

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JUAL BELI IKAN KERING
DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN NELAYAN DI KELURAHAN
PONJALAE KOTA PALOPO**

Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan
Bisnis Islam Institut Agama Negeri Palopo*



Oleh

RAJAYANI

17 0401 0061

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

2022

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JUAL BELI IKAN KERING
DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN NELAYAN DI KELURAHAN
PONJALAE KOTA PALOPO**

Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan
Bisnis Islam Institut Agama Negeri Palopo*



Oleh

RAJAYANI

17 0401 0061

Pembimbing:

Akbar Sabani, S.El., M.E

**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 : Rajayani
Nim : 17 0401 0061
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. saat 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

Bila mana 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, 20 September 2022

Yang membuat pernyataan,


Rajayani

NIM. 17 0401 0061

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi berjudul Strategi Pengembangan Usaha Jual Beli Ikan Kering dalam Peningkatan Pendapatan Nelayan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo Sulawesi Selatan yang ditulis oleh Rajayani Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 17 0401 0061, Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Jum'at tanggal 02 Desember 2022 Miladiyah bertepatan dengan tanggal 08 Jumadil Awal 1444 Hijriah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Palopo, 01 Februari 2023

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Takdir, S.H., M.H. | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., M.A. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Muzayyanah Jabani, S.T., M.M. | Penguji I | () |
| 4. Dr. H. Muh. Rasbi, S.E., M.M. | Penguji II | () |
| 5. Akbar Sabani, S.El., M.El. | Pembimbing | () |

Mengetahui

a.n. Rektor IAIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Takdir, S.H., M.H.
NIP. 19790724 200312 1 002

Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah


Dr. Basma, S.El., M.El.
NIP. 19810213 200604 2 002

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ

وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. yang telah menganugrahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Jual Beli Ikan Kering dalam Peningkatan Pendapatan Nelayan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo” setelah melalui proses yang panjang.

Salawat dan salam kepada Nabi Muhammad saw. kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya, skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana ekonomi dalam bidang ekonomi syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna.

Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan, kepada kedua orangtua yang sangat penulis cintai,

ayahanda Edwar dan ibunda Rusni yang selalu mendoakan keselamatan dan kesuksesan bagi anak-anaknya. Telah mengasuh dan pengorbanan baik secara moral maupun materi. Penulis sadar tidak akan mampu membalas semua yang telah diberikan, hanya doa yang dapat penulis berikan untuk mereka semoga senantiasa berada dalam limpahan kasih sayang Allah SWT.

Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak, yaitu:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag. selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. H. Muammad Arafat, M.H selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Ahmad Syarif Iskandar S.E., M.H. selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan, Dr. Muhaemin, M.A. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Dr. Takdir, S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Muhammad Ruslan Abdullah, S.EI., M.A., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Tadjuddin, S.E., M. Si., Ak., CA., CSRS., CAPM., CAPF., CSRA., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Ilham, S.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Dr. Fasiha, S.EI., M.EI., selaku Ketua Prodi Ekonomi

Syariah, beserta para dosen, Abdul Kadir Arno S.E,Sy., M.Si selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah, Dosen, beserta staf yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Ekonomi Syariah.

4. Akbar Sabani, S.EI., M.E., selaku pembimbing yang senantiasa mencurahkan segenap ilmu dan meluangkan waktu demi memberikan bimbingan, arahan serta semangat kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Muzayyanah Jabani, S.T., M.M., dan Dr. H. Muh. Rasbi, S.E., M.M., selaku dosen penguji yang senantiasa memberikan arahan dan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen beserta seluruh staf pegawai IAIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di IAIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
7. H. Madehang, S.Ag., M.Pd., selaku Kepala Unit Perpustakaan IAIN Palopo beserta Karyawan dan Karyawati dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literature yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
8. Kepada ibu Darmawaty selaku ketua kelompok Pengolahan ikan kering di kelurahan Ponjalae.
9. Kepada ibu Rosmini Jufri selaku pengusaha ikan kering.

10. Kepada semua teman seperjuangan, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Palopo angkatan 2017 (khususnya kelas B), yang selama ini membantu dan selalu memberikan saran dalam penyusunan skripsi ini.

Mudah-mudahan bantuan, motivasi, dorongan, kerjasama, dan amal bakti yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang layak di sisi Allah SWT.



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN 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 ^ʾ	B	Be
ت	Ta ^ʾ	T	Te
ث	Ša ^ʾ	Š	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha ^ʾ	H	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet dengan titik di atas
ر	Ra ^ʾ	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdan ye
ص	Šad	Š	Es dengan titik di bawah
ض	Đađ	Đ	De dengan titik di bawah
ط	Ṭa	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Ža	Ž	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

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha ^h	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya ^h	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:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	Dammah	U	U

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـِـَ... ي	Fathah dan ya	Ai	a dan u
ـِـَ... و	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ kaifa

حَوْلَ haula

3. Maddah

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ...ى...	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ى...ى	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و...و	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *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:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-aṭfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَضِيلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-ḥikmah*

5. Syaddah (*Tasydīd*)

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

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbanā*

نَجَّيْنَا : *najjainā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

الْحَجُّ : *al-ḥajj*

نُعَمُّ : *nu''ima*

عَدُوُّ : *'aduwwun*

Jika huruf ber- *tasydīd* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf berharakat kasrah (ِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (ī). Contoh:

عَلِيٌّ : *'Alī* (bukan *'Aliyy* atau *'Aly*)

عَرَبِيٌّ : *'Arabī* (bukan *'Arabiyy* atau *'Araby*)

6. Kata Sandang

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

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalāh* (bukan *az-zalzalāh*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

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:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *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, kataal-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

RisālahfiRi'āyahal-Maslahah

9. *Lafzal-Jalālah*

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

¶ Contoh:

دِينُ اللَّهِ *dīnullāh*

Adapun *tamarbūṭah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafẓ al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *hum fī raḥmatillāh*

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 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

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)

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

Innaawwalabaitinwudi"alinnāsillazībiBakkatamu

bārakan Syahrū Ramadān al-lazī unzila fihial-

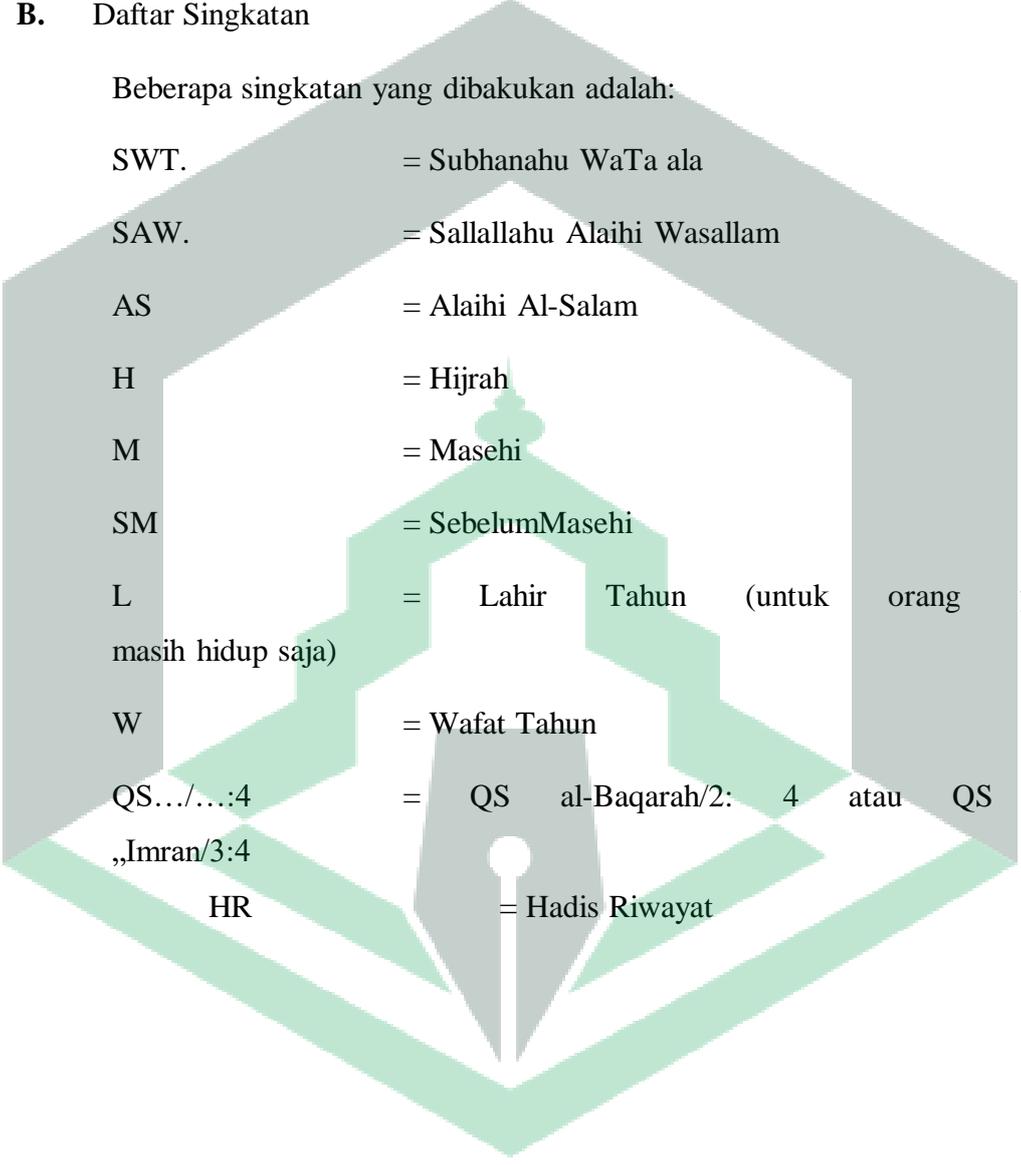
Qurān Nasīr al-Dīn al-Tūsī Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-TūfīAl-Maslahah fīal-Tasyrī" al-Islāmī

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

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

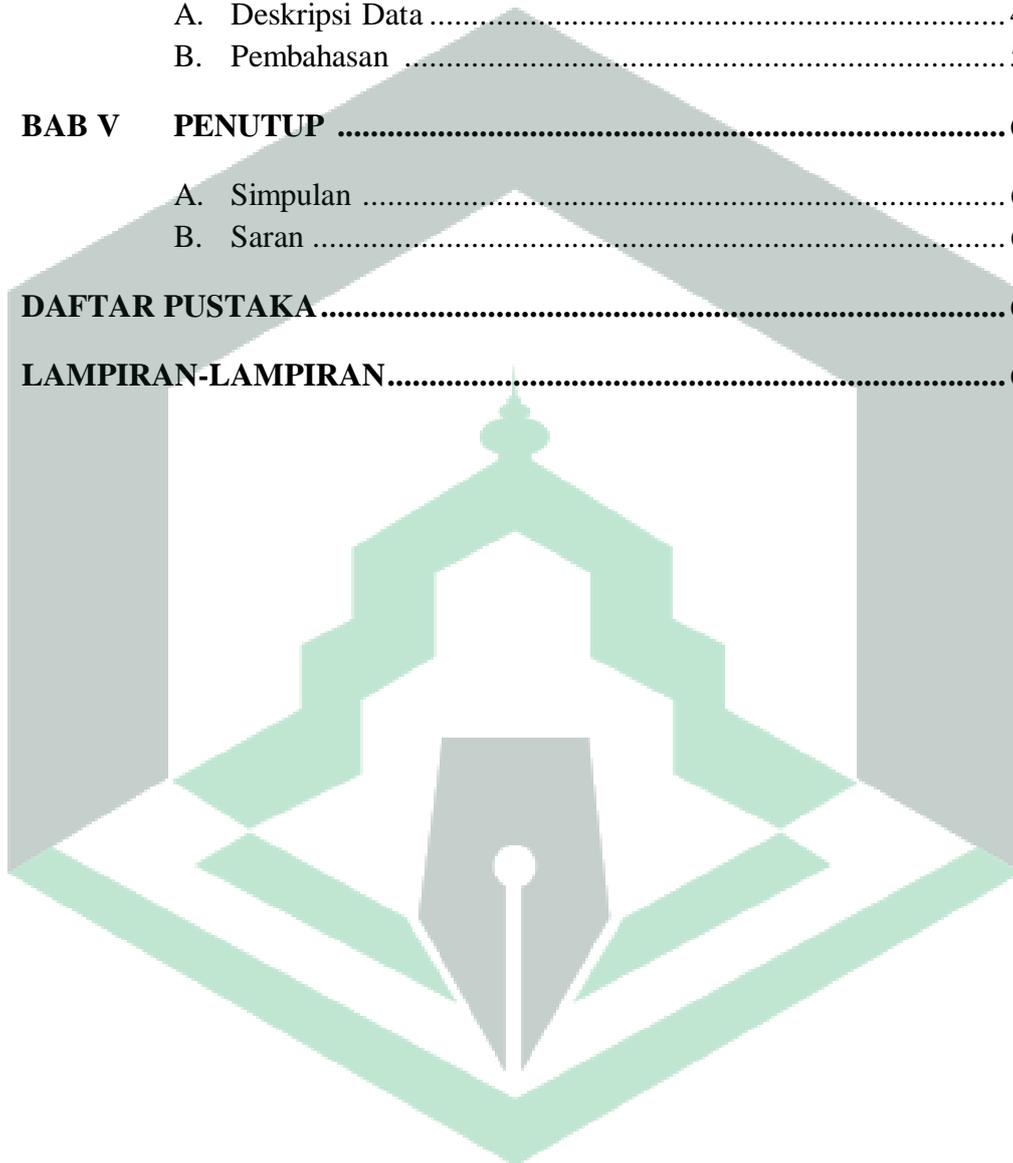


SWT.	= Subhanahu WaTa ala
SAW.	= Sallallahu Alaihi Wasallam
AS	= Alaihi Al-Salam
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= SebelumMasehi
L masih hidup saja)	= Lahir Tahun (untuk orang yang
W	= Wafat Tahun
QS.../...:4 „Imran/3:4	= QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali
HR	= Hadis Riwayat

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PRAKATA	iii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	vii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR AYAT	xvi
DAFTAR HADIS	xvii
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR/BAGAN	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
ABSTRAK	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN TEORI	7
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	7
B. Deskripsi Teori	11
1. Strategi Pengembangan	11
2. Usaha jual beli ikan kering	29
C. Kerangka Pikir	29
BAB III METODE PENELITIAN	31
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	31
B. Fokus Penelitian.....	31
C. Definisi Istilah.....	32
D. Data dan Sumber Data	32
E. Instrumen Penelitian.....	33

F. Teknik pengumpulan Data	33
G. Keabsahan Data	34
H. Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA	43
A. Deskripsi Data	43
B. Pembahasan	57
BAB V PENUTUP	61
A. Simpulan	61
B. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	67



DAFTAR AYAT

Kutipan Q.s Al- Baqarah ayat 275.....	20
Kutipan Q.s An-Nisa ayat 29	28



DAFTAR HADIS

Hadis 1 Hadis tentang jual beli dan persyaratannya 21

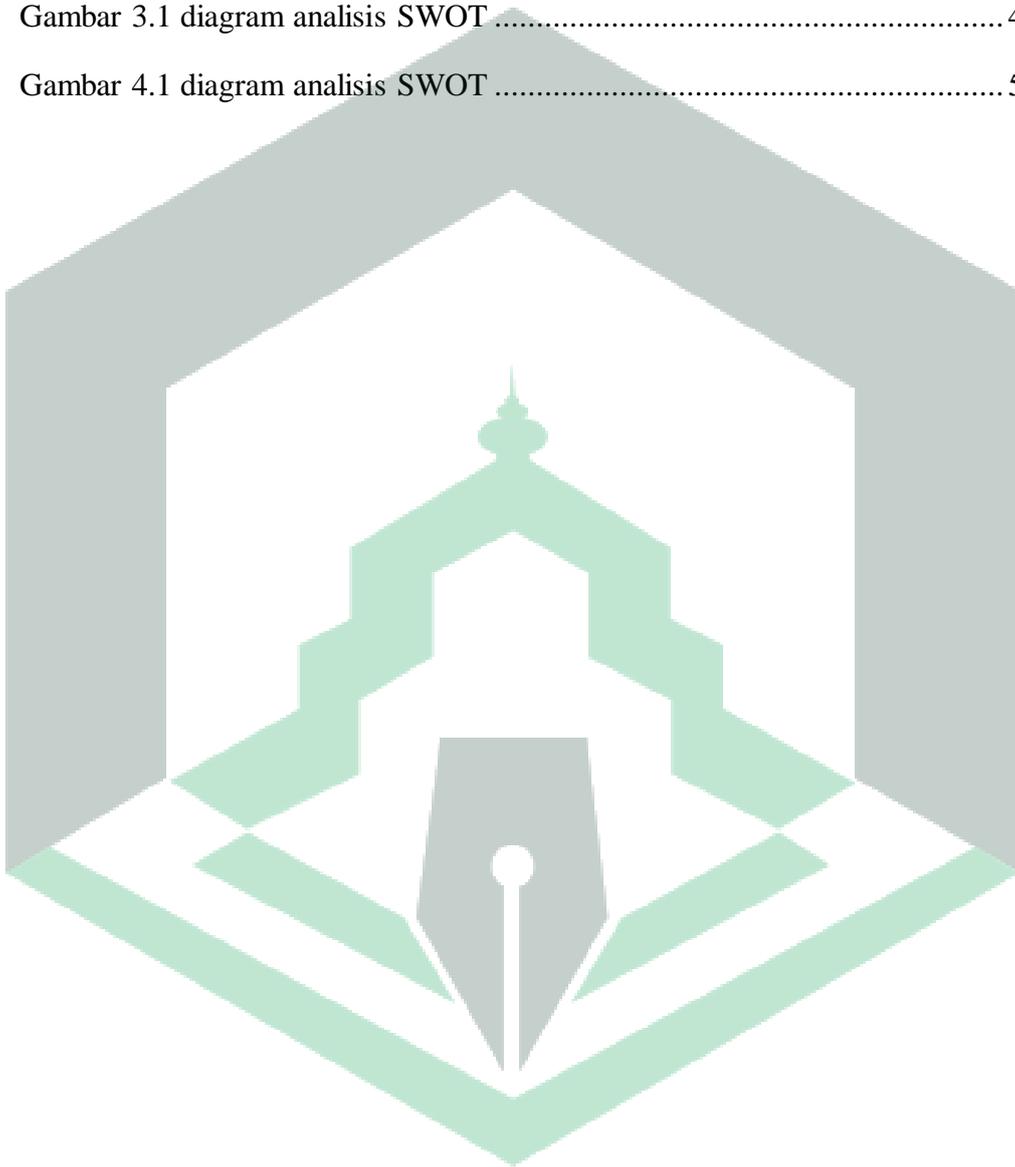


DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Matriks IFAS	37
Tabel 3.2 Matriks EFAS	37
Tabel 3.3 Analisis Matriks SWOT	40
Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	44
Tabel 4.2 Penduduk Berdasarkan Agama	44
Tabel 4.3 Kekuatan Usaha Jual Beli Ikan Kering Di Kelurahan Ponjalae	48
Tabel 4.4 Kelemahan Usaha Jual Beli Ikan Kering Di Kelurahan Ponjalae	50
Tabel 4.5 Faktor-Faktor Internal (IFAS)	50
Tabel 4.6 Peluang Usaha Jual Beli Ikan Kering Di Kelurahan Ponjalae	52
Tabel 4.7 Ancaman Usaha Jual Beli Ikan Kering Di Kelurahan Ponjalae	52
Tabel 4.8 Faktor-Faktor Eksternal (EFAS)	52
Tabel 4.9 Rekapitulasi Nilai IFAS dan EFAS	54
Tabel 4.10 Analisis Matriks SWOT	56

