

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME INDUSTRY*
KERIPIK PISANG AL-BAROKAH DESA TOLADA
KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN
LUWU UTARA**

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 Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Diajukan Oleh

Sulistiani. J

19 0401 0136

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

2023

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME INDUSTRY*
KERIPIK PISANG AL-BAROKAH DESA TOLADA
KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN
LUWU UTARA**

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 Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Diajukan Oleh

Sulistiani. J

19 0401 0136

Pembimbing:

Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E.

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

2023

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Sulistiani.J
NIM : 19 0401 0136
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

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

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

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 14 April 2023

buat pernyataan,





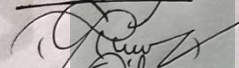

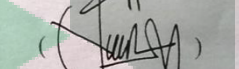
Sulistiani. J
NIM 19 0401 0136

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara yang ditulis oleh Sulistiani.J Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 19 0401 0136, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Senin, tanggal 29 Mei 2023 Miladiyah bertepatan dengan 9 Dzulqadah 1444 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 14 Juni 2023

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Takdir, S.H., M.H. | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Arzalsyah, S.E., M.Ak. | Penguji I | () |
| 4. Hamida, S.E.Sy., M.E.Sy. | Penguji II | () |
| 5. Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E. | Pembimbing | () |

Mengetahui :

Rektor IAIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Takdir, S.H., M.H. ✓
NIP. 19790724 200312 1 000

Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah



Dr. Ruslan, S.EI., M.EI.
NIP. 19810213 200604 2 002

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ بِأَعْلَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ مُعَلَّاتُشْرَ فَإِلَّا نَبِيَاءَ وَالْمُرْسَلِينَ، وَعَدْلَهُمْ وَأَصْحَابِهِمْ

مَنْتَبِعُهُمْ بِإِحْسَانٍ أَلْيَوْمَ مَالِدِينَ، أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah menganugerahkan rahmat dan hidayahnya serta memberikan kesehatan dan kekuatan lahir dan batin sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara” 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, dorongan, dan doa dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih terkhusus kepada kedua orang tuaku tercinta ayahanda Jida.L dan Ibunda Hawi, yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang, dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya, serta saudaraku yang selama ini membantu dan mendoakanku. Mudah-mudahan Allah SWT, mengumpulkan kita

semua dalam surga-Nya kelak. Serta saya mengucapkan terimah kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol M.Ag. selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. H. Muammar Arafat, S.H., M.H. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M. 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, Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Tadjuddin, S.E., M.SI., Ak., CA. selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Ilham S.Ag., M.A. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, Hendra Safri, S.E., M.M. selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah, dan Muzayyanah Jabani, ST., M.M. selaku Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah.
3. Dr. Fasiha, S.EI., M.EI. selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah, Abdul Kadir Arno SE, Sy., M.Si. selaku Sekertaris Prodi Ekonomi Syariah beserta para dosen, asisten dosen Prodi Ekonomi Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Ekonomi Syariah.
4. Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E. selaku dosen pembimbing yang senantiasa memberikan bimbingan dan semangat kepada penulis selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat menyusun skripsi ini.
5. Abdul Kadir Arno SE, Sy., M.Si. selaku dosen penasehat akademik yang senantiasa memberikan bimbingan dan semangat kepada penulis selama

melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo

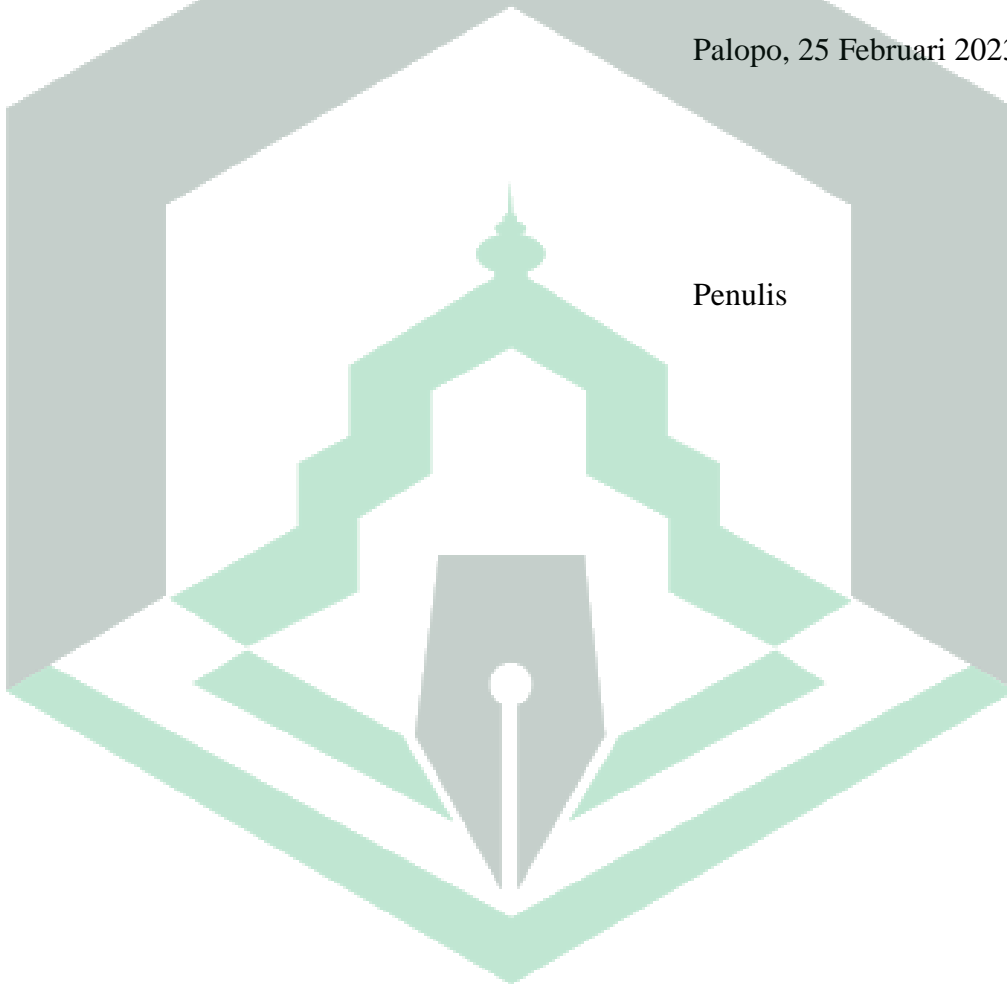
6. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo Madehang, S.Ag., M.Pd. beserta staf yang telah menyediakan buku-buku/literature untuk keperluan studi kepustakaan dalam menyusun skripsi ini dan seluruh staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang membantu kelancaran pengurusan berkas-berkas skripsi ini.
7. Bapak Ibu dosen dan Staf IAIN Palopo yang telah banyak membantu dan memberikan ilmu terkhusus pada staf prodi Ekonomi Syari'ah.
8. Dosen penguji utama yang amat terpelajar, Arzalsyah, S.E., M. Ak dan Dosen penguji kedua Ibunda Hamida, S.E.Sy., M.E.Sy. yang telah banyak memberikan arahan untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada semua teman seperjuangan, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Palopo angkatan 2019 (khususnya kelas EKS D), 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.
10. Keluarga besar KSEI SEA IAIN Palopo yang sudah banyak membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini baik berupa motivasi, bimbingan dan doa.
11. Kepada teman kost yaitu Handayani, dan Linda yang selama ini banyak membantu serta selalu memberikan semangat kepada penulis.
12. Penulis berterima kasih banyak kepada Aparat Desa Tolada dan Masyarakat Desa Tolada yang telah menerima penulis untuk melakukan penelitian di Desa Tolada. Serta pihak-pihak yang turut membantu dan terlibat dalam penulisan

skripsi ini yang tidak sempat penulis tuliskan satu persatu.

Semoga Allah membalas segala kebaikan dan keiklasan pihak-pihak yang telah memberikan dukungan baik secara langsung maupu tidak langsung. Semoga skripsi ini bernilai ibadah, mempunyai kontribusi dan peranan yang besar bagi pihak yang membutuhkan dan menjadi masukan bagi pihak-pihak yang berkaitan di dalamnya dan khususnya bagi penulis sendiri.

Palopo, 25 Februari 2023

Penulis



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

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	Ḥ	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'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye

س	Ṣad	Ṣ	Es dengan titik di bawah
ڊ	Ḍaḍ	Ḍ	De dengan titik di bawah
ط	Ṭa	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Ẓa	Ẓ	Zet dengan titik di bawah
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya’	Y	Ye

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

2. Vokal

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

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

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dammah	U	U

3. Vokal Rangkap

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

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

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

Contoh:

كَيْفَ : *kaiifa*
هَوَّلَ : *haulā*

4. Maddah

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

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi *Maddah*

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ ... اِ ...	<i>fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>yā'</i>	ā	a dan garis di atas
إِ	<i>kasrah</i> dan <i>yā'</i>	ī	i dan garis di atas
أُ	<i>ḍammah</i> dan <i>wau</i>	ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta
رَمَى : rāmā
قِيلَ : qīla
يَمُوتُ : yamūtu

5. *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-atfāl
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : al-madīnah al-fādilah
الْحِكْمَةُ : al-hikmah

6. 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 *syadda*.

Contoh:

رَبَّنَا	: <i>rabbanā</i>
نَجِّنَا	: <i>najjainā</i>
الْحَقِّ	: <i>al-haqq</i>
نُعِمْ	: <i>nu'ima</i>
عَدُوُّ	: <i>'aduwwun</i>

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

Contoh:

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

7. Kata Sandang

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

Contoh:

الشَّمْسُ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	: <i>al-zalzalāh</i> (bukan <i>az-zalzalāh</i>)
الفَلْسَفَةُ	: <i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	: <i>al-bilādu</i>

8. 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	: <i>ta'murūna</i>
النَّوْعُ	: <i>al-nau'</i>
شَيْءٌ	: <i>syai'un</i>
أُمِرْتُ	: <i>umirtu</i>

9. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

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

Syarh al-Arba'īn al-Nawāwī

10. Lafz al-Jalālah

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

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *Dīnu* بِاللَّهِ *billāh*

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

Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *ahmatillāh*

11. 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 menggunakan huruf kapital (al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi 'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

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

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

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

SWT.	= Subhanahu Wa Ta 'ala
SAW.	= Sallallahu 'Alaihi Wasallam
AS	= 'Alaihi Al-Salam
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l	= Lahir Tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
W	= Wafat Tahun
QS .../...: 4	= QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali 'Imran/3: 4

HR = Hadis Riwayat
MI = Madrasah Ibtidaiyah
MTS = Madrasah Tsanawiya H



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
PRAKATA	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	ix
DAFTAR ISI	xviii
DAFTAR AYAT	xx
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR GAMBAR	xxii
DAFTAR LAMPIRAN	xxiii
ABSTRAK	xxiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN TEORI	10
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	10
B. Kajian Teori	14
1. Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Keripik Pisang..	14
a. Teori Strategi.....	14
b. Pengembangan Usaha	17
c. Aspek Strategi Pengembangan Usaha.....	19
d. Pembangunan Ekonomi Desa	20
e. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)	22
f. Produksi	25
C. Kerangka Berfikir	27

BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	30
C. Informan Penelitian.....	31
D. Sumber dan Instrumen Pengumpulan Data	31
E. Teknik Analisis Data.....	35
F. Keabsahan Data.....	39
G. Defenisi Istilah.....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	43
A. Hasil Penelitian.....	43
1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	43
2. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	51
3. Penyajian Data (Hasil Penelitian).....	56
B. Pembahasan Hasil Penelitian	97
1. Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Keripik Pisang	97
Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.....	97
2. Strategi Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Analisis SWOT	103
BAB V PENUTUP.....	112
A. Kesimpulan	112
B. Saran	113
DAFTAR PUSTAKA	115
LAMPIRAN.....	118

