7.00
3	MKEKS227	STUDI PENGELOLAAN ZAKAT	B	A+	4.00	2	8.00
4	MKEKS322	ANALISIS LAPORAN KEUANGAN	B	A-	3.50	3	10.50
5	MKEKS323	RISET MANAJEMEN OPERASIONAL	B	A	3.75	3	11.25
6	MKEKS324	APLIKASI PERBANKAN SYARIAH	B	A	3.75	3	11.25
7	MKF240111	MAGANG 2	B	A	3.75	2	7.50
8	MKF340122	EKONOMETRIKA	B	A-	3.50	3	10.50
9	MKF340123	MANAGEMEN STRAT EGIK	B	A-	3.50	3	10.50
Jumlah						23	84.50

IP Semester : 3,67

Beban SKS maksimum : 24

Palopo, 28 September 2020Mengetahui,
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha., S.E.I., M.EI
NIP. 19810213 200604 2 002

IAIN PALOPO

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO PRODI EKONOMI SYARIAH

TRANSKRIP PRESTASI AKADEMIK

DIBERIKAN KEPADA

Nama : Cindy Astrid Alivka
NIM : 17 0401 0189

Prodi : Ekonomi Syariah
SMTR : VII (TUJUH)

No	Nama Mata Kuliah	Nilai (N)	Kredit (K)	NH x K	Ket
1	Kuliah Kerja Nyata	4,00	4	16,00	A+
2	Komprehensif	3,75	2	7,50	A
			6	23,50	

IPS 3,92

JMLH KREDIT 6

Palopo, 06 April 2022
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dr. Fasiha, M.EI

IAIN PALOPO

Lampiran 19: Tes TOEFL

ENGLISH LANGUAGE EDUCATION STUDY PROGRAM
TARBIYAH AND TEACHER TRAINING FACULTY
STATE ISLAMIC INSTITUTE OF PALOPO

CERTIFICATE OF ACHIEVEMENT

This is to certify that

CINDY ASTRID ALIVKA

Date of Birth : July 19th, 1999 Native Language : Indonesia Sex : F

Achieved the following scores on the

TOEFL PREDICTION Test

Listening Comprehension	46
Structure & Written Expression	35
Reading Comprehension	39
Total	400

At : Palopo
Date : September 19th, 2021
No : / TOE-PRE/PBI/IAIN-PLP/2021

The Head of English Education Study Program
State Islamic Institute of Palopo

Amalia Yahya, S.Ag., M.Hum.
Nip. 19771013 200501 2 006

IAIN PALOPO

Lampiran 20: Kuitansi Pembayaran UKT

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Bitti Kota Palopo 91914 Telepon/HP 085243175771
Email: febi@iainpalopo.ac.id; *Website*: https://febi.iainpalopo.ac.id/

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

NIP	: 19720715 200604 1 001
Jabatan	: Kepala Bagian Tata Usaha
Unit Kerja	: FEBI IAIN Palopo

menerangkan bahwa:

Nama	: CINDY ASTRID ALIVKA
NIM	: 17 0401 0189
Semester/Prodi	: IX / EKIS-E
Fakultas	: Ekonomi Dan Bisnis Islam

yang bersangkutan benar telah melunasi pembayaran Uang Kuliah Tunggal (UKT) semester I s / d IX.