DAFTAR GAMBAR/BAGAN

Gambar 2.1 Kerangka Pikir	29
Gambar 3.1 diagram analisis SWOT	41
Gambar 4.1 diagram analisis SWOT	54



DAFTAR LAMPIRAN

- 
- Lampiran 1 Wawancara
 - Lampiran 2 Dokumentasi
 - Lampiran 3 Surat Izin Penelitian
 - Lampiran 4 Surat Keterangan Mengaji
 - Lampiran 5 Toefl
 - Lampiran 6 Kuitansi pembayaran UKT
 - Lampiran 7 Sertifikat Oscar/ pembaharu
 - Lampiran 8 keterangan martikulasi
 - Lampiran 9 kartu kontrol
 - Lampiran 10 Sk penguji
 - Lampiran 11 transkrip nilai
 - Lampiran 12 buku kontrol
 - Lampiran 13 Nota dinas pembimbing
 - Lampiran 14 halaman persetujuan pembimbing
 - Lampiran 15 halaman persetujuan tim penguji
 - Lampiran 16 nota dinas tim penguji
 - Lampiran 17 keterangan bebas mata kuliah
 - Lampiran 18 Turnitin/ cek plagiasi
 - Lampiran 19 Riwayat Hidup

ABSTRAK

Rajayani, 2022. *“Strategi Pengembangan Usaha Jual Beli Ikan Kering dalam Peningkatan Pendapatan Nelayan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo”*. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh AkbarSabani, S.EI., M.E.

Skripsi ini membahas tentang Strategi Pengembangan Usaha Jual Beli Ikan Kering dalam Peningkatan Pendapatan Nelayan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo. Penelitian ini bertujuan : Untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal dalam mengembangkan usaha jual beli ikan kering serta mengetahui strategi yang digunakan dalam meningkatkan pendapatan usaha di Kelurahan Ponjalae Kecamatan Wara Timur Kota Palopo. Penelitian ilmiah ini menggunakan metodologi penelitian deskriptif kualitatif. Hal ini dikarenakan metodologi pendekatan kualitatif adalah suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena secara alamiah atau apa adanya. Yaitu menggambarkan sesuai dengan apa yang terjadi pada saat penelitian dilaksanakan. Berdasarkan dari hasil penelitian menggunakan analisis SWOT dalam mengembangkan usaha jual beli ikan kering. Maka dari itu, sangat diperlukan tindakan-tindakan yang dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman serta memaksimalkan kekuatan dan peluang. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang berada pada kuadran 1 maka strategi yang perlu di terapkan yaitu strategi agresif dimana strategi ini mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas pesaing usaha. Posisi ini bermaksudkan bahwa usaha memiliki kekuatan dan peluang yang tinggi sehingga usaha dapat dikembangkan. Strategi yang tepat untuk dijalankan yaitu: 1. Mempertahankan kualitas produk untuk menarik konsumen 2. Menjaga agar harga tetap terjangkau untuk menjaga agar pelanggan tetap berlangganan. 3. Menjaga nilai jumlah produksi produk. 4. Menjaga kepuasan konsumen dan mempertahankan berbagai jenis produk.

Kata Kunci: strategi pengembangan, usaha jual beli ikan kering, analisis SWOT.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Data Kementerian Kelautan dan Perikanan menunjukkan bahwa pada tahun 2018 tercatat 2.011.455 orang berprofesi sebagai nelayan di Indonesia. Dari jumlah tersebut, sebanyak 1.685.018 orang merupakan nelayan laut, dan 326.437 orang merupakan nelayan yang menangkap ikan di sektor Perairan Umum Daratan (PUD). Jumlah tersebut merupakan 0,76% dari total penduduk pada tahun yang sama.

Provinsi Sumatera Utara memiliki 174.345 orang, Sulawesi Selatan 171.209 orang dan Maluku 163.497 orang dan di proyeksikan produksi perikanan tangkap pada tahun 2020 mencapai 8,2 juta ton.¹ dengan demikian bahwa potensi wilayah pesisir industri kelautan memberikan peluang yang besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pemanfaatan wilayah pesisir dapat dilakukan dengan pemanfaatan sektor perikanan. Berkaitan dengan pemanfaatan wilayah pesisir, tipe pemilikan dan penguasaan sumberdaya pesisir ini turut menentukan bagaimana cara pemanfaatan wilayah pesisir dilakukan. Kawasan pesisir pada umumnya merupakan potensi sumberdaya alam milik bersama yang dapat dimanfaatkan semua orang.

¹ Mahatma Chryshna, "Hari Nelayan Nasional : Potensi Kelautan dan Potret Nelayan Indonesia", April 7, 2021, <https://kompaspedia.kompas.id/baca/paparan-topik/hari-nelayan-nasional-potensi-kelautan-dan-potret-nelayan-indonesia>.

Peningkatkan perekonomian dan kesejahteraan hidup, tanpa bergabung dengan alam, seseorang dan sekelompok orang mampu menciptakan sebuah usaha untuk meningkatkan kesejahteraan hidupnya dengan mengeluarkan kreatifitas dan kemampuannya dalam menghasilkan produk-produk yang memiliki nilai jual. Usaha jual beli yang dirintis dari kecil inilah yang nantinya akan membantu meningkatkan perekonomian masyarakat utamanya masyarakat daerah pesisir.²

Terwujudnya realisasi program dinas perikanan Kota Palopo yang berwawasan lingkungan dan berkelanjutan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Palopo adalah salah satu arah kinerja pemerintah Kota Palopo pada sektor perikanan yang merupakan sebagian tugas dari dinas perikanan Kota Palopo. Dinas perikanan Kota Palopo menargetkan capaian produksi perikanan tangkap sebesar 19.507,3 Ton dan produksi budidaya perikanan sebesar 130.280,78 Ton. program prioritas yang telah dilaksanakan sesuai pendalaman kondisi masyarakat Kota Palopo, khususnya yang bergelut di bidang perikanan yaitu program pengembangan perikanan tangkap dan program pengembangan budidaya perikanan.³

Sektor perikanan sebagai salah satu pendukung sektor ekonomi memiliki peran dalam pembangunan ekonomi nasional, yaitu memberikan nilai tambah dan

²Muchtar, "Pemberdayaan usaha pengeringan sebagai potensi ekonomi masyarakat pesisir kelurahan pontap kota Palopo." Skripsi IAIN Palopo, Sulawesi Selatan ,2019.

³Diskominfo Palopo, "Dinas Perikanan Palopo Fokus Pengembangan Budidaya Perikanan", September 2020, <https://palopokota.go.id/post/dinas-perikanan-palopo-fokus-pengembangan-budidaya-perikanan>.

meempunyai nilai strategis, serta dapat memberikan manfaat finansial maupun ekonomi. Hal ini terlihat dari sumbangan Produk Domestik Bruto (PDB) sektor perikanan terhadap PDB Nasional yang terus meningkat. Kontribusi sektor perikanan dan kelautan terhadap PDB Nasional mencapai sekitar 12,4%. Bahkan industri perikanan menyerap lebih dari 16 juta tenaga kerja secara langsung.⁴

Ikan kering/asin merupakan bahan makanan yang terbuat dari daging ikan yang diawetkan dengan menambahkan banyak garam. Dengan metode pengawetan ini daging ikan yang biasanya membusuk dalam waktu singkat dapat disimpan di suhu kamar untuk jangka waktu berbulan-bulan, walaupun biasanya harus ditutup rapat. Dengan demikian pembuatan ikan kering/asin merupakan salah satu cara untuk memperpanjang daya simpan dan menambah nilai jual dari produk tersebut.⁵

Perikanan tangkap di Kota Palopo merupakan salah satu usaha agrobisnis di Provinsi Sulawesi Selatan. Kondisi geografis Provinsi Sulawesi Selatan terletak di sepanjang pesisir selatan pulau Sulawesi dan Teluk Bone sangat mendukung ketersediaan sumberdaya hasil laut yang melimpah, terutama untuk ikan-ikan yang bernilai ekonomi rendah jika dijual dalam bentuk segar, maka upaya pengawetan dengan cara pengeringan sangat strategis.

Pembuatan ikan kering di Kota Palopo dilakukan secara tradisional dengan memanfaatkan energi matahari. Ikan segar dibeli secara curah dengan jenis

⁴Fajar Pebrianto, "Kontribusi Sektor Kelautan dan Perikanan ke PDB Baru 3,7 Persen, September 8, 2020, <https://tinyurl.com/ydua7npm>.

⁵Rabiatul Adawiyah, " Pengolahan dan Pengawetan Ikan Ed-1 Jakarta:PT Bumi Aksara, 2018 Hal 24.

keragaman yang bervariasi tergantung dengan musim, selanjutnya ikan dibersihkan, diberi garam, dan dikeringkan di atas para-para yang telah tersedia dalam waktu sekitar 8-10 jam per proses produksi.⁶

Usaha jual beli ikan kering di Kota Palopo sangat berprospek untuk dikembangkan, berdasarkan hasil metode analisis model pembiayaan yang telah dilaksanakan oleh peneliti sebelumnya diketahui bahwa usaha jual beli ikan kering ini layak untuk dikembangkan. Analisis keuangan dan kelayakan proyek usaha jual beli ikan kering sesuai asumsi yang digunakan adalah layak untuk dilaksanakan.⁷

Rata-rata 68% dari total perikanan Kota Palopo bernilai ekonomis, sisanya sekitar 32% adalah ikan non ekonomis. Sebanyak 90% dari total produk ekonomis tersebut dipasarkan keluar daerah maupun ekspor, sisanya untuk dikonsumsi lokal. Pemanfaatan ikan non ekonomis dengan rata-rata sebanyak 32% dari total produksi adalah sebagian kecil dikonsumsi segar dan sebagian besar lainnya diolah menjadi ikan kering/asin sebagai upaya pengawetan sehingga dapat dijadikan komoditi andalan daerah.

Usaha jual beli ikan kering/asin ini berada di wilayah-wilayah pesisir pantai Kota Palopo. Kelurahan Ponjalae dan Tapong kecamatan Wara Kota Palopo merupakan sentra produksi di sekeliling pelabuhan Tanjung Ringgit.

⁶Ketut Patra, Nurlinda Sabani, "Pola Pembinaan UMKM Usaha Pengolahan Ikan Kering Di Kelurahan Ponjalae Tapong Kecamatan Wara Kota Palopo" *Equilibrium* 06, no 1 (februari 01, 2017):14, <https://journal.stiem.ac.id/index.php/jureq/article/view/165>.

⁷Ketut Patra, Nurlinda Sabani, "Pola Pembinaan UMKM Usaha Pengolahan Ikan Kering Di Kelurahan Ponjalae Tapong Kecamatan Wara Kota Palopo" *Equilibrium* 06, no 1 (februari 01, 2017):15, <https://journal.stiem.ac.id/index.php/jureq/article/view/165>.

Letak kampung usaha pembuat ikan kering/asin ini sangat dekat dengan dermaga pendaratan kapal dan Tempat Pelelangan Ikan (TPI), sehingga kemudahan akses untuk ketersediaan bahan baku sangat terjamin.⁸

Terdapat beberapa hal yang menghambat pengembangan usaha jual beli ikan kering diantaranya faktor iklim, metode strategi pemasaran pada usaha ikan kering, masih minimnya pengetahuan nelayan/pelaku usaha jual beli ikan kering mengenai metode atau strategi pengembangan usaha jual beli ikan kering yang optimal.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis mengambil penelitian dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Jual Beli Ikan Kering Dalam Peningkatan Pendapatan Nelayan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo.

B. Batasan Masalah

Agar pembahasan tidak meluas maka penulis membatasi masalah ini pada apa yang menjadi faktor internal dan faktor eksternal pada usaha Jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo sehingga penulis dapat menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat yang akan diterapkan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, bahwa permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah Bagaimana strategi dalam

⁸Ketut Patra, Nurlinda Sabani, "Pola Pembinaan UMKM Usaha Pengolahan Ikan Kering Di Kelurahan Ponjalae Tapong Kecamatan Wara Kota Palopo" *Equilibrium* 06, no 1 (februari 01, 2017):16, <https://journal.stiem.ac.id/index.php/jureq/article/view/165>.

pengembangan usaha jual beli ikan kering dalam peningkatan pendapatan Nelayan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo?

D. Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari adanya penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi yang optimal dalam pengembangan usaha jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang dapat diperoleh dari penelitian yaitu:

1. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan menambah wawasan peneliti terkait dengan bahan yang dikaji dan merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo.

2. Manfaat bagi pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran atau pertimbangan disektor usaha jual beli ikan kering.

3. Manfaat bagi pelaku usaha

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambila keputusan mengenai strategi pengembangan usaha jual beli ikan kering.

4. Bagi pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan referensi penelitian selanjutnya.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

1. Skripsi Ulvy Tri Ayu Agustin (2020)

Skripsi Ulvy Tri Ayu Agustin program studi Ekonomi Syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto dengan judul “Strategi Pengembangan usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Analisis SWOT Studi Kasus Industri Knalpot Bapak Akhmad Sultoni (*muscle power*) Desa Pesayangan Purbalingga Lor”.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan industri knalpot bapak Akhmad Sultoni yang dapat digunakan yaitu meningkatkan mutu dan kualitas knalpot untk mendapatkan kepercayaan konsumen, meningkatkan promosi dengan mengandalkan teknologi berupa *e-commers*, melakukan pelatihan kepada para karyawan untuk menambah kreatifitas serta inovasi dalam membuat knalpot.⁹

⁹Ulvy Tri Ayu Agustin. “Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Analisis Swot studi kasus Industri Knalpot Bapak Akhmad Sultoni (muscle Power) Desa Pesayangan Purbalingga Lor” skripsi IAIN Purwokerto kabupaten Banyumas Jawa Tengah, 2020.
http://repository.iainpurwokerto.ac.id/7614/2/ULVY%20TRI%20AYU%20AGUSTIN_STRATEGI%20PENGEMBANGAN.pdf

Persamaan antara penelitian diatas dengan penelitian yang akan penulis teliti yaitu sama-sama menggunakan analisis SWOT perbedaanya hanya terletak pada objek penelitian dimana peneliti meneliti mengenai industri knalpot bapak Akhad Sultoni sedangkan penulis meneliti mengenai pembuatan ikan kering di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo.

2. Skripsi Abdul Hakim Pamungkas Putra (2020)

Skripsi Abdul Hakim Pamungkas Putra 2020, program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Industri UMKM Jenang Mubarokfood Cipta Delicia di Kota Kudus”.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari kelima aspek strategi penelitian pada perusahaan jenang Mubarokfood Cipta Delicia strategi pengembangan permodalan menggunakan strategi SO, strategi pengembangan produksi menggunakan strategi ST, strategi pengembangan SDM menggunakan strategi WO, strategi pengembangan teknologi menggunakan strategi SO, strategi pengembangan pemasaran menggunakan strategi ST.¹⁰

Persamaan antara penelitian di atas dengan penelitian yang akan penulis teliti yaitu sama-sama menggunakan analisis SWOT dalam teknik analisis data, kemudian perbedaan antara penelitian di atas dengan penelitian yang akan penulis teliti yaitu objek penelitian pada mubarokfood cipta delicia sedangkan penulis berfokus pada pembuatan ikan kering dan strategi yang tepat untuk

¹⁰Abdul Hakim Pamungkas Putra. “strategi Pengembangan Usaha Industri UMKM jenang Mubarokfood Cipta Delicia di Kota Kudus” Skripsi UNNES Jawa Tengah, 2020.http://lib.unnes.ac.id/42540/1/7101416014_Hakim%20Pamungkas_Pend.%20ekonomi.pdf

pengembangan usaha jual beli ikan kering dalam peningkatan pendapatan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo.