DAFTAR AYAT

Kutipan ayat 2 An-Nisa 4:29.....	15
Kutipan ayat 1 Al-Maidah 5:2.....	21



DAFTAR TABEL

Tabel 0.1 Transliterasi Konsonan	viii
Tabel 0.2 Transliterasi Vokal Tunggal.....	x
Tabel 0.3 Transliterasi Vokal Rangkap.....	x
Tabel 0.4 Transliterasi <i>Maddah</i>	xi
Tabel 3.1 Pedoman Observasi.....	32
Tabel 3.2 Pedoman Wawancara.....	34
Table 3.3 Pola Template	36
Table 3.4 Strategi Pemecahan Masalah, Perbaikan Dan Pengembangan	37
Table 3.5 Analisis SWOT Dan Prioritas Strategi Pengembangan.....	38
Tabel 4.1 Lembaga Pemerintah.....	46
Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Desa Tolada.....	47
Tabel 4.3 Jumlah Penduduk Menurut Jenjang Pendidikan Desa Tolada.....	48
Tabel 4.4 Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian.....	49
Tabel 4.5 Ekonomi Masyarakat	50
Tabel 4.6 Jumlah Penduduk Menurut Agama Desa Tolada.....	51
Tabel 4.7 Data Produksi Dan Catatan Keuangan Usaha Home Industry Keripik Pisang Tahun 2021	61
Tabel 4.8 Data Produksi Dan Catatan Keuangan Usaha Home Industry Keripik Pisang Tahun 2022	65
Tabel 4.9 Nama-Nama Karyawan Usaha Home Industry Al-Barokah.....	71
Tabel 4.10 Data Penjualan Usaha Home Industry Al-Barokah 2021	76
Tabel 4.11 Data Penjualan Usaha Home Industry Al-Barokah 2022	77
Table 4.12 Kekuatan Dan Kelemahan Usaha Keripik Pisang.....	85
Table 4.13 Peluang Dan Ancaman Usaha Keripik Pisang.....	90
Tabel 4.14 Matriks Analisis SWOT	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Kerangka Pikir.....	28
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Usaha Keripik Pisang Al-Barokah.....	54



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Aspek yang Diobservasi
- Lampiran 2 Pedoman Wawancara
- Lampiran 3 SK Penguji dan SK pembimbing
- Lampiran 4 Buku Kontrol
- Lampiran 5 Kartu Kontrol
- Lampiran 6 Persetujuan Pembimbing
- Lampiran 7 Nota Dinas Pembimbing
- Lampiran 8 Persetujuan Penguji
- Lampiran 9 Halaman Persetujuan Tim Penguji
- Lampiran 10 Surat Keterangan Bebas Mata Kuliah
- Lampiran 11 Sertifikat Ma'had
- Lampiran 12 Surat Keterangan Membaca dan Menulis Al-Qur'an
- Lampiran 13 Transkrip Nilai
- Lampiran 14 Sertifikat PBAK
- Lampiran 15 Sertifikat TOEFL
- Lampiran 16 Kuintansi Pembayaran UKT
- Lampiran 17 Cek Plagiasi/Turnitin
- Lampiran 18 Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 19 Dokumentasi Penelitian Usaha Keripik Pisang Al-Barokah Alat
Dan Bahan Pembuatan Keripik Pisang
- Lampiran 20 Riwayat Hidup

ABSTRAK

Sulistiani.J, 2023. “*Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Al-Barokah Keripik Pisang Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara*”. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo. Pembimbing Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E.

Penelitian ini membahas tentang Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Al-Barokah Keripik Pisang Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara. Dalam penelitian ini mengangkat masalah pokok yang bertujuan Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupten Luwu Utara dan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman strategi masyarakat Desa dalam mengembangkan produknya. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi langsung, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dengan keabsahan data melalui Teknik triangulasi sumber, teknik dan waktu. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Masyarakat Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara berpotensi untuk mengembangkan beberapa bagian dalam industri tersebut seperti mempertahankan kualitas produk keripik pisang yang berbahan baku alami bermutu dan bergizi tinggi untuk memenuhi permintaan keripik pisang, meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran, memperbaiki sistem manajemen usaha dan memperluas tempat produksi, memperbaiki sistem produksi usaha dengan menggunakan alat modern, melakukan inovasi produk, mengupayakan ketersediaan bahan baku utama dengan kontinu, melakukan efisiensi bahan produksi melakukan pengembangan atau diversifikasi produk untuk menghadapi barang substitusi yang tinggi, dan memperkuat daerah pemasaran agar konsumen lebih mengenal keripik pisang tersebut. Kemudian hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi *opportunity* dan *streanght* karena hasil analisis SWOT terletak pada peluang pada usaha tersebut salah satunya untuk meningkatkan volume penjualan produk yaitu memanfaatkan adanya kepercayaan dari konsumen dari segi kualitas, menetapkan harga yang relatif murah, produk yang berkualitas baik, dan kemasan produk yang cukup menarik meski kemasan hanya di tutupi menggunakan api lilin.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Usaha, Analisis SWOT

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri rumah tangga atau biasa disebut *home industry* adalah salah satu pendorong perekonomian Desa karena banyaknya *home industry* atau biasa dikenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang produktif maka akan meningkatkan pendapatan Desa. UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian Indonesia, antara lain mendorong terciptanya lapangan kerja baru yang dapat mengurangi angka pengangguran di Indonesia, serta mendorong pertumbuhan ekonomi dengan meningkatkan pendapatan masyarakat. Menurut ketetapan Keputusan Dewan Nasional Republik Indonesia nomor XVI/MPRRI/1998, pokok-pokok ekonomi dalam rangka demokrasi ekonomi, 4.444 UMKM dengan kedudukan, peran dan strategi memungkinkan untuk mencapai pembangunan¹.

Saat ini *home industry* banyak diminati di kalangan masyarakat terutama di kalangan ibu-ibu yang memiliki alasan berbeda seperti modal yang besar, barang atau sejenisnya yang di produksi merupakan keahliannya, bisa menambah penghasilan dan yang terpenting dapat dilakukan dirumah karena jenis kegiatan ekonomi yang dipusatkan dirumah tanpa meninggalkan kewajibannya sebagai

¹Jenny Laura Ulina Panjaitan, W.H. Limbong dan Ani Suryani Dengan Judul “Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tepung Gandum Di Gapoktan Gandum, Kabupaten Bandung”. *Jurnal Manajemen IKK*, Vol. 7, No. 1, (Februari 2018): 84, <https://onsearch.id/Author/Home?author=panjaitan%2C+Jenny+Laura+Ulina%3B+Kementerian+Pertanian>.

seorang Ibu. Para pengusaha yang memiliki *home industry* kebanyakan adalah Ibu rumah tangga sebagai pemimpin *home industry* tersebut dan biasanya karyawan yang diperkerjakan tinggal di dekat rumah produksi. Pada umumnya para pelaku kegiatan usaha *home industry* ini dijalankan oleh keluarga sendiri bahkan ada yang sudah memiliki beberapa karyawan dari lingkungan sekitar tempat usaha *home industry* tersebut. Sebagian besar makanan yang mereka hasilkan masih menggunakan alat tradisional atau masi manual.²

Banyak *home industry* yang dijalankan oleh masyarakat Desa Tolada, karena kebanyakan dari mereka hanya memiliki modal yang sedikit ditambah lagi mereka tidak benar-benar memiliki jaringan dibidang usaha. Kegiatan *home industry* di pedesaan diperlukan untuk meningkatkan nilai tambah perekonomian yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan. Dengan adanya *home industry* masyarakat diarahkan untuk senantiasa memiliki keterampilan untuk meningkatkan taraf hidup.

Masa post milenial saat ini, para produsen dan pelaku usaha harus mampu bersaing dengan pebisnis lainnya dengan menerapkan suatu strategi tertentu. Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan mempengaruhi keberlangsungan hidup perusahaan. Ada beberapa cara atau strategi yang digunakan agar perusahaan semakin berkembang yaitu memiliki kemauan dan mimpi yang besar, memiliki rencana dan startegi yang matang, memperlakukan dengan baik orang yang terlibat di dalam suatu usaha, baik

² Fahmi Riyansyah, "Pemberdayaan Home Industri Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat", *Jurnal Pengembangan Islam*, Vol. 3, No. 2, (September 2018), hlm. 88-89, <http://jurnal.fdk.uinsgd.ac.id/index.php/tamkin/article/download/363/161>.

kepada konsumen, karyawan, ataupun orang lain, terus melakukan inovasi dan kreatifitas, membangun koneksi seluas-luasnya, serta penggunaan jejaringan sosial harus diterapkan untuk memudahkan pengusaha dalam mengelola usahanya. Ada ide-ide kreatif dalam pemasaran komersial, agar perusahaan tetap beroperasi dan menghasilkan keuntungan di masa depan. Oleh karena itu, pengusaha sendiri harus memahami apa yang menjadi kebutuhan konsumen, sehingga realisasi pangsa pasarnya sendiri dapat bertahan dari waktu ke waktu dan tentunya akan muncul pesaing-pesaing baru disana. Sistem pemasaran mengharuskan personel bisnis untuk memahami kebutuhan konsumen, termasuk kepuasan pelanggan, produk dengan kualitas terbaik, dan harga sesuai permintaan. Strategi pemasaran yang baik dengan perkembangan teknologi yaitu, adanya media sosial merupakan salah satu bentuk desain yang dirancang untuk semakin mempermudah manusia dalam mendesain, interaktif atau intraksi sosial dua arah juga menjadi bagian dari personel bisnis.³

Usaha keripik pisang sudah memberikan dampak positif berupa peningkatan perekonomian untuk pengusaha dan karyawan usaha keripik pisang Desa Tolada. Hal ini tidak hanya berdampak positif bagi pengusaha dan karyawan, tetapi juga bagi petani pisang di Desa Tolada. Para petani sering merasa merugi karena pisang hasil panennya tidak bisa di kirim keluar daerah, akibat cuaca buruk sehingga pisang menjadi busuk yang membuat mereka merugi.

³ Firman Setyo Novanto, "Pemanfaatan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Berbasis Syariah UMKM Songkok Batik Di Desa Pengangsalan Kecamatan Kalitengah Kabupten Lomongan", (Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, 2022), hlm. 7.

Dengan adanya ide untuk mengelolah pisang hasil panen menjadi keripik pisang yang bisa bertahan lama, hal ini sangat membantu para petani untuk meminimalisir kerugian yang terjadi. Pemilik usaha keripik pisang juga bisa membantu tetangga sekitar rumah produksi dengan memberikan lapangan pekerjaan sampingan memberi bumbu dan mengemas keripik pisang tersebut, usaha tersebut merupakan satu-satunya *home industry* yang membuat atau memproduksi keripik pisang yang terdapat di Desa Tolada.

Usaha pengolahan hasil usaha keripik pisang cukup menarik bagi peneliti. Meski sudah beroperasi kurang lebih 3 tahun, namun usaha tersebut belum terlihat ada kemajuan dalam usahanya. Nampaknya, bisnis di Desa Tolada tersebut masih perlu lebih perkembangan lebih lanjut agar memiliki ciri khas dan keunggulan kompetitif tersendiri. Padahal jika dilihat dari berbagai aspek seperti bahan baku, ketersediaannya bisa dikatakan cukup. Mengenai strategi pengembangan yang dilakukan oleh *home industry* Al-Barokah yaitu selalu menjaga kualitas produk dengan menggunakan bahan-bahan yang terbaik. *Home industry* Al-Barokah melakukan pemasaran dari rumah ke rumah, mulut ke mulut dan dititip di warung-warung disekitar Desa saja. Namun, dalam perkembangan suatu usaha terdapat banyak kendala yang harus dibenahi agar dapat tumbuh dan berkembang karena adanya faktor-faktor yang menghambat usaha. Oleh karena itu, strategi pengembangan usaha keripik pisang yang ditempuh harus disesuaikan dengan karakteristik dan permasalahan usaha yang bersangkutan.

Strategi pengembangan tersebut akan berpengaruh dalam mempertahankan daya saing atau eksistensi usaha dan mengatasi permasalahan

yang ada pada usaha keripik pisang. Kendala yang dihadapi usaha keripik pisang Al-Barokah di Desa Tolada adalah tempatnya yang tidak sesuai, dimana tempat yang digunakan untuk melakukan produksi masih menggunakan rumah pribadi, dalam artian bukan tempat khusus untuk melakukan produksi. Selain dari tempat kendala yang dihadapi pada usaha Al Barokah yaitu peralatan pengolahan dimana alat-alat yang digunakan dalam usaha masih menggunakan alat-alat manual, hanya sebagian yang menggunakan alat modern serta terkendala pada sistem pemasaran.