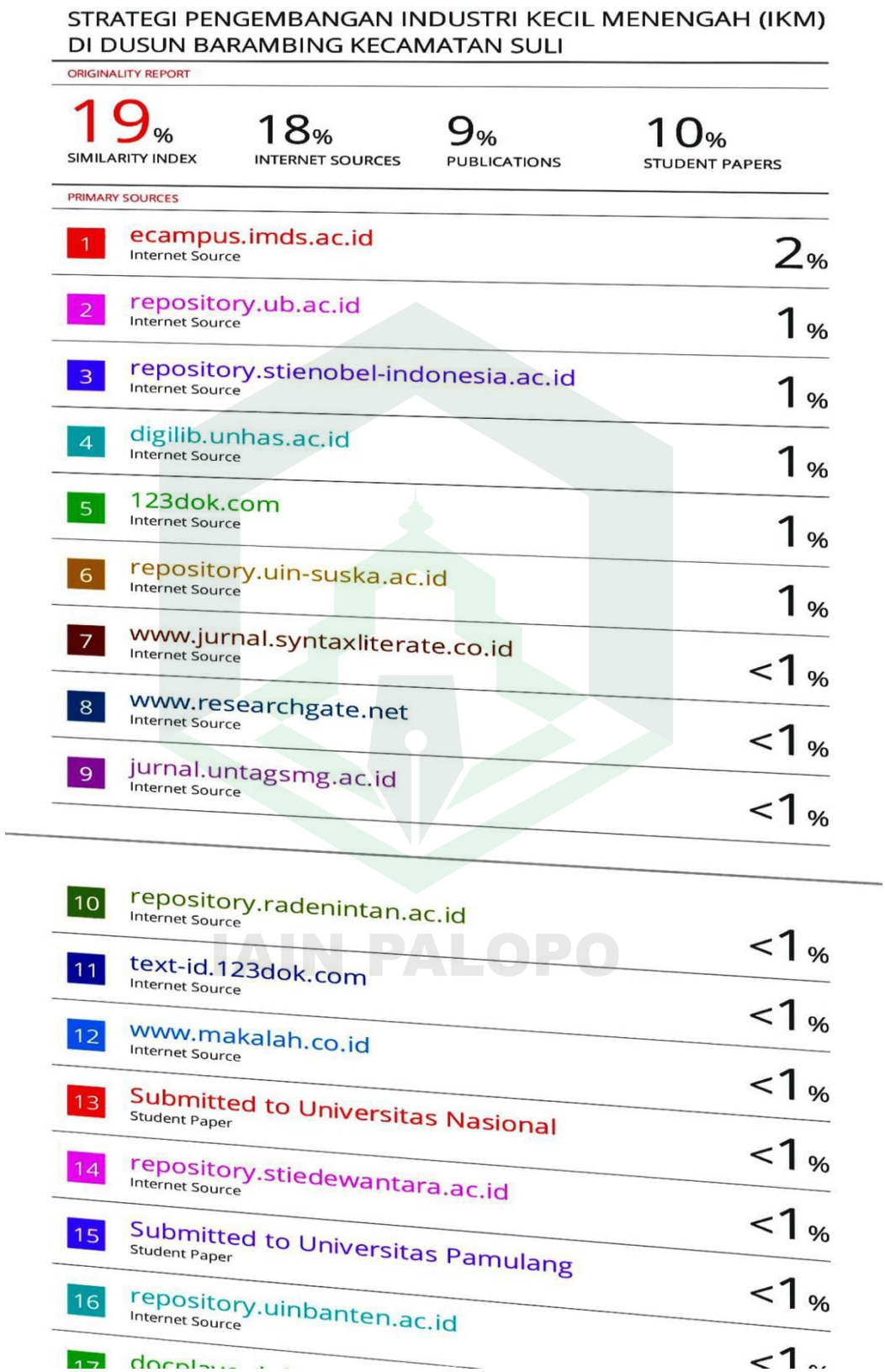
Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 01 Maret 2022
Kepala Bagian Tata Usaha

Saepul, S.Ag., M.Pd.I
NIP. 19720715 200604 1 001

IAIN PALOPO

Lampiran 21: Hasil Turnitin/Cek Plagiasi



STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH (IKM) DI DUSUN BARAMBING KECAMATAN SULI

ORIGINALITY REPORT

19%	18%	9%	10%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	ecampus.imds.ac.id Internet Source	2%
2	repository.ub.ac.id Internet Source	1%
3	repository.stienobel-indonesia.ac.id Internet Source	1%
4	digilib.unhas.ac.id Internet Source	1%
5	123dok.com Internet Source	1%
6	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
7	www.jurnal.syntaxliterate.co.id Internet Source	<1%
8	www.researchgate.net Internet Source	<1%
9	jurnal.untagsmg.ac.id Internet Source	<1%
10	repository.radenintan.ac.id Internet Source	<1%
11	text-id.123dok.com Internet Source	<1%
12	www.makalah.co.id Internet Source	<1%
13	Submitted to Universitas Nasional Student Paper	<1%
14	repository.stiedewantara.ac.id Internet Source	<1%
15	Submitted to Universitas Pamulang Student Paper	<1%
16	repository.uinbanten.ac.id Internet Source	<1%
17	docplay...	<1%

IAIN PALOPO

Lampiran 22 : Dokumentasi

Dokumentasi Penelitian Lapangan

Foto	Keterangan
	Tempat Penelitian
	Observasi dengan Kepala IKM Barambing

	Unit IKM Abe Setia Perkasa (Produksi Kopi)
	Unit IKM Tepung Sagu

IAIN PALOPO

	Unt IKM Kue Bagea

IAIN PALOPO

 	Unit IKM Jaserkut

IAIN PALOPO

RIWAYAT HIDUP

Cindy Astrid Alivka, lahir di Sampeang pada tanggal 19 Juli 1999. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Burhan Beddu dan ibu bernama Masraeni. Adapun riwayat pendidikan penulis, sekolah dasar (SD) diselesaikan pada tahun 2011 di SDN 31 Sampeang, sekolah menengah pertama (SMP) diselesaikan pada tahun 2014 di SMPN 01Sampeang, dan sekolah menengah atas (SMA) diselesaikan tahun 2017 di SMA Negeri 01 Bajo, selanjutnya penulis melanjutkan pendidikannya pada bidang yang ditekuni, yaitu Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.

IAIN PALOPO