3. Skripsi Pitriyeni (2018)

Strategi Pitriyeni (2018), program studi ekonomi islam fakultas ekonomi dan bisnis islam institut agama islam negeri bukittinggi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Asin di Jorong Pasia Tiku dalam Perspektif Ekonomi Islam”.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat permasalahan yang menghambat perkembangan usaha ikan asin yaitu keterbatasan modal, kurangnya fasilitas yang dimiliki, dan kurangnya pengetahuan tentang teknologi untuk mempromosikan usahanya.¹¹

Persamaan dari penelitian diatas dengan penelitian yang di tulis oleh peneliti yaitu terdapat pada metode penelitian yang sama-sama menggunakan analisis SWOT, dan objek penelitian yang sama yaitu ikan kering/asin. Sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitian dimana peneliti di atas meneliti di jorong pasia Tiku sumatra barat, dan peneliti di kelurahan ponjalae Sulawesi Selatan adapun perbedaan yang dimana peneliti berfokus untuk menentukan apakah usaha ikan asin di jorong pasi tiku sudah benar dalam prespektif ekonomi islam sedangkan peneliti hanya berfokus untuk mengetahui strategi

¹¹Pitriyeni, “ Strategi Pengembangan Usaha Ikan Asin di Jorong Pasi Tiku dalam Prespektif Ekonomi Islam”, Skripsi IAIN Bukittinggi, Sumatera Barat, 2018.

pengembangan yang dapat mengoptimalkan usaha jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae kota Palopo dan dapatkah meningkatkan pendapatan di kelurahan Ponjalae kota Palopo.

4. Jurnal putra Langgeng R, Lely Indah Mindarti, Firda Hidayati.

Jurnal Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ekonomi kreatif kerajinan kulit di Kabupaten Magetan. Studi pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Magetan. Jurusan administrasi publik, fakultas Ilmu Administrasi Universitas Sriwijaya, Malang.

Hasil penemuan di lapangan menunjukkan adanya permasalahan terkait pengembangan produksi pengembangan sumber daya dan pemasaran. Dalam pengembangan UMKM pada usaha kerajinan kulit membutuhkan strategi yang baik untuk membina kearah yang lebih positif.¹²

Persamaan dari penelitian di atas dengan penelitian yang di tulis oleh peneliti yaitu terdapat pada teknik pengumpulan data menggunakan analisis SWOT. sedangkan perbedaan pada objek penelitian yaitu pada kerajinan kulit dan berfokus pada dinas perindustrian dan perdagangan sedangkan peneliti berfokus pada usaha jual beli ikan kering dalam peningkatan pendapatan di kelurahan Ponjalae kota Palopo.

¹²Putra Langgeng R, Lely Indah Mindarti, Firda Hidayati, " Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Ekonomi Kreatif Kerajinan Kulit di Kabupaten Magetan (Studi Pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Magetan)" *jurnal Penelitian Administrasi Publik* vol 4 No 1 (2018):969-971.

B. Deskripsi Teori

1. Strategi Pengembangan

a. Definisi strategi

Kata “strategi” berasal dari bahasa Yunani yaitu “strategos” yang terdiri dari suku kata “stratos” dan “ag” yang artinya militer dan memimpin. Strategi banyak dianggap sebagai sesuatu yang dilakukan oleh para jenderal dalam membuat rencana menaklukkan dan mengalahkan musuh untuk meraih kemenangan dalam perang. Strategi selalu dikaitkan dengan dunia militer dan politik.¹³

Menurut Quiin mengartikan strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama. Kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Strategi di formulasikan dengan baik akan membantu suatu bentuk yang unik dan dapat bertahan. Strategi yang baik disusun berdasarkan kemampuan internal dan kelemahan perusahaan, antisipasi perubahan dalam lingkungan serta kesatuan pergerakan yang dilakukan oleh mata-mata musuh.¹⁴

Maka strategi disimpulkan menjadi suatu rencana yang disusun oleh manajemen puncak untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

¹³Husein Umar, *Strategic Management in Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), 31.

¹⁴Sesra Budio, “Strategi Manajemen Sekolah”, *Menata* 2, no. 2 (Juli-September 2019): 60, <https://tinyurl.com/yjz3ehp2>.

b. Tingkat-tingkat strategi

Tingkatan strategi ada 4 dan terfokus pada pandangan Dan Schendel dan Charles Hofer yang disebut dengan *Master Strategy*.

1) *Enterprise strategy*

Strategi ini berkaitan dengan respons masyarakat. Setiap organisasi mempunyai hubungan dengan masyarakat. Masyarakat adalah kelompok yang berada di luar organisasi yang tidak dapat dikontrol. Jadi dalam strategi enterprise terlihat relasi antara organisasi dan masyarakat luar, sejauh interaksi itu akan dilakukan sehingga dapat menguntungkan organisasi.

2) *Corporate Strategy*

Strategi ini berkaitan dengan misi organisasi, sehingga sering disebut *Grand Strategy* yang meliputi bidang yang digeluti oleh suatu organisasi. Pertanyaan apa yang menjadi bisnis atau urusan kita dan bagaimana kita mengendalikan bisnis itu.

3) *Business strategy*

Strategi pada tingkat ini menjabarkan bagaimana merebut pasaran di tengah masyarakat. Bagaimana menempatkan organisasi dihati para penguasa, para pengusaha, para investor dan sebagainya. Semua itu dimaksudkan untuk dapat memperoleh keuntungan-keuntungan strategi yang sekaligus mampu menunjangberkembangnya organisasi ke tingkat lebih baik.

4) *Functional strategy*

Strategi functional mempunyai tiga jenis yaitu:

- a) Strategi functional ekonomi yaitu mencakup fungsi-fungsi yang memungkinkan organisasi hidup sebagai satu kesatuan ekonomi yang sehat, antara lain yang berkaitan dengan keuangan, pemasaran, sumber daya, penelitian dan pengembangan.
- b) Strategi functional manajemen, mencakup fungsi-fungsi manajemen yaitu *planning, organising, controlling, staffing, leading, motivating, communicating, decision making, representing, dan integrating.*
- c) Strategi isu stratejik, fungsi utamanya ialah mengontrol lingkungan, baik situasi lingkungan yang sudah diketahui maupun situasi yang belum diketahui atau yang selalu berubah.

Tingkat-tingkat strategi itu merupakan kesatuan yang bulat dan menjadi isyarat bagi setiap pengambilan keputusan tertinggi bahwa mengelola organisasi tidak boleh dilihat dari sudut kerapian administratif semata, tetapi juga hendaknya memperhitungkan soal “kesehatan” organisasi.¹⁵

c. Jenis-jenis strategi

Jenis-jenis strategi yaitu:

1) Strategi integrasi

Integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal kadang semuanya disebut sebagai integrasi vertikal. Strategi integrasi vertikal memungkinkan perusahaan dapat mengendalikan para distributor, pemasok, dan atau pesaing.

¹⁵Yuldi,” Strategi Pengembang Usaha Kecil”, Bekasi : Asoka Ilmu CV, 2017 Hal:42-45.

2) Strategi intensif

Penetrasi pasar, dan pengembangan produk kadang disebut sebagai strategi intensif karena semuanya memerlukan usaha-usaha intensif jika posisi persaingan perusahaan dengan produk yang ada hendak ditingkatkan.

3) Strategi diversifikasi

Terdapat tiga jenis strategi diversifikasi yaitu diversifikasi kosentrik, horizontal dan konglomerat. Menambah produk atau jasa baru, namun masih terkait biasanya disebut diversifikasi kosentrik. Menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada disebut diversifikasi horizontal. Menambah produk atau jasa baru yang tidak disebut diversifikasi konglomerat.

4) Strategi defensif

Disamping strategi integrative, intensif, dan diversifikasi, organisasi juga dapat menjalankan strategi rasionalisasi biaya, divestasi, atau likuidasi. Rasionalisasi biaya terjadi ketika suatu organisasi melakukan restrukturisasi melalui penghematan biaya dan aset untuk meningkatkan kembali penjualan dan laba yang sedang menurun. Kadang disebut sebagai strategi berbalik atau reorganisasi, rasionalisasi biaya dirancang untuk memperkuat kompetensi pembeda dasar organisasi. Selama proses rasionalisasi biaya, perencanaan strategi bekerja dengan sumber daya terbatas dan menghadapi tekanan dari para pemegang saham, karyawan dan media. Divestasi adalah menjual suatu divisi atau bagian dari organisasi. Divestasi sering digunakan untuk meningkatkan modal yang selanjutnya akan digunakan untuk akuisisi atau investasi strategi

lebih lanjut. Likuiditas adalah menjual semua aset sebuah perusahaan secara bertahap sesuai nilai nyata aset tersebut. Likuiditas merupakan pengakuan kekalahan dan akibatnya bisa merupakan strategi yang secara emosional sulit dilakukan.

5) Strategi umum Michael Porter

Ada tiga landasan strategi yang dapat membantu organisasi memperoleh keunggulan biaya menurut Porter, pertama keunggulan biaya, kedua diferensiasi dan ketiga yaitu fokus. Pada keunggulan biaya menekankan pada pembuatan produk standar dengan biaya perunit sangat rendah untuk konsumen yang peka terhadap perubahan harga. Diferensiasi adalah strategi dengan tujuan membuat produk dan menyediakan jasa yang dianggap unik di seluruh industri dan ditunjukkan kepada konsumen yang relatif tidak terlalu peduli terhadap perubahan harga. Fokus berarti membuat produk dan menyediakan jasa yang memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen.¹⁶

d. Perumusan strategi

Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah ke depan yang dimaksudkan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategis dan keungan perusahaan, serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyediakan customer value terbaik.

Beberapa langkah yang perlu dilakukan perusahaan dalam merumuskan strategi, yaitu:

¹⁶Yuldi, "Strategi Pengembang Usaha Kecil", Bekasi : Asoka Ilmu CV, 2017 Hal:52.

- a. Mengidentifikasi lingkungan yang akan dimasuki oleh perusahaan di masa depan dan menentukan misi perusahaan untuk mencapai visi yang dicitakan dalam lingkungan tersebut.
- a) Melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan dalam menjalankan misinya.
- b) Merumuskan faktor-faktor ukuran keberhasilan (*key success factors*) dari strategi-strategi yang dirancang berdasarkan analisis sebelumnya.
- c) Menentukan tujuan dan target terukur, mengevaluasi berbagai alternatif strategi dengan mempertimbangkan sumber daya yang di miliki dan kondiso eksternal yang dihadapi.
- d) Memilik strategi yang paling sesuai untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang.¹⁷
- e. Pengembangan

Secara etimologi, dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, berasal dari kata kembang yang artinya tambah sempurna (tentang pribadi, fikiran, pengetahuan dan sebagainya), sehingga pengembangan berarti proses, cara, perbuatan. Sedangkan, menurut istilah pengembangan artinya penyusunan, pelaksanaan, penilaian dan penyempurnaan dalam suatu kegiatan. Adapun menurut para ahli diantaranya H. Malayu. S.P Hasibuan menyatakan pengembangan dapat didefinisikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, koseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan dan pekerjaan

¹⁷Yuldi," Strategi Pengembanga Usaha Kecil", Bekasi : Asoka Ilmu CV, 2017 Hal:61.

atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan, sedangkan menurut *Cambridge Dictionary* menyatakan pengembangan adalah proses dimana seseorang atau sesuatu tumbuh atau berubah menjadi lebih maju.

Pengembangan usaha adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memperbaiki informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambahkan kecakapan. Pengembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pada umumnya pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya harus mampu melihat suatu peluang dimana oranglain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang dan memulai usaha (bisnis), dan menjalankan bisnis dengan berhasil.¹⁸

Pelaku usaha kecil dan pelaku usaha menengah, semuanya adalah seorang wirausaha. Mereka mempunyai kemauan dan rasa percaya diri yang tinggi, mereka fokus kepada sasaran, mereka mau bekerja keras, mereka berani mengambil risiko, mereka berani bertanggung jawab dan mereka mampu berinovasi.¹⁹

f. Aspek pengembangan usaha

Aspek pengembangan usaha ada 3 hal yang perlu diperhatikan yaitu:

¹⁸Indonesia Student, "Pengertisan Pengembangan, Jenis dan Contohnya", april 19, 2019, https://www.indonesiastudents.com/pengertian-pengembangan/#Pengertian_Pengembangan.

¹⁹ H. Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Bandung:ALFABETA,CV, 2010), 37.

- 1) Aspek penjualan memerhatikan bagaimana penjualan barang tersebut, mayoritas umur, asal, dan juga kecenderungan konsumen, dan proses penjualan.
- 2) Aspek manajemen memerhatikan proses manajerial dari bisnis dimulai pembuatan produk, perencanaan pemasaran, hingga perencanaan distribusi produk.
- 3) Aspek strategi mencakup bagaimana cara pengembangan bisnis meningkatkan kualitas produk, membuat produk baru, atau bekerja sama dengan pihak lain.²⁰
- 4) Aspek teknologi dan inovasi, teknologi berperan penting mempengaruhi kesuksesan bisnis secara positif. Dan inovasi memperkuat posisi di pasar dengan terus mampu memasok produk-produk berkualitas dengan harga yang kompetitif.²¹

g. Tahapan pengembangan usaha

Pengembangan usaha umumnya akan melalui beberapa tahapan pengembangan usaha, tahapan-tahapan tersebut meliputi:

- 1) Memiliki ide usaha

Awal usaha seseorang berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan.

²⁰Silmi Nurul Utami, Serafica Gischa, "Pengembangan Usaha: Pengertian, Jenis, Aspek, dan Strateginya", Maret 26, 2021, <https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html?m=1>.

²¹Rachmawan Budiarto, *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2015), 103.

Selain itu, ide usaha juga dapat timbul karena adanya *Sense of Business* yang kuat dari seorang wirausaha.

2) Penyaringan ide/ konsep usaha

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

3) Pengembangan rencana usaha (*business plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan cara dari berbagai komponene perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional.

4) Implementasi rencana usaha pengendalian usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha,

seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.²²

2. Usaha Jual Beli Ikan Kering

a. Jual beli

Menurut fikih Jual beli adalah pertukaran harta untuk kepemilikan dengan syarat dan rukun tertentu. Menjual dapat diartikan dengan memindahkan hak milik orang lain dengan harga dan yang dimaksud dengan membeli adalah menerimanya.

Dalam hukum islam jual beli mengandung unsur tolong menolong yang saling menguntungkan satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, dan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yakni memenuhi rukun dan syarat jual beli, jenis barang yang dijual halal, bukan yang dilarang syarak, dan barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang suci, bukan merupakan barang yang najis.²³

Ayat mengenai jual beli dan larangan riba yaitu salah satunya terdapat dalam Q.s Al- Baqarah :275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

²²Muchlisin Riadi, “Pengembangan Usaha (Pengertian, Jenis, Strategi dan Tahapan)”, Maret 22, 2020, <https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html>.

²³Ikit ,S.E., M.E.I., “Jual Beli dalam Prespektif Ekonomi Islam”, cet 1 Yogyakarta: Gava Media, 2018 hal 65.

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal di dalamnya,” (QS Al-Baqarah: 275).

Adapun hadis mengenai jual beli dan persyaratan jual beli yaitu :

وَعَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا-; أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ, وَهُوَ بِمَكَّةَ: (إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ, وَالْمَيْتَةِ, وَالْخَنْزِيرِ, وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ! أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ, فَإِنَّهُ تُطْلَى بِهَا السُّفُنُ, وَتُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ, وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ? فَقَالَ: لَا هُوَ حَرَامٌ, ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ: قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ, إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ عَلَيْهِمْ شُحُومَهَا جَمَلُوهَا, ثُمَّ بَاعُوهَا, فَأَكَلُوا ثَمَنَهَا مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ

Dari Jabir Ibnu Abdullah RA bahwa ia mendengar Rasulullah SAW bersabda di Makkah pada tahun penaklukan kota itu: “Sesungguhnya Allah melarang jual-beli minuman keras, bangkai, babi dan berhala,” Ada orang bertanya: Wahai Rasulullah, bagaimana pendapat baginda tentang lemak bangkai karena ia digunakan untuk mengecat perahu, meminyaki kulit dan orang-orang menggunakannya untuk menyalakan lampu?” Beliau bersabda: “Tidak, ia haram,” Kemudian setelah itu Rasulullah SAW bersabda: “Allah melaknat orang-orang Yahudi, karena ketika Allah mengharamkan atas mereka (jual-beli) lemak bangkai mereka memprosesnya dan menjualnya, lalu mereka memakan hasilnya,” (HR Muttafaq Alaihi).

Menurut KBBI jual beli diartikan sebagai persetujuan saling mengikat antara penjual dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli memiliki arti yaitu sebagai tukar menukar ataupun pertukaran kepemilikan dengan cara pergantian.

b. Ikan kering

Dasar pengeringan adalah terjadinya penguapan air ke udara karena perbedaan kandungan uap air antara udara dengan bahan yang dikeringkan. Dalam hal ini, kandungan uap air udara lebih sedikit atau udara mempunyai kelembapan yang rendah sehingga terjadi penguapan.

Salah satu faktor yang mempercepat proses pengeringan adalah kecepatan angin atau udara yang mengalir. Tujuan pengeringan untuk mengurangi kadar air bahan sampai batas perkembangan mikroorganisme dan kegiatan enzim yang dapat menyebabkan pembusukan terhambat atau bahkan berhenti sama sekali. Dengan demikian, bahan yang dikeringkan mempunyai waktu simpan lebih lama.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengeringan ada dua, yaitu faktor yang berhubungan dengan udara pengering seperti suhu, kecepatan aliran udara pengering, dan kelembapan udara, sedangkan faktor yang berhubungan dengan sifat bahan yang dikeringkan berupa ukuran bahan, kadar air awal, dan tekanan parsial pada bahan.²⁴

c. Proses pengeringan

Proses pengeringan diperoleh dengan cara penguapan air. Faktor-faktor yang mempengaruhi penguapan adalah

- 1) Laju pemansan waktu energi panas dipindahkan pada bahan.
- 2) jumlah panas yang dibutuhkan untuk menguapkan air.
- 3) suhu maksimu pada bahan.
- 4) tekanan pada saat terjadinya penguapan.

²⁴Rabiatul Adawyah, *Pengolahan dan Pengawetan Ikan*, Ed-1 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2018), 70.

Proses pengeringan tidak dapat terjadi dalam satu waktu sekaligus. Jadi, dalam pengeringan diperlukan waktu istirahat (*tempering time*). Selama waktu tersebut seluruh air di dalam bahan akan mencapai keseimbangan.

d. Pengeringan ikan

Pengeringan ikan sebagai salah satu cara pengawetan yang paling mudah, murah, dan merupakan cara pengawetan yang tertua. Dilihat dari segi penggunaan energi, pengeringan akan bertambah baik dan cepat apabila sebelumnya ikan digarami dengan jumlah garam yang cukup untuk menghentikan kegiatan bakteri pembusuk. Proses pengeringan pada umumnya selalu di dahului dengan pengaraman. Hasilnya berupa ikan kering asin.