Home Industry keripik pisang berada disekitaran rumah warga di Desa Tolada yang merupakan rumah pribadi dari pemilik usaha keripik pisang yang didirikan oleh Ibu Nurmi. Masyarakat Desa Tolada sebagian besar berprofesi sebagai petani, jenis tanaman diperkebunan tersebut adalah buah-buahan, salah satunya adalah pisang kepok yang dibudidayakan oleh para petani pisang. Pisang yang sangat banyak terjual habis keluar Daerah melalui transportasi darat.

Usaha keripik pisang untuk sekali produksi bisa menghasilkan 500kg/hari keripik pisang. Pisang yang sudah diolah menjadi keripik akan bertahan cukup lama dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan pisang mentah. Pisang yang semulanya dijual Rp.10.000 satu sisir setelah diolah menjadi keripik bisa dijual Rp.25.000/kg. Harga pisang ini akan semakin meningkat ketika keripikpisang diberikan varian rasa yaituada rasa original dan balado. Pengusaha keripik pisang menjual produknya dengan harga murah Rp.4.000 untuk sales dan reseller sedangkan konsumen membeli dengan harga eceran Rp.5.000 perbungku berisi150g. Dengan begitu, nilai jual pisang tersebut meningkat.

Pisang yang sudah diolah akan diproses lebih lanjut seperti diberi varian bumbu/rasa dan dikemas dirumah produksi dan dibantu 5 karyawannya.

Personel bisnis yang dijalankan masyarakat Desa masih sangat tradisional. Argumen yang mendasarinya pengusaha pembuat keripik pisang di Desa Tolada kurang tersentuh oleh teknologi terutama pada aspek produksi dan pemasaran. Sistem pemasaran produksi masih menggunakan cara tradisional yaitu menjual yang dilakukan oleh *home industry* Al-Barokah yaitu melalui *door to door* dari toko-toko, dibantu juga oleh keluarga yang ada di sekitaran Desa Tolada saja, serta pengemasan kurang menarik karena menggunakan plastik yang di tutup dengan cara membakar ujungnya di api. Untuk itu, pengembangan ekonomi Desa melalui *home industry* diharapkan mampu meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Tolada Kecamatan Malangke. Oleh karena itu, peneliti bermaksud menggali lebih dalam tentang pengembangan ekonomi desa melalui *home industry*, melalui sebuah penelitian dalam bentuk karya ilmiah berbentuk skripsi yang berjudul ***“Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Keripik Pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara”***.

B. Fokus Penelitian

Permasalahan suatu usaha sangatlah luas, maka untuk lebih terarahnya penelitian ini, maka penulis membatasi fokus penelitian ini pada strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara?
2. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman strategi masyarakat Desa dalam mengembangkan produknya?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.
2. Untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman strategi masyarakat Desa dalam mengembangkan produknya.

E. Manfaat Penelitian

Dalam sebuah penelitian pasti memiliki manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pengetahuan upayah menambah dan mengembangkan ide dan pengetahuan khususnya dalam hal pengembangan ekonomi masyarakat melalui *home industry*.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi pengembangan ekonomi Desa dengan pemanfaatan industrialisasi berbasis UMKM, penulis berharap dapat mengatasi kendala atau masalah yang dihadapi untuk mengembangkan usaha mereka.

- b.** Bagi Pemerintah Desa, diharapkan pemerintah desa dapat ikut serta mendukung pengembangan ekonomi masyarakat melalui *home industry* pembuatan keripik pisang Desa Tolada.
- c.** Bagi peneliti dan akademik, sebagai tambahan ilmu dan informasi untuk penelitian selanjutnya dibidang yang sama.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdulu Yang Relevan

Pada kajian penelitian sebelumnya, penulis akan memaparkan penelitian yang telah dilakukan terhadap penelitian ini atau yang akan dikaji dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara”. Berikut ini beberapa penelitian terdahulu dengan judul ini yang digunakan sebagai pembandingan dengan penelitian penulis:

1. Jurnal yang ditulis oleh Evi Fitriani “**Strategi Pengembangan *Home Industry* Amelia Desa Tanjungsari Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung Dalam Meningkatkan Omzet Perusahaan**”. Dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan *Home Industry* Amelia Desa Tanjungsari Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung untuk meningkatkan omzet perusahaan. Metode atau pendekatan penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian tersebut memiliki persamaan dengan penelitian yang dilakukan dimana membahas tentang strategi pengembangan industri rumah tangga. Perbedaan dalam penelitian yaitu jenis usaha yang diteliti, tempat dilaksanakan penelitian dan tujuan

dilakukannya penelitian serta masalah penelitian yang dibahas dalam jurnal ini yaitu meningkatkan omzet perusahaan.⁴

2. Jurnal yang ditulis oleh Irma Setiawati, Dini Rochdini, Sudradja dengan judul **“Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang (Studi Kasus pada Seorang Pengusaha Keripik Pisang di Desa Hegarmanah Kecamatan Cidolong Kabupaten Ciamis)”**. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya, penerimaan dan pendapatan, faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan agrobisnis keripik pisang, alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan industri keripik pisang di Desa Hegarmanah Kecamatan Cidolong Kabupaten Ciamis. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Penelitian tersebut memiliki kesamaan dengan penelitian yang akan saya lakukan dimana membahas mengenai strategi pengembangan industri rumah tangga dengan studi kasus pembuatan keripik pisang.

Perbedaan dalam penelitian yaitu tempat dilakukannya penelitian, dan tujuan penelitian adalah untuk mengetahui besarnya biaya, pendapatan, faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan agrobisnis keripik pisang, alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan

⁴ Evi Fitriani, *“Strategi Pengembangan Home Indusri Amelia Desa Tanjungsari Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung Dalam Meningkatkan Omzet Perusahaan”*. (Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bsinsi Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung 2021), hlm. 1-2.

agroindustri keripik pisang di Desa Hegarmanah Kecamatan Cidolong Kabupaten Ciamis.⁵

3. Risma Fatma dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Kecil Mikro Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahun 151A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)”**. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif usaha tahu 151 A untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan untuk mengetahui faktor penghambat pengembangan UMKM bagi masyarakat khususnya bagi pemilik dan karyawan tahu 151 A. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Kesamaan penelitian ini memiliki kemiripan dengan penelitian yang akan saya lakukan dimana membahas mengenai strategi pengembangan UMKM melalui industri rumah tangga.

Perbedaan dalam penelitian yaitu jenis usaha yang diteliti, tempat lokasi dilaksanakan penelitian, dan tujuan dilakukan penelitian yaitu mengetahui strategi pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif usaha tahu 151 A untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan untuk mengetahui faktor penghambat pengembangannya UMKM untuk

⁵ Irma Setiwati, Dini Rochdiani, Sudradjat, “Strategu Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang (Studi Kasus Pada Seorang Pengusahan Keripik Pisang Di Desa Hergamanah Kecamatan Cidolong Kabupaten Ciamis), *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, Vol. 4, No. 2, (Mei 2018): 235, <https://scholar.google.com/scholar?q=related:3bUuaCDB6tEJ:scholar.google>.

meningkatkan pendapatan masyarakat khususnya bagi pemilik dan karyawan tahu 151 A.⁶

4. Jurnal yang ditulis oleh Jenny Laura Ulina Panjaitan, W.H. Limbong dan Ani Suryani dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tepung Gandum Di Gapoktan Gandum Kabupaten Bandung”**. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor awal yang mempengaruhi agroindustri tepung gandum, menganalisis kelangsungan hidup perusahaan agroindustri tepung gandum dan menyusun startegi yang tepat dalam rangka pengembangan perusahaan agroindustri tepung gandum dimasa depan. Metode penelitian yang digunakan merupakan metode kualitatif deskriptif.

Persamaan penelitian ini memililiki kesamaan dengan penelitian yang akan saya teliti dimana akan membahas mengenai strategi pengembangan industri rumah tangga atau agroindustri. Perbedaan dalam penelitian yaitu jenis usaha yang diteliti, tempat lokasi dilaksanakan penelitian, dan tujuan mengidentifikasi faktor-faktor startegi yang mempengaruhi usaha agroindustri tepung gandum, menganalisis kelayakan usaha agroindustri tepung gandum, menyusun startegi yang tepat dalam rangka pengembangan usaha agroindustri tepung gandum ke depan⁷.

⁶ Risma Fatma *“Strategi Pengembangan Usaha Kecil Mikro Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahun 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)”*. (Skripsi, Fakultas Tarbiyah Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram, 2019), hlm. 1-2.

⁷ Jenny Laura Ulina Panjaitan, W.H. Limbong dan Ani Suryani Dengan Judul *“Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tepung Gandum Di Gapoktan Gandum, Kabupaten Bandung”*. *Jurnal Manajemen IKK*, Vol. 7, No. 1, (Februari 2018):84, <https://onesearch.id/Author/Home?author=panjaitan%2C+Jenny+Laura+Ulina%3B+Kementerian+Pertanian>.

5. Jurnal yang ditulis oleh M. Yunanda Iswan dengan judul **“Upaya Kelompok Rumah Tangga Dalam Pemberdayaan Ekonomi Melalui Industri Keripik Pisang Di Segala Mider Kota Bandar Lampung”**. Penelitian ini bertujuan mengetahui bentuk pemberdayaan ekonomi terhadap anggota kelompok usaha rumah tangga, mengetahui pelaksanaan pemberdayaan ekonomi kelompok usaha rumah tangga dan mengetahui keberhasilan dan kendala dalam pemberdayaan ekonomi kelompok usaha tangga (KUB Telo Rezeki) disentra keripik pisang segala mider kota bandar lampung. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif.

Persamaan penelitian ini mempunyai kesamaan dengan penelitian yang akan saya teliti dimana membahas pemberdayaan ekonomi terhadap anggota kelompok usaha rumah tangga dengan studi kasus pembuatan keripik pisang. Perbedaan dalam penelitian yaitu tempat lokasi dilaksanakan penelitian, dan tujuan mengidentifikasi upaya pemberdayaan ekonomi terhadap anggota kelompok usaha rumah tangga di Sentra Keripik Pisang Segala Mider Kota Bandar Lampung.⁸

B. Kajian Teori

1. Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang

a. Teori Strategi

1) Pengertian Strategi

⁸M. Yunanda Iswan, *"Upaya Kelompok Rumah Tangga Dalam Pemberdayaan Ekonomi Melalui Industri Keripik Pisang Di Segala Mider Kota Bandar Lampung"*. (Skripsi, Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwa Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), hlm 1-2.

Untuk setiap organisasi, strategi adalah rencana untuk mengatasi masalah mendatang serta persiapan untuk masa depan. Beberapa definisi mengenai strategi dari beberapa ahli yaitu:

- a) Menurut supriyono mengatakan bahwa: “Strategi merupakan rencana bisnis atau organisasi yang komprehensif dan diperlukan yang dikenal sebagai strategi”.
- b) Menurut Pearce dan Robinson mengatakan bahwa: “Strategi adalah suatu pencapaian tujuan dari strategi ini yaitu untuk melihat dengan jaringan persaingan yang lebih luas dan lebih terdesentralisasi untuk mencapai tujuan perusahaan”.⁹

Dalam setiap aspek kehidupan sehari-hari, hukum syariah mempertahankan dan mengangkat umat dalam segala aspek kehidupan. karena fakta bahwa bisnis adalah komponen dari kehidupan manusia, itu secara alami termasuk dalam persyaratan ajaran Islam, dan dalam rangka untuk melakukan praktik pemasaran, seseorang harus mematuhi ajaran Nabi SAW. Sesuai firman-Nya Q.S An-Nisa 4:29 yaitu:

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

Terjemahannya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan

⁹Amirulla, *Manajemen Strategi Teori Konsep Kinerja*, edisi 1 (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 4.

janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.(Q.S An-Nisa 4:29)¹⁰

Ayat tersebut menjelaskan dalam ilmu ekonomi yaitu kelangkaan, pilihan-pilihan, dan biaya kesempatan, masalah dalam ekonomi yaitu produksi, konsumsi, dan distribusi. Dalam berkegiatan ekonomi umat Islam dilarang mengadakan tindakan bathil, tapi harus mengadakan yang ridho.

2) Proses Manajemen Startegi

Proses manajemen strategi mempunyai lima tahap yaitu:

a) Analisis lingkungan

Dua komponen utama dari analisis lingkungan perusahaan adalah lingkungan internal dan eksternal. Kategori lingkungan bisnis eksternal meliputi: lingkungan bisnis umum; industri, dan lingkungan operasional. Sebaliknya, norma lingkungan internal meliputi hal-hal seperti sumber daya, kemampuan dan kompetensi inti.

b) Misi dan tujuan perusahaan

Setiap organisasi, tidak peduli seberapa besar atau kecil, harus memiliki misi. Berdasarkan pengertiannya, misi adalah tujuan yang unik yang membedakannya dari bisnis lain dengan spesifik dan mengidentifikasi prinsip operasinya. Sesuai misi, tujuan utama adalah untuk mencapai tujuan perusahaan, atau dengan kata lain, tujuan harus dicapai. Karena itu, setiap perusahaan harus menyatakan misi atau tujuannya dengan jelas.

c) Perumusan strategi

¹⁰ Depertemen Agama RI, *AL-qur'an dan Terjemahnya*, (Ponegoro: CV Penerbit, 2008), hlm 83. Diakses 16 September 2022. <https://tafsirweb.com/1561-surat-an-nisa-ayat-29.html>

Untuk memberikan hasil terbaik untuk bisnis, oleh karena itu, rencana strategi harus sesuai dengan spesifikasi produk, pasar dan pelanggan, jumlah uang yang tersedia, dan teknologi. Formulasi yang keliru akan memberikan efek yang kurang menguntungkan, oleh karena itu, pihak manajemen harus betul-betul memahami dan mengantisipasi setiap kemungkinan yang muncul.

d) Implementasi strategi

Implementasi strategi adalah tindakan mengelolah berbagai sumber daya organisasi dan manajemen yang mengarahkan dan mengendalikan penggunaan sumber-sumber daya perusahaan (keuangan, manusia, peralatan dan lain-lain) melalui strategi yang dipilih.

e) Evaluasi dan perencanaan

Langka ketiga dan terakhir dalam mengelola proses strategi adalah evaluasi dan perencanaan. Evaluasi adalah langkah ketika seorang manajer mengkonfirmasi bahwa strategi yang didefinisikan dengan benar dan tepat akan mencapai hasil yang diinginkan. Berdasarkan penelitian ini penulis menggunakan teori dan strategi manajemen untuk menciptakan indikator untuk penelitian.¹¹

b. Pengembangan Usaha

Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan atau untuk memperbaiki kemampuan teknis, filosofis, konseptual, serta sifat karyawan sesuai

¹¹Amirulla, *Manajemen Strategi Teori Konsep Kinerja*, edisi 1 (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 4.

dengan persyaratan yang dibutuhkan pekerjaannya yang dilakukan tidak hanya melalui pelatihan atau pendidikan.¹²

Menurut salah satu ahli menyatakan tentang pengertian pengembangan sebagai berikut:

1) Menurut Houges dan Kapoor mengemukakan bahwa:

“Pengembangan merupakan aktivitas usaha manusia dalam kegiatan menyediakan atau menciptakan barang maupun jasa untuk memperoleh keuntungan”.¹³

Dari rumusan diatas, hal ini dapat dilihat bahwa pengembangan adalah salah satu jenis upaya dalam kewajiban perusahaan, organisasi maupun usaha dalam memajukan suatu usahanya yang berkaitan dengan semua aktivitas atau kegiatan yang dilakukan dalam perusahaan untuk menerapkan kerja peluang pertumbuhan perusahaan yang potensial, juga pengawasan terhadap penerapan peluang pengembangan usaha.

Dalam mengembangkan suatu usaha atau wirausaha perlu meningkatkan kapasitas bisnis yaitu dilakukan dengan:

a) Peningkatan produktivitas kreativitas dan inovasi serta untuk menciptakan dan mempertahankan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang semuanya akan membantu orang-orang dalam bisnis menjadi lebih sukses.

¹² Evi Fitriani, “Strategi Pengembangan Home Indusri Amelia Desa Tanjungsari Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung Dalam Meningkatkan Omzet Perusahaan”. (Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bsinsi Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung 2021), hlm. 7-8.

¹³ Hieronymus Budi Santoso, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*, edisi 1 (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2020), hlm. 3

- b) Meningkatkan peluang kerja untuk pekerjaan yang menguntungkan masyarakat umum serta dalam perekonomian, misalnya menciptakan lapangan pekerja, menciptakan barang-barang yang lebih berharga dan bervariasi untuk meningkatkan operasi sehari-hari perusahaan.
- c) Dalam mengembangkan usaha diharapkan mendorong peningkatan dalam etos kerja, disiplin, dan produktifitas.
- d) Menyebarkan tentang perusahaan agar banyak masyarakat yang mengetahui tentang usaha yang kita miliki.¹⁴

c. Aspek Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha adalah bantuan dalam mengatasi masalah mendatangkan dapat memberikan bimbingan operasional untuk proyek-proyek kegiatan *industry* yang sedang dilakukan. Dalam strategi pengembangan usaha kecil harus memiliki strategi yang benar, serta meliputi aspek-aspek sebagai berikut:

- a) Meningkatkan akses ke sektor produksi, khususnya sektor keuangan, disamping juga memperhatikan teknologi, manajemen, dan bidang segi-segi lainnya.
- b) Peningkatan akses pada pasar, prasarana perhubungan adalah salah satu efek dari peningkatan akses ke pasar, yang mencakup berbagai kegiatan mulai dari perencanaan bisnis hingga informasi pasar. Produksi dan aktivitas ekonomi

¹⁴Maryati, *Modul Pembelajaran Mata Kuliah Kewirausahaan*, edisi 1 (Cirebon: CV. SYNTAX Computama, 2020), hlm. 122-123.

bantuan yang akan secara signifikan mendapat manfaat dari perkembangan ini keduanya termasuk.

- c) Kewirausahaan, dalam hal ini pelajaran tentang pemahaman dan persiapan yang diperlukan untuk bisnis yang serius.
- d) Kelembagaan ekonomi dalam arti luas adalah pasar. Untuk mencegah pasar dari memburuk dan memperburuk kesenjangan, sangat penting untuk mempertahankan ketertiban di pasar. Namun, ini harus dilakukan dengan sangat hati-hati.
- e) Mengembangkan jaringan pemasaran di antara organisasi lain, antara lain:
 - (1) Menciptakan sistem pemasaran secara berjenjang, MLM (multi level marketing) dimana konsumen adalah penjual (ranting pemasaran) dan distributor penjual.
 - (2) Membuat, mengatur mengelola sistem franchising melalui menjual penjualan merek produk, standar operasioal, barang, nama perusahaan, popularitas, dan faktor lainnya.
 - (3) Subkontraktor untuk setiap langkah proses pembelian, termasuk subkontraktor untuk desain, pasokan, perantara, dan layanan lainnyaa.
 - (4) Kerja sama operasional atau outsourcing untuk tujuan proyek pemasaran, seperti kerja sama pengembangan dan broker.¹⁵

¹⁵ Risma Fatma “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Mikro Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahun 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)*”. (skripsi, Fakultas Tarbiyah Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram, 2019), hlm. 1-2.

d. Pembangunan Ekonomi Desa

Menurut Lincolin Arsyad, pembangunan ekonomi pendesaan adalah proses dimana pemerintah desa dan masyarakat mengelola sumberdaya yang ada dan membentuk pola kemitraan antara pemerintah desa dengan swasta untuk menciptakan lapangan kerja baru dan merangsang perkembangan kegiatan swasta untuk menciptakan lapangan kerjabaru dan mendorong pembangunan masyarakat¹⁶. Strategi pembangunan ekonomi meliputi: Pertama, menciptakan pembukaan bisnis untuk masyarakat saat ini. Kedua, mencapai kekuatan ekonomi daerah. Pembangunan ekonomi akan membuahkan hasil jika mampu menjawab permasalahan dunia usaha. Misalnya: tanah yang berbeda, asset moneter, yayasan dan lainnya. hal ini dipertegas dalam firman Allah SWT Al-Qur'an Q.S Al-Ma'dah 5:2¹⁷

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشُّهُرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا
 أَمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا
 يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ
 وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahannya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syiar-syiar (kesucian) Allah, jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qalā'id

¹⁶ Umar, “Leading Sectors And Economic Structure Of Luwu Timur District”. Media Trend Berkala Kajian Ekonomi & Studi Pembangunan 17 N0. 1 (Mei 2022): 88-96, <https://journal.Trunojoyo.ac.id/mediatrend/article/view/1157/pdf>

¹⁷Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta : Pustaka Al-Kautsa, 2011), 106. <https://Www.Detik.Com/Hikmah/Haji-Dan-Umrah/D-6387522>

(hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula mengganggu) para pengunjung Baitul Haram sedangkan mereka mencari karunia dan rida Tuhannya! Apabila kamu telah bertahalul (menyelesaikan ihram), berburulah (jika mau). Janganlah sekali-kali kebencian(-mu) kepada suatu kaum, karena mereka menghalang-halangi dari Masjidil Haram, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya”.(Q.S Al-Ma'dah 5:2).

Ayat tersebut menjelaskan dalam memperluas keseriusan, anda harus menjaga kepercayaan dan standar keadilan, menghindari pemerasan, tidak melegitimasi metode apa pun dalam memutuskan teknik oposisi dengan mencela pesaing, mengkritik pesaing, melakukan partisipasi negatif untuk mencapai keuntungan seseorang.

Prinsip-prinsip pembangunan ekonomi pedesaan, antara lain:

- 1) Transparansi (keterbukaan). Harus ada transparansi dalam pengelolaan pembangunan, termasuk dalam hal pembiayaan, pemilihan kader, sistem pembangunan, program pelaksanaan, dan lain.
- 2) Partisipasi dinikmati oleh komunitas. Tujuan pembangunan ekonomi harus tepat agar hasilnya dapat dinikmati oleh seluruh masyarakat.
- 3) Dapat diminta pertanggungjawabkan (akuntabilitas). Proses perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi harus bertanggung jawab, dalam arti tidak ada penyimpangan.

- 4) Berkelanjutan. Program yang dirancang harus dapat dilaksanakan secara berkelanjutan, sehingga peningkatan kesejahteraan masyarakat desa terjadi secara permanen, tidak hanya sekali ¹⁸.

f. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1) Pengertian Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil Dan Menengah itu dapat didefinisikan dalam berbagai pengertian oleh berbagai sumber. Definisi UMKM dalam bukunya Tri Siwi Agustina adalah sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro merupakan produk milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro yang diatur dalam undang-undang ini.
- b) Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif mandiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau langsung maupun tidak langsung dari perusahaan Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. Usaha kecil sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- c) Perusahaan Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari

¹⁸Jimmi Sofyan, "Membangun Ekonomi Desa" 18 April 2022, <https://babelprov.go.id/>. Diakses 7 Januari 2023.

perusahaan kecil atau perusahaan besar dengan modal penuh. Bersih atau hasil penjualan tahunan yang diatur dalam undang-undang ini.¹⁹

2) Kelompok usaha rumah tangga

Usaha keluarga dapat dimasukkan dalam kategori usaha kecil dan industri kecil, tergantung dari kecukupan kriteria yang dimiliki oleh usaha keluarga tersebut. Usaha kecil sesuai dengan Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 adalah: “kegiatan ekonomi rakyat kecil dengan sektor bisnis yang sebagian besar adalah kegiatan usaha kecil dan harus dilindungi untuk menghindari persaingan bisnis yang tidak sehat”.

Secara konkret berdasarkan UU usaha kecil tahun 1995 pada pasal 5 ayat 1 disebutkan bahwa Usaha Kecil di Indonesia merupakan usaha yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Perusahaan memiliki kekayaan bersih maksimum sebesar Rp200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat perusahaan berada.
- b) Memiliki penjualan tahunan maksimum sebesar Rp1.000.000.000.
- c) Memiliki Warga Negara Indonesia (WNI)
- d) Mandiri, bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikusai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan perusahaan menengah atau besar.
- e) Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang bukan badan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.²⁰

¹⁹Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan (Teori Dan Penerapan Pada Wirausaha Dan UKM Di Indonesia)*, edisi 1 (Jakarta: Mitra Wacana Media , 2015), hlm. 4.

Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi masyarakat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha dengan kekayaan bersih lebih dari Rp200.000.000 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Usaha mandiri, bukan anak perusahaan atau cabang usaha yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikuasai atau berafiliasi dengan usaha besar.
- c) Berbentuk usaha yang dimiliki oleh orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.²¹

Lambang dalam buku Tri Siwi Agustina adalah “hambatan yang dihadapi ketika memasuki industri baru, yaitu sikap dan kebiasaan pelanggan, biaya perubahan, dan tanggapan dari para pesaing. Peluang bisnis dari sisi permintaan dapat ditemukan dalam beberapa cara, antara lain:

- (1) Membuat alat untuk menutupi kebutuhan yang belum ada.
- (2) Ada kebutuhan yang sebagian terpenuhi.
- (3) Kebutuhan ini sudah terpenuhi tetapi belum memuaskan

3) Peranan UMKM di Indonesia

²⁰M. Yunanda Iswan, “Upaya Kelompok Rumah Tangga Dalam Pemberdayaan Ekonomi Melalui Industri Keripik Pisang Di Segala Mider Kota Bandar Lampung”. (Skripsi, Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwa Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), hlm 1-2.

²¹Risma Fatma “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Mikro Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahun 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)”. (Skripsi, Fakultas Tarbiyah Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram, 2019), hlm. 1-2.

UMKM mempunyai peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam memberikan hasil pembangunan. UMKM diharapkan mampu menggunakan sumber daya nasional, termasuk pemanfaatan tenaga kerja sesuai dengan kepentingan masyarakat serta mencapai pertumbuhan ekonomi yang maksimal.²²

g. Produksi

1) Pengertian Produksi.

Produksi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menghasilkan barang sesuai kebutuhan. Kegiatan yang mengubah atau meningkatkan nilai guna suatu benda atau menjadikannya lebih berguna untuk memenuhi kebutuhan dengan menambahkan nilai padanya atau menaikkan harganya. Beberapa ahli memberikan pengertian produksi sebagai berikut:

a) Bambang Proshardoyo mendefinisikan produksi yaitu:

“Produksi merupakan kegiatan yang dilakukan guna menghasilkan barang guna meningkatkan kebutuhan dalam memenuhi nilai guna suatu barang ataupun jasa”.²³

Dari beberapa pengertian produksi yang telah dikemukakan oleh beberapa ahli, dapat disimpulkan bahwa produksi merupakan suatu kegiatan atau proses yang mengubah suatu masukan menjadi pengeluaran. Kegiatan tersebut menghasilkan barang, baik produk jadi maupun setengah

²² Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan (Teori Dan Penerapan Pada Wirausaha Dan UKM Di Indonesia)*, edisi 1 (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 4.

²³ Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis*, edisi 1 (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), hlm. 96.

jadi, barang industri, bagian cabang, dan komponen penting lainnya. Kegiatan produktif terkait dengan penciptaan dan peningkatan penggunaan barang dan jasa.²⁴

Tanpa kegiatan produksi kebutuhan yang diperlukan oleh manusia yang banyak ragamnya ini akan sulit untuk terpenuhi. Kalau dapat dipenuhi, kualitas dan kuantitas barang tersebut sangatlah rendah. Tanpa kegiatan produksi yang ada taraf kehidupan manusia akan sangat rendah. Perlu diketahui bahwa kegiatan produksi sebenarnya melibatkan banyak pihak. Yang pertama adalah pihak yang memproduksi atau menghasilkan barang atau jasa disebut produsen, dan pihak kedua adalah konsumen yaitu orang menikmati atau menggunakan barang yang telah di produksi oleh produsen.

2) Faktor Produksi

Produsen harus mengetahui jenis faktor produksi pada saat memproduksi produk.

- a) Faktor produksi tenaga kerja, dalam suatu kegiatan memproduksi untuk suatu kegiatan menghasilkan barang atau jasa, diperlukan tenaga kerja terampil. Dalam angkatan kerja perlu adanya kemampuan yang dapat berkontribusi untuk terlaksananya proses produksi barang dan jasa.
- b) Faktor produksi modal, dalam kehidupan sehari-hari, kita sering baranggapan bahwa modal merupakan uang, namun dalam ilmu ekonomi

²⁴Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis*, edisi 1 (Jawa Timur: Uwais Inspiras Indonesia, 2019), hlm. 96.

yang dimaksud dengan modal adalah barang-barang modal yang meliputi semua jenis barang yang dibuat untuk menunjang kegiatan produksi barang-barang lain.

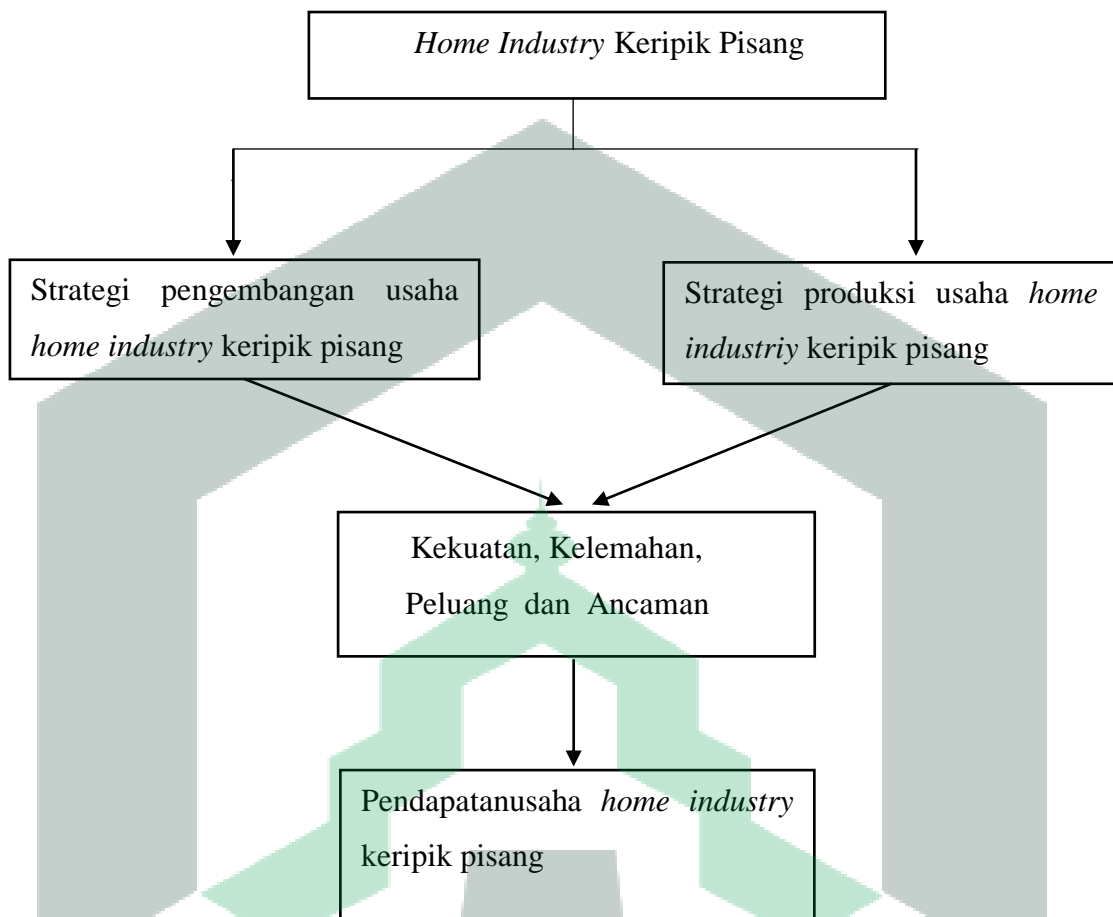
- c) Faktor kewirausahaan, dalam faktor produksi perlu adanya seseorang yang harus memiliki keahlian dan keterampilan. Keahlian atau skill harus dimiliki seseorang pengusaha yaitu *managerial skill* kemampuan untuk mengkoordinasikan semua elemen produksi untuk mencapai suatu tujuan. Kompetensi teknis dalam pelaksanaan proses produksi.²⁵

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir tersebut digunakan sebagai landasan untuk mengembangkan hubungan dengan konsep dan teori yang digunakan dalam penelitian ini, serta dengan rumusan masalah yang telah dirumuskan. Penelitian ini menggunakan konsep penentuan strategi yang tepat untuk pengembangan usaha melalui analisis SWOT yang secara ringkas diuraikan sebagai berikut:

²⁵Pinondang Nainggolan, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, edisi 1 (Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020), hlm. 61-64.

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



Uraian kerangka berfikir penelitian di atas terdiri dari analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman), strategi pengembangan dan strategi produksi usaha yang mencakup badan usaha, yang diperlukan untuk upaya diversifikasi produk, manajemen usaha, perluasan pemasaran bisnis, penggunaan teknologi produksi bisnis, penggunaan jaringan sosial media, dan perlunya perhatian Pemerintah daerah untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dan Desa atau bisnis yang bersangkutan. Startegi pengembangan industri kecil menengah yang diterapkan oleh Wati dalam upaya pengembangan industri kecil

menengah terdiri dari strategi kapasitas keuangan, pengembangan pemasaran, pengembangan sumber daya manusia, pembentukan strategi dan pengendalian.

Analisis SWOT adalah strategi untuk menentukan masa depan kelangsungan bisnis perusahaan dengan menjalankan strategi misinya untuk mencapai tujuan dari visi perusahaan. Manfaat dari analisis ini adalah: mampu beradaptasi dengan teknologi dan waktu, menyelesaikan permasalahan internal perusahaan, memperluas jaringan dan membangun perusahaan, untuk kepentingan analisis keuangan perusahaan. Maka untuk kepentingan penelitian ini, sesuai dengan pokok permasalahan, telah pustaka atau teori dan tinjauan empiris dari penelitian sebelumnya, maka kerangka berfikir penelitian ini adalah menentukan rumusan strategi pengembangan usaha khususnya yang berkaitan dengan manajemen, produksi, volume penjualan, dan ide baru melalui analisis SWOT.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Dimana metode penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang penemuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk perhitungan lainnya.

Menurut Sugiyono penelitian deskriptif kualitatif di sini didefinisikan sebagai metode penelitian yang didasarkan pada filosofi post-positivisme, yang digunakan untuk menyelidiki kondisi objek alam (bukan sebagai eksperimen) dimana peneliti merupakan instrument kunci dimana teknik dilakukan. Pengumpulan data dengan triangulasi atau (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi.²⁶ Mengenai penggunaan pendekatan tersebut, peneliti memaparkan strategi pengembangan usaha *home industri* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Tempat dan waktu penelitian ini dilakukan di Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara. Sementara itu, penelitian dilakukan pada bulan Januari hingga bulan Februari 2023.

²⁶Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis, edisi 1 (Bandung: ALFABETA, CV, 2008), hlm. 6-7. Diakses 17 September 2022.

C. Informan Penelitian

Informan menyediakan data penelitian melalui wawancara dalam penelitian kualitatif. Pemilihan informan yang disegaja berdasarkan kriteria tertentu adalah Teknik yang digunakan informan dalam penelitian kualitatif. Dalam hal ini informan peneliti yaitu pemilik langsung usaha keripik pisang, 2 karyawan aktif usaha keripik pisang, dan 1 pelanggan tetap usaha keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

D. Sumber dan Instrumen Pengumpulan Data

Alat yang digunakan dalam penelitian ini merupakan pedoman wawancara kepada pihak pengelola atau pemilik usaha keripik pisang. Data yang dihasilkan dari tempat penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Selain itu juga dilakukan observasi ditempat tersebut. Komponen yang ditemukan dalam instrumen peneliti meliputi: peneliti, narasumber, alat perekam, buku, alat tulis dan barang-barang lain yang diperlukan.

Sumber data merupakan subjek dari mana data diperoleh, yang dapat berupa literatur atau orang (orang atau responden). Data yang digunakan dalam penelitian sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dari sumber aslinya oleh orang yang melakukan penelitian. Kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai adalah sumber utama data. Sumber utama data dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video/audio

yang dibuat kepada pihak yang berkepentingan²⁷. Dalam hal ini peneliti menggali informasi dari pemilik usaha, karyawan dan pelanggan keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, yang dijadikan responden wawancara. Data primer berasal dari observasi, dan wawancara.

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena yang diselidiki. Pengamatan yang peneliti lakukan, adalah dengan melihat dan mengamati fenomena sosial masyarakat di sekitar Desa Tolada. Kendala yang dihadapi dan strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara. Teknik ini dilakukan dengan melakukan penelitian langsung yang dilakukan mulai tanggal 23-25 Januari 2023, hal ini untuk mengetahui secara pasti seperti apa strategi pengembangan usaha home industri keripik pisang Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

Tabel. 3.1
Pedoman Observasi

No.	Aspek yang diobservasi
1.	Aktivitas para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke.
2.	Produk yang ditawarkan industri rumah tangga di Desa Tolada kec. Malangke.
3.	Jenis usaha yang dijalankan para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke

²⁷Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, edisi 6 (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 22.