Pengawetan ikan dengan pengeringan bertujuan mengurangi kadar air dalam daging ikan sampai batas tertentu, sehingga perkembangan mikroorganisme akan terhambat atau terhenti. Pengawetan ikan pada umumnya dengan pengeringan saja. Akan tetapi, pengaraman yang diikuti pengeringan dilakukan apabila hasil tangkapan tidak mungkin dimanfaatkan lagi dengan cara pengolahan lain. Pola pemanfaatan ikan di Indonesia umumnya masih berdasarkan anggapan bahwa ikan harus dijual dalam keadaan segar atau hidup.

Pengeringan ikan di Indonesia masih dilakukan dengan cara tradisional yaitu menebarkan ikan di atas tikar atau ditepi jalan yang kotor sehingga kurang bersih dan higienis. Untuk di daerah kepulauan atau perkampungan nelayan yang didirikan di atas air, penjemuran biasanya dilakukan diperalatan bambu atau

kayuyang relatif bersih. Untuk ikan-ikan yang besar, pengeringan dilakukan dengan cara yang lebih baik, yaitu digantung sambil dijemur di atas genting.²⁵

e. Faktor kecepatan pengeringan ikan

Faktor yang memengaruhi kecepatan pengeringan ikan di antaranya sebagai berikut.

- 1) Luas permukaan ikan, perbandingan tersebut menjadi lebih besar pada ikan yang kecil dan sebaliknya lebih kecil pada ikan yang besar.
- 2) Kecepatan arus angin, peningkatan kecepatan arus angin berakibat mempercepat proses pengeringan ikan terutama pada tingkat pengeringan *constant rate period*.
- 3) *Wet bulb depression*, kecepatan pengeringan ikan berbanding langsung dengan *wet bulb depression* udara.
- 4) Sifat ikan, ikan berlemak lebih sulit dikeringkan.²⁶

f. Teknik pengeringan ikan

Pada dasarnya, persiapan pegeringan sama dengan penggaraman pada proses pengolahan ikan asin. Secara umum, cara pengeringan bertujuan untuk mengurangi kadar airnya, hal itu dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut.

1) Pengeringan dengan sinar matahari

Keuntungan pengeringan dengan sinar matahari tidak diperlukan penanganan khusus dan mahal serta dapat dikerjakan oleh siapa saja. Hasil pengeringan tidak merata dan pelaksanaan tergantung oleh alam. Jarang diperoleh

²⁵ Rabiatul Adawyah, *Pengolahan dan Pengawetan Ikan*, Ed-1 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2018), 72.

²⁶Rabiatul Adawyah, *Pengolahan dan Pengawetan Ikan*, Ed-1 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2018), 73.

ikan kering yang berkualitas tinggi, selain itu memerlukan tempat yang luas dan mudah terkontaminasi.

Musim hujan, pengeringan ikan biasanya menghabiskan waktu sangat lama, apalagi jika tidak ada angin. Oleh karena itu, pengeringan ikan di musim hujan sering kali terganggu oleh rendahnya intensitas sinar matahari dan jatuhnya air hujan. Pembusukan ikan yang dijemur dapat terjadi pada musim hujan. Gangguan hujan dapat diatasi dengan cara sebagai berikut.

- a) Apabila ikan belum terlanjur dijemur, ikan tetap direndam dalam larutan garam. Jadi penjemuran ditunda.
- b) Jika pada saat sedang dijemur turun hujan, ikan diangkat dan ditumpuk serta diberi pemberat. Ikan tersebut dapat juga dimasukkan ke dalam larutan garam sampai dapat dijemur kembali.

Sebaliknya, bila cuaca terlalu panas, pengeringan berlangsung cepat sehingga dapat terjadi *case hardening* yaitu permukaan daging ikan mengeras. Pengerasan pada bagian permukaan daging ikan tersebut dapat dicegah dengan cara sebagai berikut.

- a) Penjemuran dilakukan di tempat teduh di bawah atap (*shade drying*).
- b) Penjemuran dilakukan secara periodik, misal ikan dijemur dari pagi hari hingga siang hari, kemudian pada siang hari ikan diangkat dan sore hari dijemur lagi.

2) Introduksi alat pengeringan surya

Jika ada perbaikan proses pengeringan tradisional, maka dibuatlah inovasi alat-alat pengeringan, seperti alat pengeringan surya berbentuk peti maupun

tenda, alat pengering surya tidak langsung, dan alat-alat pengering ikan sederhana.

3) Pengeringan rumah kaca

Pengering rumah kaca pada prinsipnya merupakan ruang yang tertutup oleh dinding atau atap transparan (bening) sehingga sinar matahari dapat masuk ke dalamnya. Udara panas di dalam ruang ditangkap sehingga suhunya makin tinggi, lebih tinggi dari suhu udara diluar ruang. Suhu yang tinggi itulah yang dimanfaatkan untuk mempercepat proses penguapan air dari ikan. Pengeringan dengan rumah kaca memberikan sumbangan yang besar dalam meningkatkan higienisan produk. Ikan yang dikeringkan tidak terkontaminasi oleh lalat, kotoran dan debu, saat musim hujan ikan tidak basah karena kehujanan.

4) Pengeringan mekanis

Alat-alat di atas masih bergantung pada cuaca dan iklim. Oleh karena itu, dibuatlah alat yang mekanis yang tidak tergantung pada alam. Alat itu dapat digunakan untuk menanggulangi kelimpahan ikan pada musim hujan. Untuk mencari alat pengeringan yang sederhana, praktis, murah, dan dapat dilakukan terus-menerus dengan hasil yang cukup, dengan baik menggunakan cara pengeringan mekanis. Di Indonesia pernah dicoba alat pengering berbentuk terowongan (*tunnel dryer*) dan berbentuk lemari (*cabinet dryer*).

5) Alat pengering tipe sel

Alat ini digunakan untuk mengeringkan hasil pertanian berupa biji-bijian. Bentuknya menyerupai kotak tipis berlapis-lapis dan disusun berdampingan.

Prinsip kerja pengeringan alat tersebut dengan memperluas permukaan bahan yang kontak dengan udara pengering.

6) Alat pengering tipe bak

Alat ini juga digunakan untuk mengeringkan hasil pertanian berupa biji-bijian. Bahan diletakkan pada suatu bak yang dasarnya berlubang-lubang untuk melewatkan udara panas.

7) Alat pengering tipe rak

Alat pengering tipe rak (*tray dryer*) mempunyai bentuk persegi dan di dalamnya berisi rak-rak yang digunakan sebagai tempat bahan yang akan dikeringkan.

8) Alat pengering hampa udara

Alat tersebut biasanya digunakan untuk mengeringkan bahan-bahan yang peka terhadap suhu tinggi, seperti sari buah dan larutan pekat lainnya. Ukuran alat itu hampir sama dengan pengering tipe rak, tetapi dioperasikan dalam keadaan hampa udara.

9) Pengeringan beku

Pengeringan beku dan cara penanganan ikan di dalamnya mirip dengan tunnel dryer. Pada pengeringan beku sangat kecil kemungkinan terjadinya kerusakan bahan karena suhu yang rendah, kecil sekali peluang terjadinya kebusukan.

Ikan yang dikeringkan dengan metode pengeringan beku memiliki mutu lebih baik daripada ikan yang dikeringkan dengan cara lain. Ikan lebih ringan karena lebih banyak air yang keluar dan lebih tahan lama. Proses pengeringan

ikan juga berjalan lebih cepat. Namun, penerapan teknologi tersebut dalam praktik industri masih belum dapat dijalankan secara ekonomis.

10) Pengerinan terowongan

Alat ini digunakan untuk pengerinan bahan dengan bentuk dan ukuran seragam. Biasanya bahan yang dikeringkan berbentuk butiran, sayatan/irisan, dan bentuk padatan lainnya.

11) Pengerinan dengan sinar inframerah

Sinar inframerah sudah sejak tahun 1960-an digunakan dalam industri perikanan untuk pengerinan dan perebusan ikan. Sinar inframerah memberikan panas radiasi yang sanggup menembus kulit ikan karena dipantulkan oleh dinding-dinding kapiler, bukan oleh permukaan kulitikan.²⁷

Ajaran islam menjelaskan berbisnis atau berdagang merupakan pekerjaan yang mulia dan terhormat. Berbisnis yang halal dapat memberikan keluasaan harta, memperbanyak saudara dan rekan serta melaksanakan prinsip islam. Banyak ditulis dalam ayat Al-quran dan hadis Nabi menjelaskan tentang konsep dan norma berbisnis. Dalam surah An-nisa : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا

²⁷Rabiatul Adawyah, *Pengolahan dan Pengawetan Ikan*, Ed-1 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2018), 75-86.



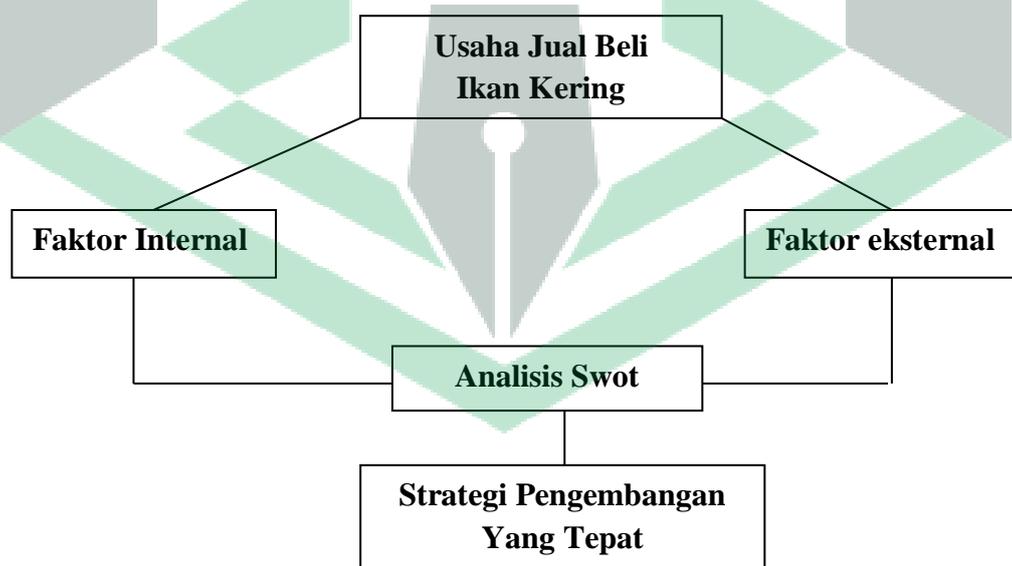
Artinya: “Hai orang-orang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, janganlah kamu membunuh diri kamu, sesungguhnya Allah sangat menyayangi kamu”.

Perdagangan yang tidak sah itu antara lain jual beli yang tidak di bolehkan syari’ah seperti riba, judi, suap dan segala cara yang diharamkan. Memperdagangkan barang-barang haram yang tidak bernilai menurut syara. Atau jual beli barang sejenis dengan kuantitas yang berbeda. Bila perdagangan yang bebas dari kebatilan dan tipuan akan menimbulkan ketentraman masyarakat, bukan hanya terhadap pembeli dan penjual bahkan kepada masyarakat luas.

C. Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran teoritis pola penelitian ini dapat dijelaskan pada bagan berikut:

Gambar 2.1 kerangka Pikir



Kerangka pikir tersebut dimaksudkan untuk menjelaskan apa saja faktor internal dan factor eksternal pada usaha jual beli ikan kering di Kelurahan

Ponjalae kota Palopo sehingga faktor internal dan faktor eksternal itu akan dianalisa menggunakan analisis SWOT dengan tujuan untuk dapat menghasilkan Strategi yang tepat untuk dapat meningkatkan usaha jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian kualitatif menghasilkan analisis yang lebih deskriptif daripada prediktif. Tujuannya untuk memahami secara mendalam sudut pandang subjek penelitian. memahami semua pemahaman dibangun, subjek penelitian yang berbeda akan memiliki interpretasi yang berbeda atas pengalaman mereka sendiri.

Peneliti kualitatif titik tekannya untuk memahami makna dari penelitian yang telah dibangun peneliti lain atau fenomena yang terjadi. Diasumsikan bahwa makna dimediasi melalui persepsi peneliti sendiri.²⁸

Pedekatan dan jenis penelitian yan digunakan adalah penelitian kualitatif yang dilakukan dan diselenggarakan secara langsung di lingkungan m,asyarakat atau kelurahan tertentu untuk mengadakan pengamatan dan memperoleh bermacam data.²⁹

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Ponjalae yang memiliki Usaha jual beli ikan kering dan di kantor Dinas perikanan kota Palopo untuk mengambil data den gan cara observasi atau turun langsung kelapangan danmelihat realitas yang ada di kelurahan Ponjalae Kota Palopo, adapun waktu yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah kurang lebih 1 bulan.

²⁸Roikan S. Aminah, "Pengantar Metode Penelitian Kualitatif Ilmu Politik"Eds 1, Jakarta Timur , 2019, Hal 54.

²⁹Hardani, "Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif" Yogyakarta : Pustaka Ilmu, 2020, Hal 39.

C. Definisi Istilah

1. Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumberdaya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis.³⁰
2. Usaha jual beli ikan kering adalah suatu usaha atau kegiatan dengan membeli barang dan menjualnya kembali dengan tujuan memperoleh keuntungan dengan memperhitungkan biaya distribusi dan operasional.³¹ Ikan kering adalah ikan yang dikeringkan melalui sinar UV atau sinar matahari pada gantungan rak atau pengawetan makanan yang dimana ikan sebagai bahan olahnya.³²

D. Sumber Data

Dalam penelitian ini sumber data yang dilakukan yaitu:

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini penulis memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian dan hasil pengujian.
2. Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas: struktur organisasi data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-

³⁰Yuldi, *StrategiPengembangan Usaha Kecil*, (Bekasi : Asoka Ilmu CV, 2017) Hal 32.

³¹Ikit ,S.E., M.E.I., *Jual Beli dalam Prespektif Ekonomi Islam*, Cet 1 (Yogyakarta: Gava Media, 2018) hal 65.

³²Rabiatul Adawyah, *Pengolahan dan Pengawetan Ikan*, Ed-1 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2018), 54.

buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian. Data skunder dapat diperoleh dari studi kepustakaan berupa data dan dokumentasi.³³

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat atau perlengkapan yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data guna mempermudah pekerjaannya, meningkatkan hasil dalam arti lebih akurat, lengkap, sistematis, dan lebih mudah diolah. Dalam penelitian ini selain memfasilitasi penelitian, peneliti akan menjadi alat utama untuk mengumpulkan data seperti dokumen, wawancara maupun observasi.

F. Teknik pengumpulan data

Teknik yang dilakukan dalam mengumpulkan beberapa data yang dilakukan oleh penulis digolongkan menjadi 4 jenis, yaitu :

1. Wawancara, wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila penulis ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidaknya pada pengetahuan dan keyakinan pribadi.
2. Observasi, yaitu tata cara pada tahapan pengumpulan data yang dilakukan dengan tahapan melakukan pengamatan secara langsung dan berkala terhadap obyek yang digunakan sebagai media penelitian.³⁴

³³Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 79.

³⁴Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 65-66.

3. Dokumentasi, untuk mendapatkan hasil data, penulis dalam mengumpulkan data berupa data-data yang disimpan dan diarsipkan ke dalam bahan yang berbentuk dan terbagi beberapa jenis. Seperti catatan harian, foto dan jurnal kegiatan.³⁵

G. Keabsahan Data

pengujian keabsahan data Khusus untuk bisnis atau usaha menggunakan metode triangulasi, dimana data penelitian kualitatif yang berupa kata-kata, kalimat statement, perilaku dan kejadian yang berhasil dikumpulkan dan telah diberi kode, kemudian dianalisa kebenarannya. Metode triangulasi merupakan proses membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda.

Metode triangulasi memiliki empat model, yaitu triangulasi metode, triangulasi sumber, triangulasi situasi dan triangulasi teori.

1. Triangulasi metode: yaitu teknik untuk menganalisa data dan informasi dengan menggunakan minimal dua metode. Jika informasi atau data yang berhasil didapatkan (misalnya wawancara) perlu diuji kebenarannya dengan hasil observasi.
2. Triangulasi sumber: yaitu dengan cara menguji data dan informasi dengan cari mencari data dan informasi yang sama kepada subjek lain. Data dan informasi tertentu perlu ditanyakan kepada responden yang berbeda atau dengan bukti dokumentasi, hasil komparasi dan mengecek sumber ini

³⁵Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014),83.

untuk membuktikan apakah data dan informasi yang didapatkan memiliki kebenarannya atau sebaliknya.

3. Trianggulasi situasi: yaitu pengujian informasi dari penuturan seorang responden/subjek jika dalam keadaan ada oranglain dibanding dengan dalam keadaan sendirian. Faktor lingkungan akan sangat mempengaruhi hasil wawancara, karena ada subjek yang takut diwawancarai ketika sendirian, tetapi ada pula subjek yang diragukan kejujurannya atas informasinya karena wawancara berlangsung ketika ada orang lain.
4. Trianggulasi teori: apakah ada keparalelan penjelasan dan analisis atau tidak antara satu teori dengan teori yang lain terhadap data hasil penelitian. Artinya, hasil penelitian perlu diuji, apakah memiliki nilai kesesuaian dengan teori yang telah ada. Trianggulasi teori ini nantinya akan menghasilkan: diterima, mendukung dan memperkuat, meragukan, mengkritik dan merevisi atau membantah dan menolakteori yang terdahulu.³⁶

H. Teknik analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data dengan cara mengorganisir data kedalaman kategori, menjabarkan ke dalam pola, memilih nama yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan. Tahap menganalisa data adalah tahap yang paling penting dan menentukan dalam suatu penelitian. Data yang diperoleh selanjutnya akan dianalisa dengan tujuan menyederhanakan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan

³⁶ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis* (Yogyakarta:Graha Ilmu,2010): 102-103.

dipresentasikan. Selain itu data diterjunkan dan dimanfaatkan agar dapat dipakai untuk menjawab masalah yang diajukan dalam penelitian.