4.	Kualitas barang yang ditawarkan oleh para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke
5.	Tempat yang digunakan para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke
6.	Waktu berdagang para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke
7.	Para pekerja yang membantu pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke
8.	Pendapatan pemilik usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke
9.	Pendapatan masyarakat sekitar tempat industri rumah tangga keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke.
10.	Pelayanan para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke
11.	Aturan-aturan yang diterapkan para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke.
12.	Kunjungan dan kedatangan para konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke.

b. Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses tanya jawab dalam penelitian yang dilakukan secara lisan dimana dua orang atau lebih mendengarkan keterangan atau pernyataan secara langsung dengan bertatap muka. Saat melakukan wawancara, peneliti menyiapkan pedoman wawancara untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan terkait dengan penelitian ini. Hal-hal yang akan diwawancara terkait dengan strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

Tabel 3.2
Pedoman Wawancara

No.	Aspek dan Komponen
1.	Usaha Keripik Pisang <ol style="list-style-type: none"> a. Profil pemilik usaha b. Produk c. Kegiatan produksi d. Karyawan e. Pemasaran f. Penjualan
2.	Strategi Pengembangan Usaha <ol style="list-style-type: none"> a. Bahan baku b. Produksi c. Manajemen dan operasional d. Keuangan e. Pemasaran produk f. Teknologi g. Kerjasama
3.	Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman <ol style="list-style-type: none"> a. Kekuatan b. Kelemahan c. Peluang d. Ancaman

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari pihak kedua, ketiga, atau setelahnya, data sekunder juga berupa data-data yang telah dipublikasikan dalam bentuk apapun. Bagian lain yang dimaksud dalam penelitian ini merupakan dokumen-dokumen, jurnal, e-book, buku cetak, majalah, hasil wawancara, serta catatan buku hasil

penjualan yang ada di *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara. Data sekunder berasal dari dokumentasi dan tinjauan pustaka.

a. Dokumentasi

Dalam melaksanakan metode dokumentasi, penyidik meneliti benda-benda tertulis seperti buku, majalah, dokumen, peraturan, catatan harian, dan sebagainya. Metode dokumentasi ini digunakan peneliti untuk mengumpulkan data tertulis yang dapat memberikan informasi sesuai dengan data yang dibutuhkan.²⁸

b. Studi Pustaka

Dengan mengkomparasikan beberapa literatur kepustakaan melalui resensi buku yang membahas tentang strategi pengembangan usaha *home industry*.

E. Teknik Analisis Data

Adapun jenis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis SWOT (*Strength, weakness, opportunities, threats*). Analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (*SWOT Analysis*) yaitu analisis antar komponen dengan memanfaatkan deskripsi SWOT setiap komponen, untuk merumuskan strategi pemecahan masalah serta pengembangan dan perbaikan mutu secara berkelanjutan.²⁹

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, edisi 12 (Bandung: ALFABETA, CV, 2008), hlm. 421-422.

²⁹Program Studi Ekonomi Syariah, “Reakreditasi Progrma Studi Sarjana: Evaluasi Diri Program Studi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Watampone”, *Boorang*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Watampone, 2013, h.12.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis SWOT yakni sebagai berikut:³⁰

Langkah 1 : Identifikasi kelemahan tantangan yang paling mendesak untuk secara umum pada semua komponen.

Langkah 2 : Identifikasi kekuatan dan peluang yang diperkirakan cocok untuk mengatasi kelemahan dan tantangan yang telah diidentifikasi lebih dulu pada langkah 1.

Langkah 3 : Memasukkan butir-butir hasil identifikasi (langkah 1 dan langkah 2) kedalam kedalam pola analisis SWOT seperti berikut:

Table 3.3

Pola Template Analisis SWOT

KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
PELUANG (O)	ANCAMAN (T)

Pada waktu mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman tentang strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malange Kabupaten Luwu Utara yang perlu

³⁰ Program Studi Ekonomi Syariah, “Reakreditasi Progrma Studi Sarjana: Evaluasi Diri Program Studi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Watampone”, *Boorang*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Watampone, 2013, h.12.

diperhatikan adalah faktor internal dan faktor eksternal. Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor internal yang perlu diidentifikasi di dalam usaha keripik pisang *home industry* Al-Barokah. Sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor eksternal yang harus diidentifikasi di lingkungan eksternal atau lingkungan luar tentang strategi *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

Langkah selanjutnya yaitu merumuskan strategi-strategi yang direkomendasikan untuk menangani kelemahan dan ancaman, termasuk pemecahan masalah, perbaikan dan pengembangan program secara berkelanjutan. Analisis untuk pengembangan strategi pemecahan masalah, perbaikan dan pengembangan program secara berkelanjutan. Analisis untuk pengembangan strategi pemecahan masalah dan perbaikan atau pengembangan program itu dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 3.4

Strategi Pemecahan masalah, perbaikan dan pengembangan

	Internal	Eksternal
	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	Kekuatan / peluang memilih keuntungan	Kelemahan / peluang memanfaatkan peluang
Ancaman (T)	Mengerahkan kekuatan- kekuatan/ tantangan	Mengendalikan ancaman kelemahan/ kekuatan

Langkah terakhir yaitu menentukan prioritas penanganan kelemahan dan tantangan itu, dan menyusun suatu tindakan untuk melaksanakan program penanganan. Hal ini digambarkan seperti berikut:

Table 3.5
Analisis SWOT dan Prioritas Strategi Pengembangan

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	Strategi SO	Strategi WO
Faktor Eksternal	Peluang (O) Gunakan “S” untuk memanfaatkan “O” Perluasan	Menghilangkan “W” dan memanfaatkan “O”
	Ancaman (T) Gunakan “S” untuk menghindari “T”	Konso lidasi Strategi WT Meminimalkan “W” untuk menghindari “T”

Hasil analisis SWOT dimanfaatkan untuk menyusun strategi pemecahan masalah, serta pengembangan dan atau perbaikan mutu produk keripik pisang secara keseluruhan. Jika kekuatan lebih besar dari kelemahan, dan peluang lebih dari ancaman, maka strategi pengembangan sebaiknya diarahkan kepada perluasan / pengembangan produk. Sedangkan jika kekuatan lebih kecil dari

kelemahan dan peluang lebih kecil dari tantangan, maka sebaiknya strategi pengembangan lebih ditekankan kepada upaya konsolidasi kedalam melakukan penataan organisasi/ perusahaan secara internal dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, dan mereduksi kelemahan di dalam dan tantangan luar.³¹

F. Keabsahan Data

Keabsahan data diperoleh dengan triangulasi. Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang menggunakan sesuatu yang lebih besar dari data untuk memverifikasi atau membandingkan data.³². Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Triangulasi dengan sumber

Triangulasi sumber menggali kebenaran atau kredibilitas data dengan cara menelaah data dari berbagai sumber. Peneliti memperbolehkan triangulasi sumber tersebut untuk mengkaji data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi.

2. Triangulasi dengan metode

Dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data secara bersamaan untuk memperoleh informasi yang sama tentang data dan informasi yang diteliti. Dalam teknik ini peneliti menggunakan dua startegi yaitu: (a) memverifikasikan tingkat kepercayaan temuan penelitian dari berbagai teknik

³¹ Program Studi Ekonomi Syariah, *op. cit*, h. 14.

³²Risma Fatma “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Mikro Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahun 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)*”. (Skripsi, Fakultas Tarbiyah Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram, 2019), hlm. 53.

pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi, (b) memverifikasi beberapa data, sumber dengan metode yang sama.

3. Triangulasi waktu

Selama triangulasi waktu, pengumpulan data akan dilakukan pada waktu yang berbeda. Misalnya peneliti melakukan observasi maupun wawancara pada pagi hari, kemudian pada waktu yang lain peneliti melakukan observasi wawancara pada siang hari³³.

G. Definisi Istilah

Penelitian ini menggunakan beberapa variabel yang terdiri dari analisis SWOT dan Strategi Pengembangan Usaha yang masing-masing didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Analisis SWOT adalah alat penetapan strategi yang memiliki indikator yang terdiri dari: Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman.
 - a) Kekuatan adalah produk dan produksi yang dimiliki *home industry* Al-Barokah. Indikator kekuatan sebagai berikut:
 - (1) Jaringan pemasaran.
 - (2) Produk berkualitas
 - (3) Segmen pasar.
 - (4) Harga relatif murah

³³Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, edisi 12 (Bandung: ALFABETA, CV, 2008), hlm. 423. Diakses 17 September 2022.

b) Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan sumber daya, keterampilan, dan kemampuan yang secara efektif menghambat kinerja bisnis. Indikator kelemahan adalah sebagai berikut:

- (1) Kegiatan promosi produk kurang.
- (2) Kelengkapan alat produksi kurang.
- (3) Diversifikasi produk,
- (4) Volume Penjualan.
- (5) Daerah pemasaran
- (6) Kurangnya inovasi produk
- (7) Memanfaatkan media sosial kurang.

c) Peluang adalah situasi menguntungkan yang penting dalam lingkungan bisnis. Indikator peluang adalah sebagai berikut:

- (1) Daya beli masyarakat cukup tinggi.
- (2) Pangsa pasarnya cukup besar.
- (3) Teknologi maju
- (4) Menetapkan harga sesuai dengan kualitas

d) Ancaman merupakan situasi signifikan yang tidak dampak terhadap lingkungan bisnis. Ancaman memiliki indikator yaitu:

- (1) Banyak pesaing
- (2) Barang substitusi tinggi
- (3) Promosi pesaing.
- (4) Muncul pesaing baru.

2) Strategi Pengembangan Usaha merupakan fokus organisasi yang membutuhkan motivasi, kreativitas, dan pandangan kedepan. Indikatornya terdiri dari berikut:

- a) Mengembangkan pasar dari sudut pandang produk.
- b) Mengembangkan pasar dari sudut pandang sistem penjualan.
- c) Mengembangkan pasar dengan strategi integrasi (penyatuan).
- d) Ekspansi bisnis.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Desa Tolada

Desa Tolada merupakan bagian dari wilayah Desa Malangke di Kecamatan Malangke yang ada pada saat itu masih berstatus RT, di masa periode YON KARYA pembukaan lahan dimulai dengan status kepemilikan tanah warga yang didasari pertunjukan oleh Ketua RT yang menjabat di Tahun 1978, kemudian pada tahun 1990 status Tolada berubah menjadi Dusun dari Desa Malangke.

Atas dasar luasannya wilayah dan jumlah penduduk, maka pada tahun 1992 status Desa Tolada kembali meningkat menjadi Desa persiapan H. Andi Pandayang akrab disapa Opu Lallo menjabat kepala Desa Tolada pertama dengan masa pemerintahan kurang lebih 20 tahun. Semenjak saat itu pembangunan di sektor pertanian mulai dikembangkan yang ditandai dengan masuknya atau diterapkannya teknologi tepat guna kepada para petani program Tanaman Kakao.

Tahun 2010 sistem pemilihan kepala Desa secara langsung (Pilkades) pertama dilakukan pergantian kepala Desa dari H. Andi Panda diganti dengan anaknya Andi Zulpadli, S.E. yang ditandai dengan perkembangannya tanaman perkebunan coklat, jeruk, jagung, padi, dan nilam. Pada pemerintahan Andi Zulpadli S.E. pembenahan berbagai sektor mulai dilakukan dengan merintis

pengadaan jalan-jalan desa yang dikerjakan secara swadaya tanpa ada imbalan jasa.

Penamaan Tolada untuk Desa Tolada direduksi dari kata To'lada (bahasa lokal) yang berarti pohon lombok. Menurut cerita warga Desa Tolada, pada saat dirintis untuk menjadi pemukiman dulunya di daerah tersebut terdapat pohon lombok yang sangat besar dan berbeda dari pohon-pohon lombok pada umumnya sehingga orang-orang pada saat itu menganggap bahwa tanaman pohon lombok berasal dari pohon lombok yang sangat besar tersebut. Jadilah nama daerah itu disebut To'lada yang sering berjalanya waktu menjadi nama sebuah desa yaitu desa Tolada dan pohon lombok itupun punah, menghilang tanpa meninggalkan bekas.³⁴

b. Luas dan Letak Geografis

Desa Tolada salah satu Desa di dataran rendah wilayahnya diapit dua sungai yakni sungai baliase serta sungai masamba. Luas daerah Desa Tolada yaitu 1.945 hektar yang terdapat 4 dusun yakni dusun Tolada, Dusun Topao, Dusun Lumu-Lumu, serta Dusun Talagonggo. Perbatasan Desa Tolada yaitu sebelah utara berbatasan dengan Desa Sumber Wangi Kecamatan Mappedeceng. sebelah selatan berbatasan dengan Desa Takalla, sebelah timur berbatasan dengan Desa Salekoe dan sebelah barat berbatasan dengan Desa Tingkara.

³⁴ *Profil Desa Tolada 2020*, Kantor Desa Tolada Kecamatan Malangkke Kabupaten Luwu Utara, Tahun 2021.

c. Keadaan Topografi

Keadaan topografi Desa Tolada yaitu ada pada ketinggian 150,00 m di atas permukaan laut (mdpl) dengan intensitas curah hujan rata-rata 352,00 mm. Tekstur tanah yang ada di Desa Tolada yaitu berpasir dengan warna tanah sebagian besar berwarna kuning.

d. Visi Dan Misi Desa Tolada

1) Visi Desa Tolada

“Mewujudkan kesejahteraan dan peningkatan kualitas hidup masyarakat desa yang mandiri dan berkelanjutan melalui penyelenggaraan pemerintah desa yang partisipatif, transparan dan akuntabel”.

2) Misi Desa Tolada

- a) Penyelenggaraan pemerintah yang transparan dan akuntabel serta peningkatan kualitas dan akses terhadap pelayanan dasar.
- b) Pembangunan, pemeliharaan infrastruktur dan lingkungan berdasarkan kemampuan teknis potensi sumber daya lokal, kerentanan dan mitigasi bencana.
- c) Pengembangan ekonomi rumah tangga petani berskala produktif
- d) Menumbuhkan ekonomi rumah tangga petani berskala produktif
- e) Peningkatan pemahaman dan pengembangan sumber daya manusia yang kompetitif dan unggul dalam peningkatan sosial budaya dan ekonomi

f) Menjaga kerukunan dan ketertiban masyarakat dalam keberagaman suku dan agama.³⁵

e. Struktur Organisasi Pemerintah Desa

Penyediaan layanan kepada masyarakat, khususnya di sektor pemerintah umum, Desa Tolada udah lama memberikan pelayanan antara lain berupa pencatatan sipil/akta nikah yang berhasil diurus. Selain itu, untuk memudahkan pelayanan kepada masyarakat, kawasan Desa Tolada dibagi menjadi 3 dusun dan 7 RT. Dengan susunan sebagai berikut:

Tabel 4.1
Lembaga Pemerintah

No.	Nama	Jabatan
1.	Andi Zulpadli, S.E	Kepala Desa
2.	Rahman Azis	Sekretaris Desa
3.	Zaldy Andryanto	Kasi Pemerintah
4.	Putri Bunga Sari	Kasi Kesejahteraan
5.	Hasnawati	Kaur Umum
6.	Andi Nilam	Kadus Keuangan
7.	Andi D.	Kadus Tolada
8.	Wahyu	Kadus Topao
9.	Andi Ahmad Arfandi	Kadus Luwu
10.	Arifuddin	Kadus Talagonggo

Sumber Data: Profil Desa Tolada 2021

³⁵*Profil Desa Tolada 2020*, Kantor Desa Tolada Kecamatan Malangkke Kabupaten Luwu Utara, Tahun 2021.

f. Kondisi Penduduk Desa Tolada

Tabel.4.2
Jumlah Penduduk Desa Tolada

Perincian	Jenis Kelamin		Jumlah
	L	P	
Jumlah penduduk tahun ini	1.530	2.301	3.831
Jumlah penduduk tahun lalu	1.425	2.286	3.711
Jumlah KK tahun ini	1.097	96	1.193 KK
Jumlah KK tahun lalu	1.070	82	1.152 KK
Presentase perkembangan	7.37%	0.66%	-

Sumber Data: Profil Desa Tolada 2021

Jumlah penduduk Desa Tolada tahun 2020 sebesar 3.711 jiwa dengan 1.425 laki-laki dan 2.286 perempuan dari total 1.193 keluarga. Pada tahun 2021 jumlah penduduk Desa Tolada sebanyak 3.831 jiwa dengan perbandingan laki-laki 1.530 jiwa berbanding 2.301 perempuan dari total 1.152 keluarga dengan rata-rata 4-5 orang. Dari hasil pendataan presentase perkembangan laki-laki sebesar 7,37% dan perempuan sebesar 0.66%. Dalam pelaksanaan pendidikan Desa Tolada saat ini cukup baik, jenjang pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan yang telah diselesaikan oleh warganya. Tingkat pendidikan sangat berpengaruh dengan keadaan perekonomian, semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin besar peluang untuk mendapatkan pekerjaan yang layak sehingga keadaan ekonominya membaik. Tabel berikut menunjukkan

jumlah penduduk di Desa Tolada menurut tingkat pendidikan pada tahun 2021 sebagai berikut:

Tabel 4.3
Jumlah Penduduk Menurut Jenjang Pendidikan Desa Tolada

Tingkatan Pendidikan	Jenis kelamin	
	Laki-laki	Perempuan
Usia 3-6 tahun yang belum masuk TK	46 orang	49 orang
Usia 3-6 tahun yang sedang TK	10 orang	11 orang
Usia 7-18 tahun yang tidak pernah sekolah	1 orang	10 orang
Usia 7-18 tahun yang sedang sekolah	443 orang	456 orang
Usia 18-56 tahun tidak pernah sekolah	1 orang	5 orang
Usia 18-56 tahun pernah SD tidak tamat	-	2 orang
Tamat SD/ sederajat	122 orang	628 orang
Tamat SMP/ sederajat	116 orang	264 orang
Tamat SMA/ sederajat	290 orang	320 orang
Tamat D-1/ sederajat	-	2 orang
Tamat D-2/ sederajat	2 orang	5 orang
Tamat D-3/ sederajat	-	1 orang
Tamat S-1/ sederajat	14 orang	43 orang
Jumlah total	1.045 orang	1.799 orang

Sumber Data: Profil Desa Tolada 2021

g. Kondisi Ekonomi Desa Tolada

Tingkat perekonomian manusia berbeda-beda di setiap daerah yang ada. Hal ini disebabkan tingkat kemampuan seseorang dalam mencari dan mengelola mata pencaharian yang diperolehnya. Sama halnya dengan di Desa Tolada yang tingkat usaha dan pendapatannya berbeda satu sama lain. Berdasarkan hasil dokumentasi dan monografi Desa Tolada tahun 2021, penduduk Desa Tolada yang umumnya berprofesi sebagai petani/pekebun, peternak dan pedagang. Pada dasarnya Desa Tolada adalah daerah yang didominasi oleh pertanian, sehingga masyarakat Desa Tolada yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani.³⁶ Berikut mata pencaharia penduduk Desa Tolada adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian

NO	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1	Pertanian	1.269 orang
2	Kehutanan	-
3	Peternakan	30 orang
4	Perdagangan	96 orang
5	Industri	18 orang
6	Lainnya	50 orang

Sumber Data: Profil Desa Tolada 2021

³⁶*Profil Desa Tolada 2020*, Kantor Desa Tolada Kecamatan Malangkke Kabupaten Luwu Utara, Tahun 2021.

Tabel 4.5
Ekonomi Masyarakat

Pengangguran	Jumlah
Jumlah angkatan kerja (penduduk usia 18-56 tahun)	1.491 orang
Jumlah penduduk usia kerja 18-56 tahun	1.328 orang
Jumlah penduduk usia 18-56 tahun tidak bekerja	680 orang
Jumlah penduduk usia 18-56 tahun menjadi ibu Rumah tangga	705 orang
Penduduk usia > 15 tahun cacat sehingga tidak dapat Bekerja	3 orang

Sumber Data: Profil Desa Tolada 2021

h. Kondisi Sosial Budaya Desa Tolada

Dari total penduduk Desa Tolada sebanyak 3.831 jiwa, 95% penduduknya beragama Islam. Islam adalah agama yang mengajarkan untuk menanamkan cinta kasih antar manusia, saling membantu dan menjaga kerukunan antar manusia. Lingkungan kehidupan beragama masyarakat Desa Tolada cukup baik dimana gotong royong ketika ada kegiatan masyarakat tanpa memandang perbedaan agama.³⁷

³⁷*Profil Desa Tolada 2020*, Kantor Desa Tolada Kecamatan Malangkke Kabupaten Luwu Utara, Tahun 2021.

Tabel 4.6
Jumlah Penduduk Menurut Agama Desa Tolada

Agama	Jenis kelamin	
	Laki-laki	Perempuan
Islam	1.409 jiwa	2.149 jiwa
Kristen	112 jiwa	156 jiwa
Katholik	0 orang	2 jiwa
Budha	2 orang	-
Kepercayaan kepada Tuhan YME	-	1 orang
Jumlah	1.523 jiwa	2.308 Jiwa

2. Gambaran Umum Objek Penelitian

a. Profil Usaha *Home Industry* Al-Barokah

Nama Perusahaan	: Keripik Pisang Al-Barokah
Nama Pemilik	: Nurmi
Alamat Usaha	: Dusun. Tolada Desa Tolada. RT, 03 Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.
Bidang	: Usaha Makanan Ringan atau Camilan
Produk	: Keripik Pisang

b. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara. *Home Industry* Al-Barokah berlokasi di Desa Tolada RT. 03 Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara yang terletak di bagian paling utara

Desa Tolada. Tempat berdirinya dan proses memproduksi produknya yaitu keripik pisang berada di rumah Ibu Nurmi.

c. Sejarah Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah

Usaha *Home Industry* Al-Barokah adalah usaha kelompok dan telah beroperasi sejak Februari 2019. Awalnya usaha ini adalah ketika para petani yang sering merasa rugi akibat pisang yang mereka panen tidak dapat dikirim keluar daerah, karena cuaca buruk dan daerah rawan banjir yang membuat pisang-pisang membusuk dan membuat mereka rugi.

Adanya ide dari pemilik usaha untuk mengubah hasil panen pisang menjadi keripik pisang yang tahan lama, hal ini sangat membantu para petani untuk meminimalisir kerugian yang terjadi. Pemilik usaha keripik pisang juga bisa membantu tetangga sekitar rumah produksi dengan memberikan pekerjaan sampingan seperti membumbui dan mengemas keripik pisang. Usaha tersebut merupakan satu-satunya *home industry* yang membuat atau memproduksi keripik pisang yang terdapat di Desa Tolada. Namun sejak tahun 2020 telah memperkerjakan 5 karyawan ditempat usaha keripik pisang yang dimiliki.³⁸

d. Visi dan Misi

1) Visi

Menjadi perusahaan penghasil keripik pisang yang berkualitas dengan harga terjangkau.