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT, membandingkan analisa SWOT dengan faktor internal dan faktor eksternal.

SWOT merupakan suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.³⁷ Metode analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*), dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*threat*).

1. Analisis faktor internal dan eksternal

Lingkungan internal adalah analisa secara internal organisasi dalam rangka menilai atau mengidentifikasi kekuatan (*strength*) kelemahan (*weakness*) dari satuan organisasi yang ada. Dengan analisis lingkungan internal akan diketahui kekuatan dan kelemahan yang ada dan selanjutnya berguna untuk mengetahui isu-isu strategis. Lingkungan eksternal adalah faktor-faktor yang meruakan kekuatan yang berada diluar organisasi, dimana organisasi tidak mempunyai pengaruh langsung terhadap kehidupan suatu bisnis. Perubahan-perubahna yang terjadi pada lingkungan ini secara tidka langsung akan mempengaruhi kinerja institusi atau organisasi dalam suatu hubungan yang timbal balik.

³⁷Irham Fahmi, *Manajemen Resiko*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 265.

IFAS (*Internal Factors Analysis Strategic*) adalah suatu bentuk analisis strategis dari faktor-faktor internal organisasi/perusahaan. EFAS (*Eksternal Factors Analisis Strategic*) adalah suatu bentuk analisis strategis dari faktor-faktor eksternal organisasi/perusahaan. Faktor internal dimasukkan ke dalam matrik yang disebut matrik faktor strategi internal atau IFAS (*Internal Factor Analysis Strategic*). Kemudian faktor eksternal dimasukkan ke dalam matrik yang dapat disebut matrik faktor strategi eksternal EFAS (*Eksternal Factor Analisis Strategic*).³⁸

Tabel 3.1 Matrik IFAS

NO	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Total			

Tabel 3.2 Matrik EFAS

NO	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Total			

³⁸ Riyanto Slamet, S.T., M.M., Muh Nur Lutfi Azis, S.Kom., M.Kom., Andi Rahman Putera, S.Kom., .M.M.S.I., Analisis SWOT sebagai Penyusunan Strategi Organisasi (Yogyakarta : PT Bintang Pustaka Madani, 2021) 32-38.

Selanjutnya yaitu dengan melakukan pemberian skor pada setiap variabel. Setelah menentukan skor dari setiap variabel, maka diketahui untuk total skor faktor internal dan eksternal, sehingga total skor tersebut dapat membuktikan bahwa keduanya mempunyai nilai atau tidak untuk langkah menyusun strategi kedepannya. Setelah menganalisa hal tersebut, maka langkah selanjutnya adalah menentukan strategi SWOT.

Faktor-faktor IFAS dan EFAS di atas merupakan gambaran secara umum yang diperoleh pada saat melakukan penelitian akan dapat disesuaikan dengan kondisi lapangan, di mana akan disesuaikan dengan aktivitas atau kegiatan yang dilakukan oleh objek atau organisasi atau perusahaan dimana penelitian tersebut dilakukan. Berikut adalah langkah-langkah penentuan strategi internal (IFAS) dan Eksternal (EFAS):

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan pada kolom 1.
- b. Beri bobot masing-masing faktor tersebut skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis pengembangan industri, (semua bobot tidak boleh melebihi jumlah 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi pengembangan sektor industri variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan dan peluang) diberi nilai mulai dari +1

sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif (semua variabel) yang masuk kategori kelemahan dan ancaman bernilai kebalikannya.

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi industri yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana industri bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internal dan eksternalnya.³⁹

³⁹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 23-26.

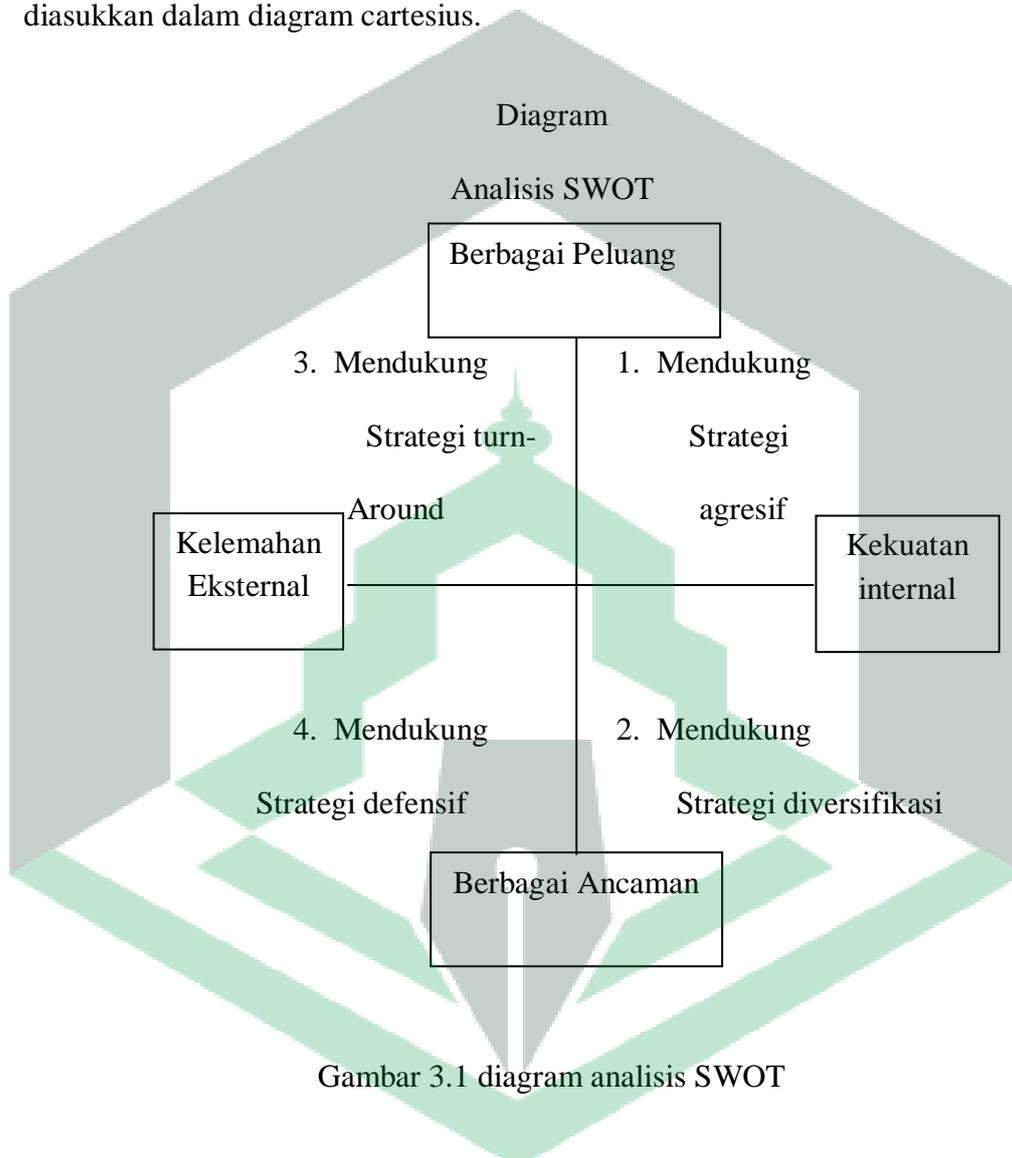
2. Matrix SWOT

Tabel 3.3 Matrix SWOT

EFAS IFAS	KEKUATAN (S) Tentukan faktor kekuatan internal	Kelemahan (W) Tentukan faktor kelemahan internal
Peluang (O) Tentukan faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman (T) Tentukan faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

3. Diagram Analisis SWOT

Besarnya faktor-faktor internal (IFAS) dan eksternal (EFAS) yang telah dianalisis (hasil perkalian bobot faktor dengan rating), maka selanjutnya akan dimasukkan dalam diagram cartesius.



Gambar 3.1 diagram analisis SWOT

1. Kuadran 1 : ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan industri tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

2. Kuadran 2: meskipun menghadapi berbagai ancaman, industri ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diverifikasi (produk/pasar).
3. Kuadran 3 : industri menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak ia menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Fokus strategi industri ini adalah meminimakan masalah-masalah internal industri sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih besar.
4. Kuadran 4 : merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, industri menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.⁴⁰

⁴⁰ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 20.

BAB IV

DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kelurahan Ponjalae adalah kelurahan yang berada di kecamatan Wara Timur Kota Palopo provinsi Sulawesi Selatan. Luas wilayah kelurahan Ponjalae adalah 1.83 km². Kelurahan ponjalae termasuk kelurahan pusat dermaga penangkapan ikan bersebelahan dengan kelurahan pontap dan mayoritas pekerjaan yaitu di bidang perikanan.

Kelurahan ponjalae merupakan daerah yang berdekatan dengan dermaga pelabuhan. Di kelurahan Ponjalae banyak yang bekerja di bagian perikanan seperti nelayan dan rata-rata penduduk di kelurahan Ponjalae mempunyai usaha ikan kering.

2. Demografi Penduduk Kelurahan Ponjalae Kecamatan Wara Timur

Jumlah penduduk di kelurahan Ponjalae sebanyak 4,392 jiwa. Dengan perbandingan laki-laki 2,205 dari perempuan 2,187 jiwa. Kelurahan Ponjalae terdiri dari 4 RW (Rukun Warga) 16 RT (Rukun Tetangga) dari jumlah tersebut diperincikan sebagai berikut:

Tabel 4.1 jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin

NO	Jenis Kelamin	Jiwa	Jumlah KK
1	Laki-laki	2,205	-
2	Perempuan	2,187	-
	Jumlah	4,392	1,353

Sumber: data profil kelurahan Ponjalae Feb 2022

Berdasarkan tabel menunjukkan bahwa kelurahan Ponjalae memiliki penduduk sebanyak 4,392 jiwa dan memiliki 1,353 kepala keluarga, jumlah penduduk laki-laki 2,205 jiwa dan perempuan berjumlah 2,187 jiwa. Tabel menunjukkan bahwa jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki lebih banyak dibandingkan jumlah penduduk berjenis kelamin perempuan yang berjumlah 2,187 jiwa. Rasio jenis kelamin dipengaruhi oleh status perkawinan dimana jumlah pasangan suami istri di kelurahan Ponjalae terus meningkat.

Tabel 4.2 Penduduk Berdasarkan Agama

NO	Jenis Kepercayaan	Jumlah	Persentase
1	Islam		100%
2	Kristen		0%
3	Katolik		0%
4	Hindu		0%
5	Budha		0%

Jumlah	100%
--------	------

Sumber : Data Profil Kelurahan Ponjalae Feb 2022

Berdasarkan tabel di atas jumlah penduduk kelurahan Ponjalae komposisi pemeluk agama, mayoritas penduduknya semua beragama Islam. Tidak ada agama lain yang tinggal di Kelurahan Ponjalae.

Berdasarkan kondisi geografis Kelurahan Ponjalae kecamatan Wara Timur Kota Palopo maka sebagian besar kondisi wilayah daerah tersebut adalah perairan. Kondisi ini merupakan salah satu keunggulan yang dimiliki wilayah tersebut dalam menciptakan usaha jual beli, termasuk usaha ikan kering. Keadaan penduduk suatu wilayah merupakan salah satu keuntungan yang dimiliki wilayah tersebut, jika penduduk di wilayah tersebut memiliki kualitas yang baik. Penduduk suatu wilayah merupakan sumber daya yang berpengaruh terhadap perkembangan suatu wilayah. Oleh karena itu peningkatan kualitas penduduk suatu wilayah sangat penting dilakukan melalui peningkatan pendidikan maupun pengetahuan serta keterampilan.

Karakteristik pengelola atau gambaran umum pengelola yang ada di daerah penelitian, yang meliputi umur, pendidikan, pengalaman berpengelola dan tanggungan pengelola. Karakteristik dan faktor fisik lainnya berpengaruh terhadap kemampuan kerja pengelola dalam meningkatkan produksi. Karakteristik pengelola juga mencerminkan kemampuan dalam berfikir dan kecepatan dalam mengambil kebijaksanaan sehingga dengan kegiatan usaha

mikro kecil dan menengah seperti usaha penerapan teknologi baru yang akan diterapkan pengelola.

Karakteristik pengelola merupakan gambaran pengelola terhadap kemampuan pengelola dalam suatu usaha yang ditekuni, kemampuan pengelola dicerminkan dari karakteristik pengelola tersebut yang meliputi umur, pendidikan, jumlah tanggungan dan pengalaman. Umur pengelola usaha jual beli akan mempengaruhi jumlah produksi yang dihasilkan biasanya umur yang relatif muda maka akan mampu menghasilkan produksi yang lebih banyak sedangkan semakin tua umur pengelola maka akan semakin banyak hambatan yang dimiliki oleh pengelola tersebut sehingga produksi akan semakin sedikit.

Pengusaha ikan kering yang memiliki pengalaman yang lebih tentunya akan memberikan performa dan kemampuan kerja yang lebih baik. Pengalaman seseorang dapat mendorong munculnya keterampilan sebab semakin lama seseorang bekerja maka cenderung pengusaha ikan kering semakin terampil dalam pekerjaan tersebut, sedangkan pengalaman dapat diperoleh dari lama kerja seiring dengan lamanya seseorang berada dalam pekerjaan tersebut. Dengan demikian tingkat keberhasilan dapat semakin besar karena pengalaman adalah guru yang paling baik, serta kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi dalam usaha akan semakin dihindari.

Dalam mengembangkan usaha ikan kering harus memiliki unsur pendukung seperti informan pasar, dukungan teknologi manajemen dan prasarana ekonomi. Disamping itu, keberadaan usaha mikro kecil dan menengah

ikan kering ini dengan bergabung menjadi pekerja di usaha jual beli tersebut dalam meningkatkan pendapatan atau perekonomian keluarga.

3. Paparan Data

a) Strategi Pengembangan Usaha Jual Beli Ikan Kering dalam peningkatan Pendapatan Nelayan Di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo.

Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini tentang strategi pengembangan usaha Jual beli ikan kering dalam peningkatan pendapatan di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo. Dalam melakukan wawancara penulis menanyakan berdasarkan format pedoman wawancara yang tersedia (terlampir). Selanjutnya oleh pihak yang diwawancarai menggunakan bahasa Indonesia dan logat Palopo.

Penyanyian dan hasil penelitian ini adalah wawancara adalah 2 orang subjek yaitu ketua kelompok usaha jual beli ikan kering di kelurahan Ponjalae kota Palopo dan pemilik usaha ikan kering di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo yang sudah memenuhi kriteria.

a) Analisis faktor-faktor internal (IFAS)

1) Kondisi internal yang menjadi kekuatan

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, peneliti menemukan bahwa salah satu faktor yang menjadi kekuatan dari usaha jual beli ikan kering tersebut ialah kualitas produk yang terjaga dan tahan lama, sebagaimana yang dipaparkan oleh Rosmini selaku pemilik usaha menyatakan bahwa:

“kalau kami itu kualitas yang diutamakan pake air keran dicuci harus betul kering supaya tidak cepat busuk kadar garamnya harus pas”

Faktor lain yang juga menjadi kekuatan dari usaha jual beli ikan kering ini ialah lokasi yang strategis.

“kalau lokasi disini strategis dekat dari TPI dekat juga dari pasar”

Begitupun yang dikatakan oleh ketua pengolahan ikan kering ibu darmawati:

“lokasi usaha ikan kering itu strategis ji dekat sma TPI pelabuhan sama dekat juga dengan pasar”

Faktor lain yang juga menjadi kekuatan dari usaha jual beli ikan kering ini ialah produk yang dibuat bervariasi:

“jenis ikan disini yang dibuat jadi ikan kering itu macam-macam ada ikan bolu, ikan lure ikan mujair ikan wasi”

Faktor yang menjadi kekuatan dari usaha jual beli ikan kering ini ialah harga yang terjangkau dan lebih murah:

“harga yang dikasi juga pelanggan murah dari harga pasar kadang dibawah standar”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kekuatan dari usaha jual beli ikan kering dapat bertahan dan bisa berkembang disebabkan karena usaha mempunyai lokasi yang strategis dan produk yang dihasilkan terjaga dan tahan lama dan bervariasi dan harganya terjangkau.

Tabel 4.3 kekuatan (strength) usaha jual beli ikan kering di Kelurahan
Ponjalae.

S1 lokasi yang strategis
S2 harga produk yang terjangkau
S3 kualitas produk yang terjamin dan tahan lama
S4 memiliki banyak macam produk

2) Kondisi internal yang menjadi kelemahan

Dari hasil observasi yang peneliti lakukan, peneliti menemukan beberapa faktor yang menjadi kelemahan usaha jual beli ikan kering yaitu mengenai faktor cuaca. Faktor cuaca ini menjadi hal terpenting bagi usaha jual beli ikan kering, jika cuaca tidak mendukung maka produk akan mengalami masa penjemuran yang lama atau bisa membuat produk menjadi rusak atau busuk, sehingga membuat pengusaha menjadi rugi.

“kalau musim hujan bahaya mi karena bikin rusak ikan terus makan dua hari 3 hari penjemuran kalau tidak bagus cuaca, biasanya pakai terpal ditutupi”

Faktor lain yang menjadi kelemahan dari usaha jual beli ikan kering ini ialah kurangnya promosi yang dilakukan belum meluas:

“untuk menjual biasanya orang semua datang kesini karena baku tanya-tanya kalau untuk promosi jarang kuposting”

Faktor lain yang menjadi kelemahan dari usaha jual beli ikan kering ini adalah banyaknya pesaing:

“ biasa kalau diturunkan harganya biasa penjual lain juga na kasi turun”

Tabel 4.4 kelemahan ((weakness)) usaha jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae

W1 belum ada mesin pengering
W2kurangnya promosi produk
W3 hasil produksi tergantung oleh cuaca

Analisis faktor-faktor internal (IFAS) berikut ini diuraikan tabel pemberian nilai bobot serta-serta pemberian bobot dan rating:

Tabel 4.5 analisis faktor-faktor internal (IFAS)

<i>faktor strategis</i>	<i>bobot</i>	<i>rating</i>	<i>skor</i>
strenghts (kekuatan)			
kualitas produk yang terjaga dan tahan lama	0,3	4	1,2
lokasi yang strategis	0,1	3	0,3
produk yang dibuat bervariasi	0,4	4	1,6
harga yang terjangkau dan lebih murah	0,2	4	0,8
TOTAL	1		3,9
weakness (kelemahan)			
belum mempunyai mesin pengering	0,4	3	1,2
kurangnya promosi yang dilakukan sehingga belum meluas	0,4	4	1,6
Hasil produk tergantung cuaca	0,2	3	0,6
TOTAL	1		3,4

b) Analisis faktor-faktor eksternal (EFAS)

1) Kondisi eksternal yang menjadi peluang

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, peneliti menemukan bahwa salah satu faktor yang menjadi peluang dari usaha jual beli ikan kering tersebut ialah banyak bahan baku yang tersedia:

“kalau bahan baku di TPI banyak ji tersedia, tiap hari ada itu”

Faktor lain yang menjadi peluang yaitu banyak yang menggemari ikan kering belah:

“ikan belah sering nacara orang biasa kalau ku liburkan dulu banyak yang cari pelanggan”

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa peluang dari usaha jual beli ikan kering dapat bertahan dan bisa berkembang disebabkan karena banyaknya bahan baku yang tersedia oleh karenanya pengusaha tidak khawatir hal itu dan lagi banyak yang menggemari ikan kering belah.

Dari hasil indentifikasi dapat dilihat bahwa peluang (*Opportunity*) strategi pengembangan usaha jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo.

Tabel 4.6 peluang (*Opportunity*) usaha jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae

O1	penjual bahan baku dekat dengan lokasi produksi
O2	luasnya daerah pemasaran
O3	banyak yang menggemari ikan kering belah

2) Kondisi eksternal yang menjadi ancaman

Dari hasil obserasi yang peneliti lakukan, peneliti menemukan faktor ancaman yaitu keungkinan penurunan produksi bila tidak diawasi.

Dari hasil indentifikasi di atas dapat dilihat bahwa ancaman (*Threats*) strategi pengembangan usaha jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo.

Tabel 4.7 ancaman (*Threats*) usaha jual beli ikan kering di Kelurahan Ponjalae

T1 Kemungkinan penurunan produksi bila tidak diawasi

T2 Duplikasi produk yang sama oleh produsen lain

Tabel 4.8 Analisis Faktor-Faktor Eksternal (EFAS)

<i>faktor strategis</i>	Bobot	rating	Skor
Opportunity (Peluang)			
penjual bahan baku dekat dengan lokasi produksi	0,4	4	1,6
Luasnya daerah pemasaran	0,3	3	0,9
banyak yang menggemari ikan kering belah	0,3	3	0,9
TOTAL	1		3,4
Treats (ancaman)			
kemungkinan penurunan produksi bila tidak diawasi	0,4	2	0,8
Duplikasi produk yang sama oleh produsen lain	0,6	3	1,8
TOTAL	1		2,6

Dari hasil susunan faktor-faktor internal dan eksternal di atas, menghasilkan rangkaian skor sebagai berikut:

- a. Kekuatan (*Strenghts*) = 3,9
- b. Kelemahan (*weakness*) = 3,4
- c. Peluang (*Opportunity*) = 3,4
- d. Ancaman (*threats*) = 2,6

Berdasarkan hasil pengolahan data pada matriks evaluasi internal dan matriks eksternal didapatkan besaran nilai dari masing-masing matriks tersebut yang kemudian menjadi masukan untuk analisa kuadran.

Nilai matriks evaluasi internal = total kekuatan- total kelemahan

$$= 3,9 - 3,4$$

$$= 0,5$$

Nilai Matriks evaluasi eksternal = total peluang – total ancaman

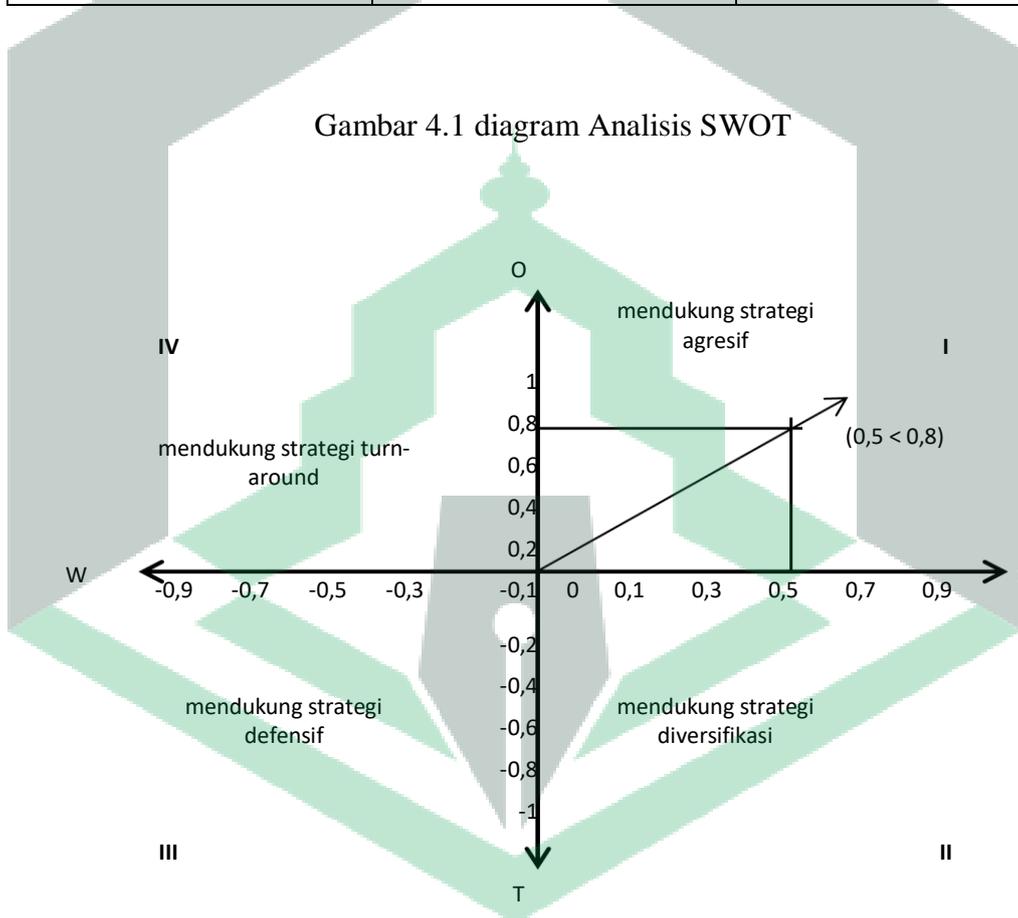
$$= 3,4 - 2,6$$

$$= 0,8$$

Dari rangkaian nilai skor tersebut, maka dapat disusun sebuah table rekapitulasi nilai skor IFAS dan EFAS sebagai berikut:

Tabel 4.9 Rekapitulasi Nilai IFAS & EFAS

Skor Internal	Skor Eksternal	Pilihan Strategi
S>W (+) 1,73	O>T (+) 2,1	Strategi agresif
S<W (-)	O<T (-)	Strategi diversifikasi
S>W(+)	O<T(-)	Strategi defensif



Kuadran 1 : strategi agresif yaitu mendukung usaha untuk terus memaksimalkan kekuatan serta peluang yang ada untuk terus maju dan meraih kesuksesan yang lebih besar.

Kuadran 2 : strategi diversifikasi adalah strategi operasional bisnis yang kerap kali digunakan, agar profit yang diterima oleh perusahaan semakin besar.

Kuadran 3 : strategi turn around adalah strategi yang dilakukan oleh usaha untuk mengembalikan perusahaan dari kondisi penurunan prestasi ke kondisi berlaba.

Kuadran 4 : strategi defensif merupakan strategi bertahan perusahaan yang bertujuan untuk mengurangi kemungkinan untuk diserang pesaing, membelokkan serangan ke arah yang tidak membahayakan atau mengurangi intensitasnya.

Posisi ini menandakan sebuah perusahaan yang kuat dan berpeluang, strategi yang harus diterapkan dalam kondisi usaha jual beli ikan kering ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, artinya usaha jual beli ikan kering ini dalam kondisi prima atau kondisi dimana segala sesuatu yang akan dilakukan untuk memenuhi segala kebutuhan usaha jual beli ikan kering ini guna memperoleh perubahan yang lebih baik, memperbesar pertumbuhan usaha jual beli ikan kering untuk meraih kemajuan pendapatan yang maksimal.

Strategi-strategi yang tepat untuk dijalankan oleh pemilik usaha yaitu:

1. Mempertahankan kualitas produk untuk menarik konsumen
2. Menjaga agar harga tetap terjangkau untuk menjaga agar pelanggan tetap berlangganan.
3. Menjaga nilai jumlah produksi produk.
4. Menjaga kepuasan konsumen dan mempertahankan berbagai jenis produk.

Dari hasil yang ada dinilai Ifas dan Efas menunjukkan bahwa strategiyang dapat diterapkan dalam usaha jual beli ikan ini yaitu strategi agresif dimana strategi tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan.

lanjutnya akan dibuat matriks SWOT adalah sebagai berikut:

Tabel 4.10 Analisis Matriks SWOT

	Strenght (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. lokasi yang strategis 2. kualitas produk yang terjaga dan tahan lama 3. harga yang terjangkau 4. produk yang bervariasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. belum ada mesin pengering 2. kurangnya promosi 3. hasil produk tergantung cuaca
Opportunity (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjual bahan baku dekat dengan lokasi produksi 2. Luasnya daerah pemasaran 3. Banyak yang menggemari ikan kering belah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produk untuk menarik konsumen 2. Menjaga agar harga tetap terjangkau untuk menjaga agar pelanggan tetap berlangganan. 	Menjaga kepuasan konsumen dan mempertahankan berbagai jenis produk.
Threats (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kemungkinan penurunan produksi bila tidak diawasi 	Menjaga nilai jumlah produksi produk.	Menjaga kualitas dan menjaga ketersediaan bahan baku. Serta

2. Duplikasi produk yang sama oleh produsen lain		menjaga agar produk tidak mudah di duplikat oleh produsen lain
--	--	--

B. Pembahasan

Strategi pengembangan usaha jual beli ikan kering dimana diperlukan berbagai strategi pengembangan, dengan dilakukannya pengembangan usaha yang tepat dan terarah maka akan mempermudah proses sampai ketujuan yang diinginkan, strategi dalam usaha sangat penting untuk diterapkan, dengan melakukan pengamatan dan analisis serta wawancara yang dilakukan peneliti menganalisa bahwa dalam mengembangkan usaha jual beli ikan kering ini memerlukan pertahanan kualitas.

Pertahanan kualitas harus dijaga agar usaha berjalan terus-menerus, kualitas pada ikan kering yang dilakukan oleh pengusaha yaitu pada kadar garam maupun air untuk di cuci, dan kualitas bahan baku yang dimana bahan baku yang diambil benar-benar ikan yang kualitasnya bagus.

Kualitas ikan ditentukan dari cara pengolahan ikan itu sendiri dan peneliti melihat bahwa dalam proses mulai dari pembelahan ikan sampai dalam proses pengeringan ikan tersebut sangat di pertahankan kualitasnya dari air yang di pakai untuk

membersihkan ikan tersebut sampai pada tempat penjemuran ikan. Mempertahankan kualitas yang baik merupakan cara untuk menarik konsumen agar bisa menjadi pelanggan tetap, dan menjadikan peluang usaha yang semakin besar.

Yang perlu diperhatikan lagi adalah bentuk promosi, dengan melakukan promosi terhadap produk akan menarik pelanggan untuk membeli dan bentuk promosi barang dilakukan bisa melalui media sosial atau melalui orang ke orang, jika pelanggan makin meningkat maka pendapatan otomatis akan meningkat juga. Bentuk promosi ini sangat penting dilakukan karena hal tersebut akan membuat dampak yang sangat baik kepada pelaku usah ikan kering tersebut.

Hal-hal yang perlu diperhatikan lagi adalah dalam proses penetapan harga agar dalam penjualan pihak usaha tidak merugi maupun pihak yang membeli tidak merasa dirugikan karena itu penetapan harga harus lebih diperhatikan. Kemudian menjaga jenis ikan yang dijual agar konsumen selalu merasa puas dengan apa yang disediakan oleh usahawan.

Menjaga ketersediaan bahan baku juga sangat penting dikarenakan jika suatu saat jumlah produksi mulai menurun maka pelanggan akan berpindah dan mencari produk lain karena hal itulah yang menjadi pertimbangan penting maka yang perlu

dilakukan mencari pemasok bahan baku lain sehingga nantinya tidak berpatok pada satu tempat.

Dalam usaha memiliki tujuan untuk meningkatkan keuntungan dalam setiap melakukan usaha, maka dari itu ketika keuntungan meningkat maka pengembangan dalam usaha pasti ikut meningkat dan usaha akan terus berjalan.

Prediksi dalam peningkatan pendapatan yang di prediksi oleh peneliti yaitu jika pelaku usaha jual beli ikan skering ini menerapkan strategi yang di analisis menggunakan analisis SWOT maka usaha yang dimiliki akan berkembang dan pendapatan yang diperoleh akan stabil dan akan mengalami pertambahan nilai.

Dalam analisis yang telah di lakukan oleh peneliti sebelumnya dimana mengatakan bahwa diprediksi pendapatan para nelayan maupun usaha jual beli ikan kering ini dapat berkembang jika di terapkan strategi marketing didalam usaha. Peneliti pun memahami situasinya dimana pelaku usaha jual beli harus menerapkan strategi yang sudah di analisis sebelumnya agar dapat meningkatkan pendapatan usaha.

Peneliti melihat penjualan ikan akan menurun sesuai dengan musimnya, maka diharuskan pelaku usaha membuat strategi yang dapat menstabilkan bahan produksi, memasdarkan

produk tidak hanya dalam kota saja tetapi dapat diperjual belikan di luar kota.

Usaha jual beli ikan kering ini meraup keuntungan sekitar 300rb dalam sekali penjualan dan akan mengalami penurunan sesuai dengan jumlah produksi yang dihasilkan, tetapi peneliti memprediksikan jika pelaku usaha jual beli ikan kering menerapkan strategi yang dianalisis oleh peneliti maka bisa menjadi keuntungan yang diperoleh sekitaran Rp.500.000 sampai Rp. 1.000.000.

Rata-rata para nelayan memiliki usaha ikan kering agar dapat membantu meningkatkan pendapatan usaha oleh karenanya hasil tangkap ikan yang didapat akan disisihkan sebagian untuk di keringkan dan akan di jual di berbagai daerah.

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang berada pada kuadran 1 maka strategi yang perlu di terapkan yaitu strategi agresif dimana strategi ini mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas pesaing perusahaan. Posisi ini bermaksudkan bahwa usaha memiliki kekuatan dan peluang yang tinggi sehingga usaha dapat dikembangkan.

Strategi yang tepat untuk dijalankan yaitu:

1. Mempertahankan kualitas produk untuk menarik konsumen
2. Menjaga agar harga tetap terjangkau untuk menjaga agar pelanggan tetap berlangganan.
3. Menjaga nilai jumlah produksi produk.
4. Menjaga kepuasan konsumen dan mempertahankan berbagai jenis produk.

B. Saran

Selama peneliti melakukan pengamatan, peneliti memiliki beberapa saran untuk pengembangan usaha jual beli ikan kering di kelurahan Ponjalae dimana pengusaha harus memperhatikan kualitas dan memperluas pemasaran produk karena yang peneliti lihat pemasaran produk ikan kering hanya beralokasikan pada beberapa

tempat saja, pengusaha dapat memanfaatkan kekuatan dari usahanya sehingga usaha jual beli ikan kering ini dapat berkembang.



DAFTAR PUSTAKA

- Adawyah, Rabiatul. *Pengolahan dan Pengawetan Ikan*, Ed-1 Jakarta: PT Bumi Aksara, 2018.
- Agustin, Ulvy Tri Ayu. “Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Analisis Swot studi kasus Industri Knalpot Bapak Akhmad Sultoni (muscle Power) Desa Pesayangan Purbalingga Lor” skripsi IAIN Purwokerto kabupaten Banyumas Jawa Tengah, 2020.
http://repository.iainpurwokerto.ac.id/7614/2/ULVY%20TRI%20AYU%20AGUSTIN_STRATEGI%20PENGEMBANGAN.pdf
- Budiarto, Rachmawan. *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2015.
- Budio, Sesra. “Strategi Manajemen Sekolah”, *Menata* 2, no. 2 Juli-Septeber 2019, <https://tinyurl.com/yjz3ehp2>.
- Chryshna, Mahatma. “Hari Nelayan Nasional : Potensi Kelautan dan Potret Nelayan Indonesia,” April 7, 2021, <https://kompaspedia.kompas.id/baca/paparan-topik/hari-nelayan-nasional-potensi-kelautan-dan-potret-nelayan-indonesia>.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Resiko*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Gumelar, Bayu, dan Ratih Nur Pratiwi, Riyanto. “Strategi Pengembangan Industri Kecil Kripik Tempe di Desa Karangtengah Pradon Kabupaten Ngawi (Studi pada Dinas Koperasi, Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perindustrian Kabupaten Ngawi)” *Administrasi Publik* 3, no. 1 (2015), <http://administrasipublik.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jap/article/view/742>.

Hidayati, Iyanatul. “Strategi Pengembangan Industri Kecil Sarung Tenun Goyor ATBM dalam Meningkatkan Jumlah Prodksi di Desa Wanarejan Utara Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang” skripsi Universitas Negeri Semarang Jawa Tengah, 2019.
http://lib.unnes.ac.id/35775/1/7101414368_Optimized.pdf

Indonesia, Student. “Pengertisn Pengembangan, Jenis dan Contohnya”, April 19, 2019,
https://www.indonesiastudents.com/pengertian-pengembangan/#Pengertian_Pengembangan.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia, “Kriteria Industri Kecil di Lingkungan Departemen Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia”, 1997.

Kimbal Rahel Widiawati, *Modal Sosial dan Ekonomi Industri Kecil, Sebuah Studi Kualitatif*, Ed-1 Yogyakarta: Deepublish, 2015.

Kota Palopo *Dalam Angka 2020*.

Kurniawan, Aris. “Pengertian Strategi-Tingkat, Jenis, Bisnis, Integrasi, Umum, Para Ahli”, Mei 28, 2021,
<https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-strategi/>.

Masruroh, Ismiatul. “Strategi Pengembangan Sentra Industri Kecil Batik Lwang Wentar Pendekatan Analisis *Strenghts, Weakness, Opportunities, Treaths*(SWOT) di Desa Sawentar Kabupaten Blitar”, Skripsi IAIN TULUNGAGUNG Jawa Timur, 2020, <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/14832/>.

Nitisusastro, H. Mulyadi. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* Bandung:ALFABETA, CV, 2010.

Palopo, Diskominfo. “Dinas Perikanan Palopo Fokus Pengembangan Budidaya Perikanan”, september 2020,
<https://palopokota.go.id/post/dinas-perikanan-palopo-fokus-pengembangan-budidaya-perikanan>.

Patra, Ketut, dan Nurlinda Sabani. “Pembinaan UMKM Usaha Pengolahan Ikan Kering Di Kelurahan Ponjalae Tapong Kecamatan Wara Kota Palopo” *Equilibrium* 06, no 1 (februari

01, 2017): 14-16,
<https://journal.stiem.ac.id/index.php/jureq/article/view/165>.

Pebrianto, Fajar dan Ali Akhmad Noor Hidayat. “Kontribusi Sektor Kelautan dan Perikanan ke PDB Baru 3,7 Persen, september 8, 2020, https://bisnis-tempo-co.cdn.ampproject.org/v/s/bisnis.tempo.co/amp/1383928/kontribusi-sektor-kelautan-dan-perikanan-ke-pdb-baru-37-persen?amp_gsa=1&_js_v=a6&usqp=mq331AQKKAFQArABIIACA%3D%3D#amp_tf=Dari%20%251%24s&aoh=16284348666986&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com&share=https%3A%2F%2Fbisnis.tempo.co%2Fread%2F1383928%2Fkontribusi-sektor-kelautan-dan-perikanan-ke-pdb-baru-37-persen.

Pratama, Oki. “Konservasi Perairan Sebagai Upaya menjaga Potensi Kelautan dan Perikanan Indonesia”, July 1, 2020, <https://kkp.go.id/djprl/artikel/21045-konservasi-perairan-sebagai-upaya-menjaga-potensi-kelautan-dan-perikanan-indonesia>.

Purhantara, Wahyu. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.

Putra, Abdul Hakim Pamungkas “strategi Pengembangan Industri UMKM jenjang Mubarakfood Cipta Delicia di Kota Kudus” Skripsi UNNES Jawa Tengah, 2020, http://lib.unnes.ac.id/42540/1/7101416014_Hakim%20Pamungkas_Pend.%20ekonomi.pdf

Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006.

Riadi, Muchlisin. “Pengembangan Usaha (Pengertian, Jenis, dan Tahapan)”, Maret 22, 2020, <https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html>.

Statistik, Badan Pusat. “istilah”, 2020, https://www.bps.go.id/istilah/index.html?Istilah_sort=deskripsi_ind.desc&Istilah_page=53.

Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2014.

Umar, Husein. *Strategic Management in Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Undang-undang no. 5 tahun 1984, “perindustrian”, Jakarta 29 Juni 1984.

Utami, Silmi Nurul, dan Serafica Gischa. “Pengembangan Usaha: Pengertian, Jenis, Aspek, dan Strateginya”, Maret 26, 2021, <https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html?m=1>.



LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Berikut daftar wawancara kepada pemilik usaha pengolahan ikan kering di Kelurahan Ponjalae Kota Palopo:

1. Sudah berapa lama usaha didirikan ?
“ sudah 5 tahun”
2. Berapa modal awal yang dikeluarkan untuk usaha ?
“kalau untuk modal itu sekitar 8 juta uang sendiri”
3. Berapa keuntungan yang didapatkan dalam setiap penjualan?
“kadang tidak menentu keuntungan tiap bulan ada 400-700 rb”
4. Apa keunggulan dari ikan kering yang anda buat?
“kalau saya ikan lure(teri) itu sudah biasa yang jadi keunggulannya ada di ikan belah kering dan jenis ikan yang saya olah bermacam-macam”
5. Adakah kekurangan pengolahan ikan kering yang anda buat?
“untuk itu di cuaca karena kalau menjemur membutuhkan sinar matahari yang panas tapi kalau sudah mendung takut ikannya akan busuk dan rusak dan lagi membutuhkan waktu sehari-hari untuk menjemur”
6. Bagaimana cara anda mengatasi kekurangan pada pengolahan ikan kering tersebut?
“menggunakan terpal sebagai tenda biar tidak kena hujan”

7. Strategi apa yang di terapkan di dalam usaha sehingga usaha dapat terus berkembang?

“untuk hal itu diperkuat di kualitas produk, saya menjaga kualitas ikan harus turun langsung membeli ikan di TPI cari yang bisa diajak kerjasama untuk memenuhi bahan baku yang terjamin kualitasnya juga, dan harganya pun tidak melonjak naik.”



Lampiran 2 : Dokumentasi



Nama narasumber : Rosmini Jufri

Usaha : jual beli ikan kering



Ikan kering belah



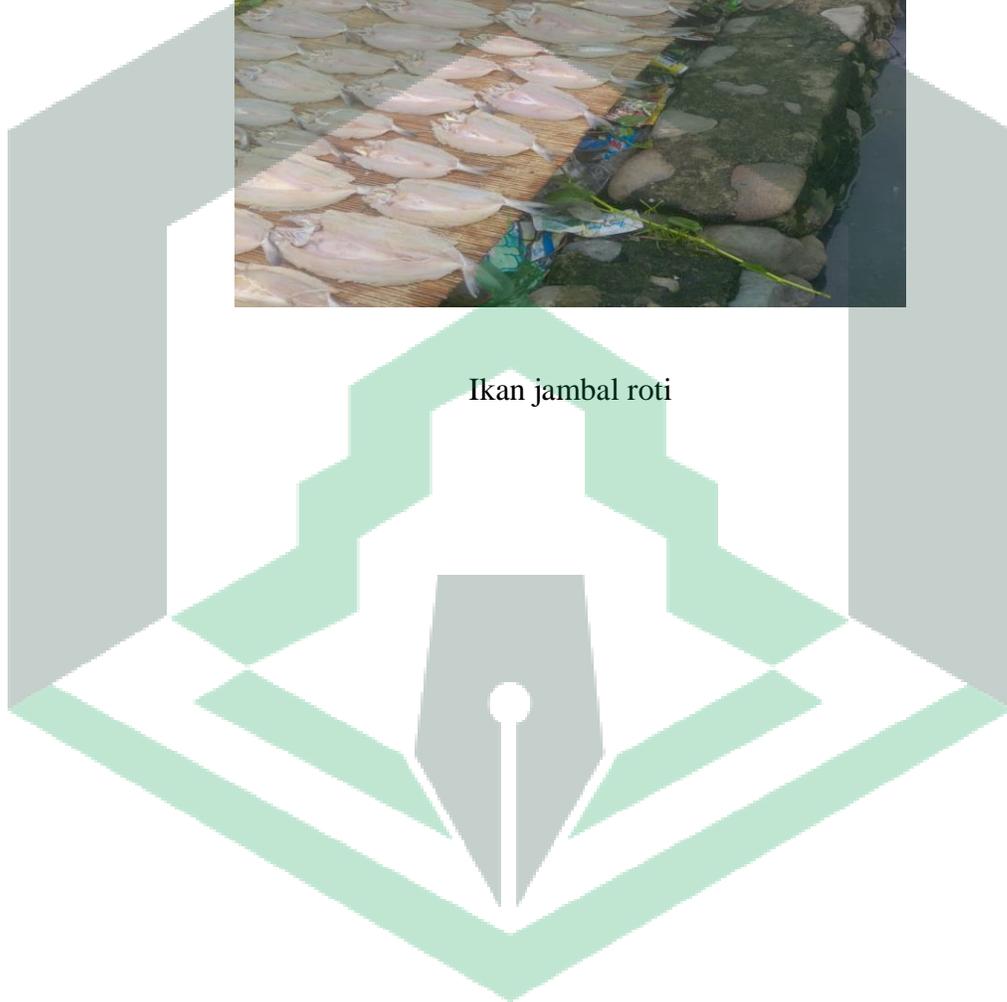
Ikan kering oco-oco/bete-bete



Ikan belah bolu/bandeng



Ikan jambal roti



Lampiran 3: surat izin penelitian

ASLI

IZIN PENELITIAN
NOMOR : 114/IP/DPMTSP/III/2022

DASAR HUKUM :

1. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Menteri Nomor 3 Tahun 2018 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
5. Peraturan Walikota Palopo Nomor 34 Tahun 2019 tentang Pendelegasian Kewenangan Penyelenggaraan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Kota Palopo dan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Kota Palopo dan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Diberikan Pelimpahan Wewenang Walikota Palopo Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

MEMBERIKAN IZIN KEPADA

Nama : RAJAYANI
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Andi Tenriadjeng Kota Palopo
Pekerjaan : Mahasiswa
NIM : 17 0401 0061

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PADA PENGOLAHAN IKAN KERING DI KELURAHAN PONDIALAE KOTA PALOPO

Lokasi Penelitian : DINAS PERIKAMAN KOTA PALOPO
Lamanya Penelitian : 15 Februari 2022 s.d. 15 April 2022

DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
2. Menaatinya semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo
Pada tanggal : 17 Februari 2022
Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP

MUH. IHSAN ASHARUDDIN, S.STP, M.Si
Pangkat : Pembina Tk.I
NIP. 19780611 199612 1 001

Tembusan :

1. Kepala Badan Kelembagaan Prow. Sul-Sel.
2. Walikota Palopo
3. Danriwil 1403 SWG
4. Kapolres Palopo
5. Kepala Badan Perencanaan dan Pengembangan Kota Palopo
6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo
7. Bidang terkait yang ditugaskan melaksanakan penelitian.

Lampiran 4: Surat Keterangan MBTA

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Binti Telp (0471) 22076 Balandi - Kota Palopo
Email: febi@iainpalopo.ac.id

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen Penguji dan Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut membaca dan menulis al-Qur'an dengan kurang/baik/~~buruk~~ * coret yang tidak sesuai dengan kemampuan mahasiswa .

Nama : Rajayani
NIM : 17 0401 0061
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

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

Maret 2022

Mengetahui:

Ketua Prodi	Dosen Penguji
 Dr. Fasha, S.EI., M.EI.	 Akbar Sabani, S.EI., M.E.

Lampiran 5: toefl

Scanned by TapScanner

 LANGUAGE CENTER
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
AND INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO 

TEST OF ENGLISH PROFICIENCY SCORE RECORD

Name: RAJAYANI Date of Birth: 12-Oct-1999

Sex: FEMALE Date of Test: 23-Sept-2021

PPB-1666-21

Test Sections

Listening Comprehension	: 41
Structure and Written Expression	: 42
Reading Comprehension and Vocabulary	: 46
Total Score	: 430
Level of Proficiency	: PRE-ADVANCED

September 27th, 2021
Director of UIN Maulana Malik Ibrahim Language Center,

Dr. R. M. Abdul Hamid, M.A.
NIP. 197302011998031007

September 27th, 2021
Director of IAIN Palopo Language Center,

Dr. Sahraini, M.Hum
NIP. 1369123119990320

Scores are valid ONLY if the official score report is presented by the examiner.
Photocopy must be verified by UIN Language Center

Lampiran 6 : Kuitansi Pembayaran UKT



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

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Saepul, S.Ag., M. Pd. I
NIP : 19720715 200604 1 001
Jabatan : Kepala Bagian Tata Usaha
Unit Kerja : FEBI IAIN Palopo

Menerangkan bahwa:

Nama : RAJA YANI
NIM : 17 0401 0061
Semester/Prodi : XI / Ekis
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Yang bersangkutan benar telah melunasi pembayaran Uang Kuliah Tunggal (UKT) semester 1 s/d XI.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 30 SEPTEMBER 2022
an. Dekan
Kepala Bagian Tata Usaha


Saepul, S.Ag., M. Pd. I
NIP 19720715 200604 1001

Lampiran 7: sertifikat Oscar/Pembaharu



Lampiran 8: Keterangan Martikulasi



Lampiran 9: kartu kontrol


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Billi Kota Palopo 91814 Telepon 085243175771
 Email: iaik@iainpalopo.ac.id Website: <http://web.iainpalopo.ac.id/>

KARTU KONTROL
SEMINAR HASIL SKRIPSI

Nama : RAJAYANI
 NIM : 17 0401 0061
 Prodi : EKONOMI SYARIAH

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	SENIN 26/09/22	LELI SAGITA	Pengembangan potensi obyek wisata air terjun sarumbu masung dan mendukung objek pariwisata desa kolabi kec. Suli Kab. Luwu		
2	RABU 28/09/22	RIMAWATI	Pemaran modal sosial dalam pengembangan UMKM (Studi kasus Laskel bei kelurahan naling kec. Bupen Kab. Luwu)		
3	RABU 28/09/22	ANDI ISMI YANTI	Analisis probabilitas usaha tani cengkeh terhadap tingkat kesejahteraan petani cengkeh R. kec. Lempeng		
4	KAMIS 29/09/22	PRAWI	Pengaruh konflik peran ganda terhadap prestasi mahasiswa prodi manajemen bisnis syariah di IAIN Palopo		
5	JUMAT 30/09/22	ZULPADLI	Kajanan pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi melalui fund raising para petani yang di kec. Pancong Kab. Luwu		
6	SELASA 04/10/22	FADHILLAH	Implementasi kebijakan program kartu keluarga sejahtera (KKK) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat miskin di kel. Batu sandanang kec. Talaue		
7	RABU 05/10/22	AHMAD NASARUDDIN	Persepsi masyarakat terhadap dampak sosial dan ekonomi PT Perkebunan Nusantara XIV dan LAGSO kec. Buntu Kab. Luwu Timur		
8	KAMIS 06/10/22	NOVITA SARI	Pengaruh pengetahuan masyarakat terhadap minat nabung di Bank Syariah (Studi pada masyarakat Desa Suluwemang kec. Koppo)		
9	KAMIS 06/10/22	NOPIA SARI	Pengaruh Demokrasi Arum BRK dan strategi pemasaran terhadap peningkatan usaha mikro kecil & menengah (studi kasus di desa batu sandanang)		
10	KAMIS 06/10/22	HASTIKA B	Pengaruh umkm dalam perekonomian daerah (studi kasus usaha warung terapan di desa padu kecamatan waluya barat)		

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Dr. Takdir, S.H., M.H
NIP. 197907242003121002

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

Lampiran 10 : SK Pengujian

SURAT KEPUTUSAN
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
 NOMOR : 801 TAHUN 2022
 TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

Mencabut : a. Salvo demi ketertarikan proses pengujian tugas akhir skripsi bagi mahasiswa Program SI, maka dipandang perlu diangkat Dosen Penguji Seminar Hasil dan Ujian (Makalah);
 b. Salvo untuk menjamin terlaksananya tugas Dosen Penguji Tugas akhir skripsi mahasiswa sebagaimana dimaksud dalam buku a di atas, maka perlu ditetapkan menjadi sara Kaputusan Babes.

Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 2. Undang-Undang RI Nomor 17 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengawasan Perguruan Tinggi;
 4. Peraturan Presiden RI Nomor 88 Tahun 2014 tentang Perubahan STAN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
 5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.

Memperhatikan : Pembalikan pengaji dari kelas pend.

MEMUTUSKAN

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

Perintah : Mengangkat menjadi sara setelah menerima pada lampiran sara keputusan ini sebagaimana yang tertera pada alinea pertama huruf (a) di atas.

Ketua : Tugas Dosen Penguji Tugas akhir skripsi mahasiswa adalah : mengoreksi, mengarsipkan, menilai, mengorganisir dan menguji (teknis) dan ketertarikan mahasiswa berdasarkan skripsi yang diajukan serta membuat dan menyerahkan hasil ketertarikan. sara pelaksanaan tugas skripsi mahasiswa berdasarkan pertimbangan tingkat penguasaan dan kualitas penelitian karya tulis dalam bentuk skripsi;

Ketua : Segala biaya yang timbul akibat sara ditertarikan sara ketertarikan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2022.

Kesimpulan : Sura keputusan ini berlaku sejak tanggal di terapkannya dan berlaku setelah kegiatan pengujian. sara mengarsipkan sara, dan sara dilakukan perbaikan sara sara jika terdapat ketertarikan di dalamnya.

Ketertarikan : Sura ketertarikan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditandatangani di
 Palopo, 11 Oktober 2022


 Kepala Ekonomis dan Bisnis Islam

Tambahan : 1. Kabes AUAK,
 2. Paranggel,
 3. Mahasiswa yang bersangkutan;

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO
 NOMOR : 801 TAHUN 2022
 TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PENGUJI TUGAS AKHIR SKRIPSI MAHASISWA MAHASISWA INSTITUT
AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

I. Nama Mahasiswa : Rajayani
 NIM : 17 0401 0061
 Fakultas : Ekonomis dan Bisnis Islam
 Program Studi : Ekonomis Syariah

II. Judul Skripsi : **Strategi Pengembangan UMKM pada Pengelolaan Ikan Kerang di Kelurahan Ponjale Kota Palopo.**

III. Tim Dosen Penguji :

Ketua Sahang : Dr. Takfir, SH, M.H.
 Sekretaris : Dr. Muh. Ruslan Abdillah, S.EI, M.A.
 Penguji Utama (I) : Muznyah Jabani, S.T., M.M.
 Pembantu Penguji (II) : Dr. Muh. Rusli, S.E., M.M.

Palopo, 11 Oktober 2022


 Kepala Ekonomis dan Bisnis Islam

Lampiran 11: Transkrip Nilai

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo
J. Agribudiaraha
Jl. Jend. Sudirman No. 101, Kecamatan Selayudan, Kabupaten Palopo, Sulawesi Selatan 91111
Telp. (084) 2212200, Fax (084) 2212201, Email: iainpalopo@iaipalopo.ac.id

Laporan Hasil Studi Mahasiswa

Noor: 20201201001
NPM: 171010001
Nama: Rizki Nur Hafidha

Tahun Akademik: 2020/2021
Program Studi: Pendidikan Agama Islam
Mata Kuliah: 2

No.	Nama	Mata Kuliah	Nilai	Nilai	Nilai	Nilai
1.	Materi 1	1	100	100	100	100
2.	Materi 2	2	100	100	100	100
3.	Materi 3	3	100	100	100	100
4.	Materi 4	4	100	100	100	100
5.	Materi 5	5	100	100	100	100
6.	Materi 6	6	100	100	100	100
7.	Materi 7	7	100	100	100	100
8.	Materi 8	8	100	100	100	100
9.	Materi 9	9	100	100	100	100
10.	Materi 10	10	100	100	100	100
11.	Materi 11	11	100	100	100	100
12.	Materi 12	12	100	100	100	100
13.	Materi 13	13	100	100	100	100
14.	Materi 14	14	100	100	100	100
15.	Materi 15	15	100	100	100	100
16.	Materi 16	16	100	100	100	100
17.	Materi 17	17	100	100	100	100
18.	Materi 18	18	100	100	100	100
19.	Materi 19	19	100	100	100	100
20.	Materi 20	20	100	100	100	100
21.	Materi 21	21	100	100	100	100
22.	Materi 22	22	100	100	100	100
23.	Materi 23	23	100	100	100	100
24.	Materi 24	24	100	100	100	100
25.	Materi 25	25	100	100	100	100
26.	Materi 26	26	100	100	100	100
27.	Materi 27	27	100	100	100	100
28.	Materi 28	28	100	100	100	100
29.	Materi 29	29	100	100	100	100
30.	Materi 30	30	100	100	100	100
31.	Materi 31	31	100	100	100	100
32.	Materi 32	32	100	100	100	100
33.	Materi 33	33	100	100	100	100
34.	Materi 34	34	100	100	100	100
35.	Materi 35	35	100	100	100	100
36.	Materi 36	36	100	100	100	100
37.	Materi 37	37	100	100	100	100
38.	Materi 38	38	100	100	100	100
39.	Materi 39	39	100	100	100	100
40.	Materi 40	40	100	100	100	100
41.	Materi 41	41	100	100	100	100
42.	Materi 42	42	100	100	100	100
43.	Materi 43	43	100	100	100	100
44.	Materi 44	44	100	100	100	100
45.	Materi 45	45	100	100	100	100
46.	Materi 46	46	100	100	100	100
47.	Materi 47	47	100	100	100	100
48.	Materi 48	48	100	100	100	100
49.	Materi 49	49	100	100	100	100
50.	Materi 50	50	100	100	100	100
51.	Materi 51	51	100	100	100	100
52.	Materi 52	52	100	100	100	100
53.	Materi 53	53	100	100	100	100
54.	Materi 54	54	100	100	100	100
55.	Materi 55	55	100	100	100	100
56.	Materi 56	56	100	100	100	100
57.	Materi 57	57	100	100	100	100
58.	Materi 58	58	100	100	100	100
59.	Materi 59	59	100	100	100	100
60.	Materi 60	60	100	100	100	100
61.	Materi 61	61	100	100	100	100
62.	Materi 62	62	100	100	100	100
63.	Materi 63	63	100	100	100	100
64.	Materi 64	64	100	100	100	100
65.	Materi 65	65	100	100	100	100
66.	Materi 66	66	100	100	100	100
67.	Materi 67	67	100	100	100	100
68.	Materi 68	68	100	100	100	100
69.	Materi 69	69	100	100	100	100
70.	Materi 70	70	100	100	100	100
71.	Materi 71	71	100	100	100	100
72.	Materi 72	72	100	100	100	100
73.	Materi 73	73	100	100	100	100
74.	Materi 74	74	100	100	100	100
75.	Materi 75	75	100	100	100	100
76.	Materi 76	76	100	100	100	100
77.	Materi 77	77	100	100	100	100
78.	Materi 78	78	100	100	100	100
79.	Materi 79	79	100	100	100	100
80.	Materi 80	80	100	100	100	100
81.	Materi 81	81	100	100	100	100
82.	Materi 82	82	100	100	100	100
83.	Materi 83	83	100	100	100	100
84.	Materi 84	84	100	100	100	100
85.	Materi 85	85	100	100	100	100
86.	Materi 86	86	100	100	100	100
87.	Materi 87	87	100	100	100	100
88.	Materi 88	88	100	100	100	100
89.	Materi 89	89	100	100	100	100
90.	Materi 90	90	100	100	100	100
91.	Materi 91	91	100	100	100	100
92.	Materi 92	92	100	100	100	100
93.	Materi 93	93	100	100	100	100
94.	Materi 94	94	100	100	100	100
95.	Materi 95	95	100	100	100	100
96.	Materi 96	96	100	100	100	100
97.	Materi 97	97	100	100	100	100
98.	Materi 98	98	100	100	100	100
99.	Materi 99	99	100	100	100	100
100.	Materi 100	100	100	100	100	100

Nilai Praktis: 100
Nilai Penilaian: 100
Nilai Akhir: 100
Nilai Akhir Rata-rata: 100

Disetujui dan ditandatangani oleh:
Dekan IAIN Palopo
Dr. H. Nur Hafidha, M.Pd.
NPM. 171010001

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo
J. Agribudiaraha
Jl. Jend. Sudirman No. 101, Kecamatan Selayudan, Kabupaten Palopo, Sulawesi Selatan 91111
Telp. (084) 2212200, Fax (084) 2212201, Email: iainpalopo@iaipalopo.ac.id

Laporan Hasil Studi Mahasiswa

Noor: 20201201001
NPM: 171010001
Nama: Rizki Nur Hafidha

Tahun Akademik: 2020/2021
Program Studi: Pendidikan Agama Islam
Mata Kuliah: 2

No.	Nama	Mata Kuliah	Nilai	Nilai	Nilai	Nilai
1.	Materi 1	1	100	100	100	100
2.	Materi 2	2	100	100	100	100
3.	Materi 3	3	100	100	100	100
4.	Materi 4	4	100	100	100	100
5.	Materi 5	5	100	100	100	100
6.	Materi 6	6	100	100	100	100
7.	Materi 7	7	100	100	100	100
8.	Materi 8	8	100	100	100	100
9.	Materi 9	9	100	100	100	100
10.	Materi 10	10	100	100	100	100
11.	Materi 11	11	100	100	100	100
12.	Materi 12	12	100	100	100	100
13.	Materi 13	13	100	100	100	100
14.	Materi 14	14	100	100	100	100
15.	Materi 15	15	100	100	100	100
16.	Materi 16	16	100	100	100	100
17.	Materi 17	17	100	100	100	100
18.	Materi 18	18	100	100	100	100
19.	Materi 19	19	100	100	100	100
20.	Materi 20	20	100	100	100	100
21.	Materi 21	21	100	100	100	100
22.	Materi 22	22	100	100	100	100
23.	Materi 23	23	100	100	100	100
24.	Materi 24	24	100	100	100	100
25.	Materi 25	25	100	100	100	100
26.	Materi 26	26	100	100	100	100
27.	Materi 27	27	100	100	100	100
28.	Materi 28	28	100	100	100	100
29.	Materi 29	29	100	100	100	100
30.	Materi 30	30	100	100	100	100
31.	Materi 31	31	100	100	100	100
32.	Materi 32	32	100	100	100	100
33.	Materi 33	33	100	100	100	100
34.	Materi 34	34	100	100	100	100
35.	Materi 35	35	100	100	100	100
36.	Materi 36	36	100	100	100	100
37.	Materi 37	37	100	100	100	100
38.	Materi 38	38	100	100	100	100
39.	Materi 39	39	100	100	100	100
40.	Materi 40	40	100	100	100	100
41.	Materi 41	41	100	100	100	100
42.	Materi 42	42	100	100	100	100
43.	Materi 43	43	100	100	100	100
44.	Materi 44	44	100	100	100	100
45.	Materi 45	45	100	100	100	100
46.	Materi 46	46	100	100	100	100
47.	Materi 47	47	100	100	100	100
48.	Materi 48	48	100	100	100	100
49.	Materi 49	49	100	100	100	100
50.	Materi 50	50	100	100	100	100
51.	Materi 51	51	100	100	100	100
52.	Materi 52	52	100	100	100	100
53.	Materi 53	53	100	100	100	100
54.	Materi 54	54	100	100	100	100
55.	Materi 55	55	100	100	100	100
56.	Materi 56	56	100	100	100	100
57.	Materi 57	57	100	100	100	100
58.	Materi 58	58	100	100	100	100
59.	Materi 59	59	100	100	100	100
60.	Materi 60	60	100	100	100	100
61.	Materi 61	61	100	100	100	100
62.	Materi 62	62	100	100	100	100
63.	Materi 63	63	100	100	100	100
64.	Materi 64	64	100	100	100	100
65.	Materi 65	65	100	100	100	100
66.	Materi 66	66	100	100	100	100
67.	Materi 67	67	100	100	100	100
68.	Materi 68	68	100	100	100	100
69.	Materi 69	69	100	100	100	100
70.	Materi 70	70	100	100	100	100
71.	Materi 71	71	100	100	100	100
72.	Materi 72	72	100	100	100	100
73.	Materi 73	73	100	100	100	100
74.	Materi 74	74	100	100	100	100
75.	Materi 75	75	100	100	100	100
76.	Materi 76	76	100	100	100	100
77.	Materi 77	77	100	100	100	100
78.	Materi 78	78	100	100	100	100
79.	Materi 79	79	100	100	100	100
80.	Materi 80	80	100	100	100	100
81.	Materi 81	81	100	100	100	100
82.	Materi 82	82	100	100	100	100
83.	Materi 83	83	100	100	100	100
84.	Materi 84	84	100	100	100	100
85.	Materi 85	85	100	100	100	100
86.	Materi 86	86	100	100	100	100
87.	Materi 87	87	100	100	100	100
88.	Materi 88	88	100	100	100	100
89.	Materi 89	89	100	100	100	100
90.	Materi 90	90	100	100	100	100
91.	Materi 91	91	100	100	100	100
92.	Mater					

Lampiran 12 : Buku Kontrol

Buku Kontrol Penulisan Skripsi 1

BIODATA PEMILIK BUKU

Nama: DAJAYATI

NIM: 17.081.001

Program Studi: Ekonomi Syariah

No. HP: _____

Judul Skripsi

1	Strategi Pengembangan UMKM Pada
2	Bagian dan Kering & Kelentan
3	Bagian Kain Polip

PEMBERITAHUAN

Mohon agar setiap saja yang meremehkan buku ini agar
mencetahu dan mengembalikan kepada pemilik atau
ke petugas tata usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Palopo.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Buku Kontrol Penulisan Skripsi 26

**LEMBAR KONSULTASI SETELAH UJIAN
SEMINAR HASIL PENELITIAN**

Konsultasi ke I Hari Kamis Tanggal 24 Nov 2022

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Sintaksis Penulisan
2	Isi dan Gaya
3	Perbaikan Diagram dan
4	Abstrak
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Pembimbing I.

[Signature]
Dr. BAE SABAH, S.Pd., M.Pd.
 NIP. 20050409801

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Buku Kontrol Penulisan Skripsi 24

**LEMBAR KONSULTASI SETELAH UJIAN
SEMINAR HASIL PENELITIAN**

Konsultasi ke I Hari Kamis Tanggal 24 Nov 2022

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Sintaksis Penulisan
2	Perbaikan Analisis SWOT
3	Sumber Utama
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Penguji I.

[Signature]
Muhammad Sahroni, S.Pd., M.Pd.
 NIP. 197801012005012013

Buku Kontrol Penulisan Skripsi 25

**LEMBAR KONSULTASI SETELAH UJIAN
SEMINAR HASIL PENELITIAN**

Konsultasi ke I Hari Kamis Tanggal 24 Nov 2022

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Sintaksis Penulisan
2	Diagram Perbaikan
3	Perubahan Peringkasan Kesimpulan
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Penguji II.

[Signature]
Dr. H. Muhs. Rusbi, S.Pd., M.Pd.
 NIP. 19630311993031009

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

11/29/2022, 11:36

Lampiran 13 :Nota Dinas Pembimbing



Lampiran 14: Halaman Persetujuan Pembimbing



Lampiran 15 : Halaman Persetujuan Tim Penguji



Lampiran 16: Nota Dinas Tim Penguji

NOTA DINAS TIM PENGUJI

Lamp. :
Hal : skripsi an. Rajayani
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Palopo

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Rajayani
NIM : 17 0401 0061
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Jual Beli Ikan Kering dalam Peningkatan Pendapatan Nelayan di Kelurahan Ponjalae kota Palopo

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

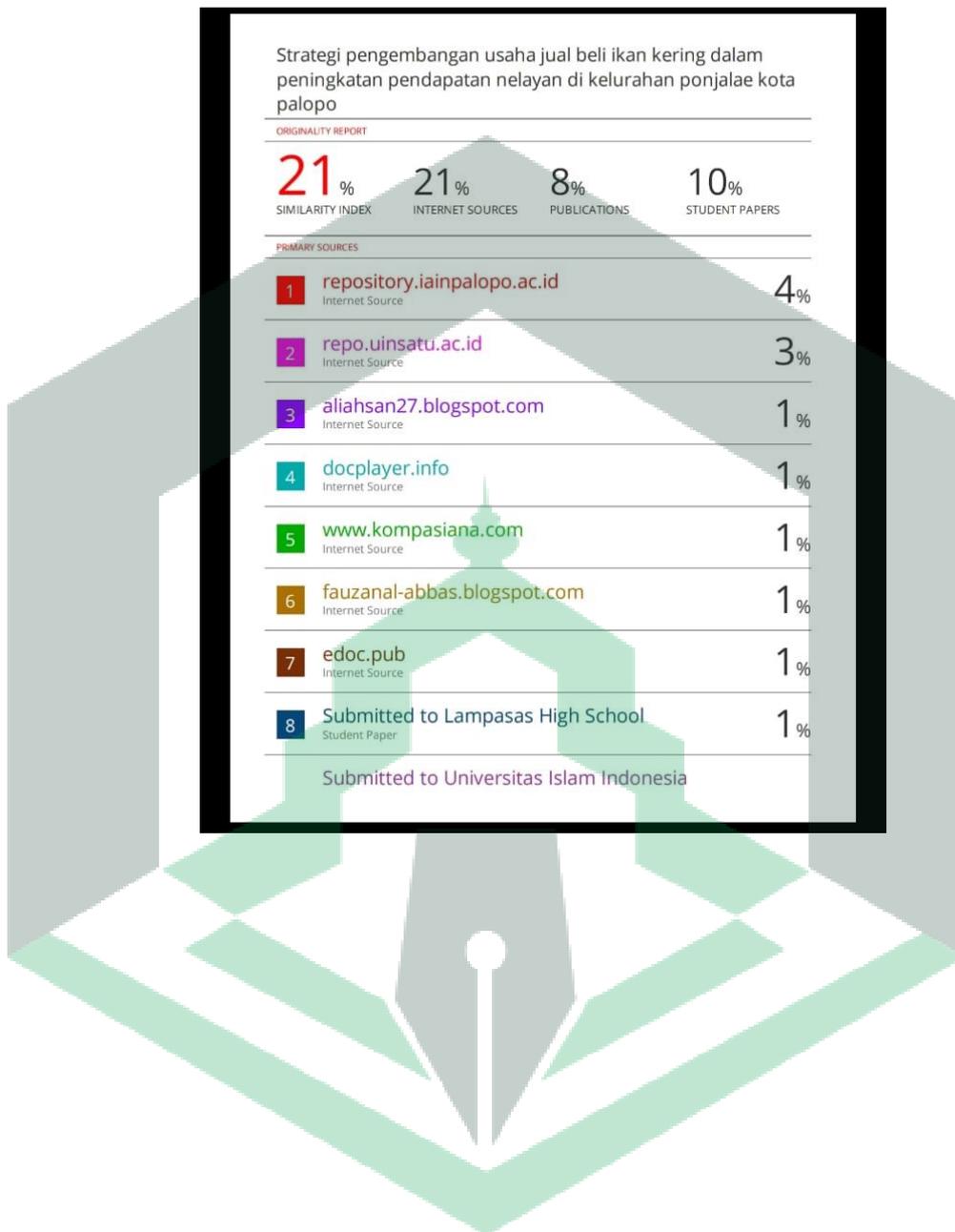
Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.
wassalamu 'alaikum wr. wb.

1. Muzayyanah Jabani, ST., M.M. Penguji I	(tanggal :24 November 2022
2. Dr. H. Muh. Rasbi, SE.,M.M Penguji II	(tanggal :24 November 2022
3. Akbar Sabani, S.EI., ME. Pembimbing I/Penguji	(tanggal:24 November 2022

Lampiran 17 : keterangan Bebas Mata Kuliah



Lampiran 18 : Turnitin/ Cek Plagiasi



Lampiran 19 : Riwayat Hidup

Riwayat Hidup



Rajayani, Lahir di Palopo pada tanggal 12 Oktober 1999. Penulis merupakan anak pertama dari 4 bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Edwar dan ibu bernama Rusni. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Jl. Andi Tendriadjeng No. 76 Kec, Wara Timur Kota Palopo. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2011 di MI DDI 1 Palopo. Kemudian, ditahun yang sama menempuh pendidikan di MTsN Model palopo hingga tahun 2014. pada tahun 2014 melanjutkan pendidikan di MAN Palopo, semasa sekolah di MAN penulis aktif dalam berbagai ekstrakurikuler di antaranya; Pramuka dan Paskibra. Penulis mengikuti lomba Pramuka Ketawaki yang diadakan di Islamic Center pada tahun 2016, penulis melanjutkan pendidikan di bidang yang ditekuni, yaitu di prodi ekonomi syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.

Contact person penulis : *Rajayani1210@gmail.com*