³⁸Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

2) Misi

- a) Mengutamakan kualitas produk dan kepuasan konsumen
- b) Menjadi usaha pembuatan keripik pisang yang unggul dari waktu-kewaktu
- c) Menjadikan produk unggulan bagi konsumen

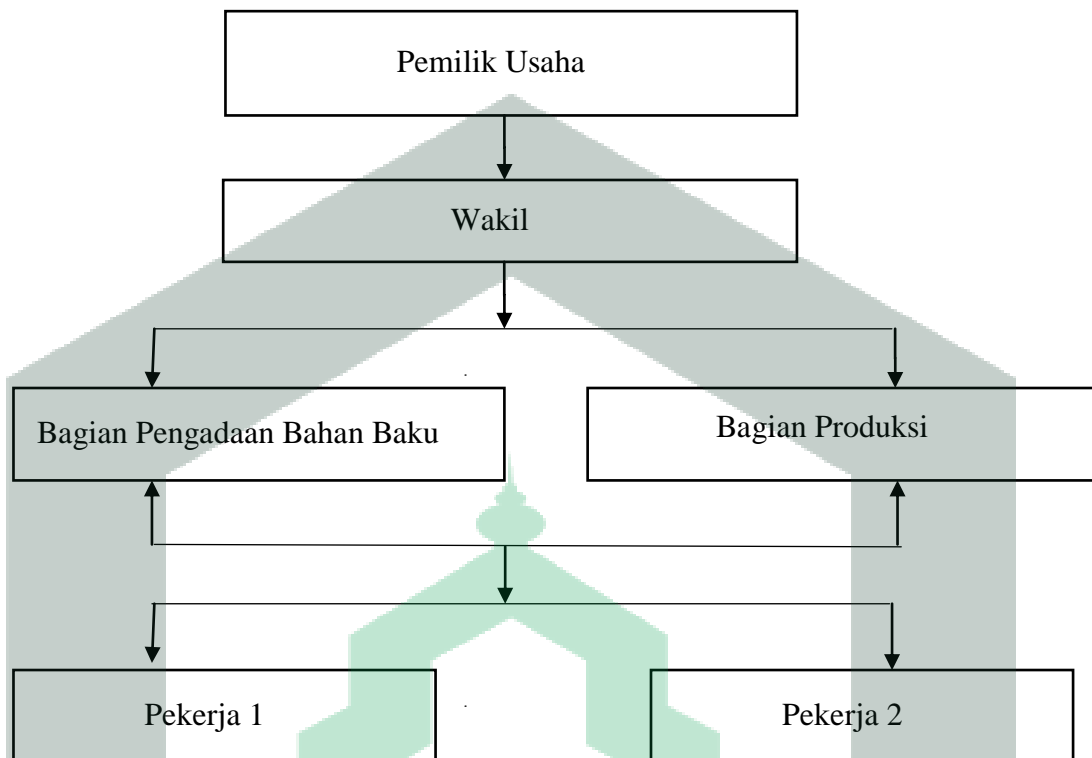
e. Tujuan Perusahaan

Dengan adanya perusahaan ini diharapkan mampu menciptakan produk unggulan serta meningkatkan jumlah penjualan. Tujuan usaha ini adalah sebagai mata pencarian untuk menghidupi kebutuhan sehari-hari pemilik usaha. Selain itu tujuan dari perusahaan ini adalah membantu masyarakat petani yang rugi akibat cuaca buruk yang sering terjadi di Desa Tolada dan memberikan lapangan kerja bagi masyarakat yang berada disekitaran lokasi berdirinya usaha serta juga untuk memperoleh omzet.

f. Struktur Organisasi Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah

Struktur organisasi usaha keripik pisang menggambarkan suatu ikatan tanggung jawab dan wewenang yang terkandung dalam usaha keripik pisang ini. Gambaran lengkap mengenai struktur organisasi usaha keripik pisang secara dapat dilihat pada gambar 2.6.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Usaha Keripik Pisang



Pemilik usaha keripik pisang Al-Barokah adalah Ibu Nurmi, sebagai pengolah utama yang bertanggung jawab terhadap setiap keputusan yang diambil dan berwenang untuk menetapkan kebijakan seluruh aktifitas usaha keripik pisang. Bagian yang berhubungan dengan penyediaan bahan baku dan proses produksi di serahkan kepada wakil yang sebagai tangan kanan dari pemilik usaha yang berhubungan langsung dengan pemasok pisang tanduk, kepok dan menjalankan proses produksi hingga pengemasan produk. Dalam usaha ini dimana tingkat produksi ditentukan oleh jumlah permintaan oleh agen dan stok penjualan yang secara langsung kepada konsumen.

Jika permintaan lebih dari kondisi normal maka jumlah pekerjaan yang dibutuhkan lebih banyak. Pekerja tersebut biasanya berasal dari tetangga sekitar rumah industri. Tambahan pekerja tersebut terutama dibutuhkan dalam proses produksi, diantaranya pekerja di bagian pengupasan, pengirisan, penggorengan dan pengemasan. Adapun bagian-bagian dan tanggung jawab yang di berikan kepada setiap pekerja yaitu:

- a. Wakil, wakil atau tangan kanan dari pemilik usaha yang bernama Ahmad yang diberikan kepercayaan untuk mengatur semua proses produksi terutama bagian pemasok bahan baku pisang tanduk, kepok dalam proses produksi. Wakil ini sini dapat bekerja semua kegiatan yang di lakukan dalam proses produksi baik itu berupa pengupasan, pengirisa, penggorengan dan pengemasan.
- b. Pekerja 1, pekerja di sini bertanggung jawab untuk menyediakan bahan baku utama yang dibutuhkan dalam proses produksi yaitu pisang tanduk dan kepok, bagian penyediaan bahan baku terdiri dari 1 pekerja yaitu Bapak Nansir.
- c. Pekerja 2, pekerja di sini bertugas sebagai pengupasan, pengirisan, penggorengan dan pengemasan, di mana bagian ini terdiri dari 3 pekerja yaitu Ibu Restina sari, Herlina dan Fitri.
- d. Tanggung jawab dari pemilik usaha yaitu memberikan upah atau gaji kepada pekerjanya, dana melakukan promosi untuk mengenalkan produk kepada masyarakat.

Usaha *Home Industry* keripik pisang Al-Barokah adalah usaha berkelompok dan telah beroperasi sejak bulan Februari 2019. Usaha ini di mulai

ketika petani yang sering merasa rugi karena pisang hasil panennya mereka tidak bisa di kirim keluar Daerah, akibat cuaca buruk dan daerah yang rawan banjir menyebabkan pisang membusuk dan merugi. Dengan ide pemilik usaha untuk mengubah hasil panen pisang menjadi keripik pisang yang tahan lama, hal ini sangat membantu para petani untuk meminimalisir kerugian yang terjadi. Berdasarkan observasi dan wawancara dengan pemilik usaha *home industry* keripik pisang yang berkembang cukup pesat, namun perlu usaha dan wawasan untuk melangkah lebih jauh, antara lain:

3) Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

Merupakan bagian dari manajemen yang ada kedudukan guna menjalankan koordinasi berbagai macam kegiatan untuk mencapai tujuan perusahaan, antara lain sebagai berikut:

- a) Proses produksi adalah sikap produsen dalam menumbuhkan keuntungan atau efisiensi produksi, proses produksi yang digunakan keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada yaitu proses produksi atau produksi keripik secara terus menerus 2 kali dalam seminggu. Menurut hasil wawancara pada tanggal 24 Januari 2023. Ibu Nurmi selaku pemilik usaha keripik pisang mengatakan:

“Bersama karyawan saya membuat keripik pisang 2 kali seminggu tetapi hal ini tidak menentu dek kadang-kadang 3 kali bahkan hanya bisa memproduksi keripik pisang 1 kali seminggu hal ini karena cuaca yang sering berubah-ubah dan tergantung pemasok pisang dek dalam memenuhi semua pesanan konsumen”³⁹.

³⁹Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

Untuk proses awal pengupasan dan proses penyerutan pisang dilakukan oleh karyawan Ibu Nurmi, sedangkan untuk proses pemasakan keripik pisang dilakukan oleh Ibu Nurmi, karena tidak semua karyawannya bisa melakukan proses penggorengan pisang tersebut, proses melakukan penggorengan tidak sembarang melakukannya karena jika salah, maka keripik pisang akan gagal seperti keripik pisang yang terlalu keoklatan rasanya akan pahit karena proses penggorengan ini yang menentukan hasil dari keripik pisang tersebut. Hal tersebut dijelaskan langsung oleh Ibu Nurmi sebagai berikut:

"Ibu Nurmi menyatakan, bahwa dalam melakukan proses penggorengan pisang hanya dilakukan oleh beliau sendiri, karena dulu ada satu karyawan yang melakukan proses penggorengan namun hasilnya tidak begitu bagus sehingga Ibu Nurmi yang melakukannya kembali menggoreng keripik pisang tersebut, tetapi karena permintaan keripik pisang mulai meningkat akhirnya Ibu Nurmi mengajari dua karyawannya sampai bisa membuat keripik pisang dengan baik, sehingga proses penggorengan bisa dilakukan secara bergantian".⁴⁰

Kemudian Ibu Nurmi melanjutkan bagaimana proses penggorengan dari keripik pisang, dimana bagian ini merupakan bagian penentu berhasilnya usaha ini, berikut penjelasannya:

"Untuk bahan yang digunakan dalam pembuatan keripik pisang yang pertama siapkan pisang mentah, minyak goreng, gula, bumbu balado, plastik putih bening dan lilin untuk membakar bungkusan keripik pisang. Setelah bahan baku dipersiapkan kemudian kita perlu menggunakan pisang mentah. Jenis pisang yang cocok untuk membuat keripik pisang yaitu pisang tanduk dan pisang kepok. Pertama, kupas kulit pisang dan iris tipis-tipis pisang tersebut menggunakan alat yang di pakai untuk mengiris pisang, kemudian rendam pisang dengan air dengan gula, tiriskan dan taburi garam

⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha home industry Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

*dalam wada baru. kemudian aduk samapaimerata. Setelah itu goreng pisang dengan api sedang hingga kekuningan, kemudian tiriskan serta taburi bumbu penyedap rasa, seperti rasa balado dan rasa original dengan penambahan gula pasir”.*⁴¹

Dari hasil wawancara dengan narasumber mengenai proses pembuatan keripik pisang bahan baku pembuatan keripik pisang yaitu pisang tanduk dan pisang kepok. Untuk proses pembuatan atau penggorengan keripik pisang hanya dilakukan oleh Ibu Nurmi dan dua karyawannya. Pada proses pembuatan keripik pisang harus dilakukan dengan baik dan teliti dalam penggorengan. Hal ini juga dibenarkan oleh Mbak Restina sari selaku karyawan, pernyataan yaitu:

*“Memang benar dalam proses penggorenganyang bisa awalnya cuman Ibu Nurmi, kemudian saya dan mbk fitri diajarin jadi bisa. Saya kan sudah lama ya dek bekerja disini, jadi mbk Nurmi dulu mengajari saya bagaimana proses penggorengan yang benar, dulu awal-awal juga gampang gagal gitu dek kadang pisangnya terlalu masak jadi rasanya agak pahit. Lama-lama akhirnya saya mbk Fitri dipercaya sama mbk nurmi buat penggorengan. Kan awalnya dulu cuman Mbak Nurmi ya dek bisa, karena permintaan keripik pisang semakin banyak akhirnya saya diajarin sampai bisa sendiri”.*⁴²

Dari hasil wawancara dengan Ibu Nurmi penulis dapat pahami dalam proses pembuatan keripik pisang perlu memerlukan keterampilan. Dalam proses produksi awal proses penggorengan atau pemasakan keripik pisang yang bisa hanya Ibu Nurmi akhirnya ketika semakin banyak pesanan dan permintaan keripik pisang Ibu Nurmi mengajari karyawan agar bisa menggoreng pisang, untuk memenuhi produksinya *home industry* Al-Barokah

⁴¹ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

⁴² Wawancara dengan Mbak Restina Sari (karyawan usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

yaitu dengan cara mengajari karyawannya agar bisa dalam pengelolaan keripik pisang.

b) Bahan Baku

Bahan baku merupakan hal utama yang guna menciptakan produk, bahan baku merupakan bahan mentah dimana bahan tersebut menjadi bahan dasar membuat suatu produk dengan proses tertentu. Dalam hal ini dalam penentuan bahan baku tergantung pada pengelolaan yang dilakukan oleh pemilik usaha. Hal tersebut dipaparkan oleh Ibu Nurmi yaitu sebagai berikut:

“Modal yang saya gunakan merupakan modal sendiri, saya gunakan modal Rp.1.000.000,00 untuk membuat 500 BKS keripik pisang. Bahan dasar yang saya gunakan yaitu pisang tanduk dan pisang kepok dan bahan lainnya seperti minyak goreng penyedap rasa, gula pasir, garam, dan beberapa bahan lainnya, kalau bahan baku itu mudah di dapat, namun proses pembuatannya yang sulit, dan harga bahan baku yang digunakan kadang mahal kadang normal lagi apa lagi semenjak tahun 2022 harga minyak yang mahal dan langkah sehingga proses pembuatan keripik pisang terhambat, saya bersyukur sekarang harga minyak sudah relatif normal dan mudah ditemukan.”⁴³

Dengan mengutamakan bahan baku yang baik akan menjadi produk yang diproduksi akan baik pula, dengan hasil produk yang baik sejalan pula dengan banyaknya pelanggan yang membeli produk keripik pisang dari *home industry* Al-Barokah yang membuat produksi semakin berkembang. Bahan baku yang digunakan oleh *home industry* Al-Barokah selalu mengutamakan kualitas agar tidak berpengaruh pada cita rasa produk keripik pisang, pernyataan tersebut langsung diungkapkan oleh Ibu Nurmi, pernyataannya sebagai berikut:

⁴³ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

“Begini bahan baku yang digunakan memang mudah untuk di dapatkan, seperti pisang dan bahan lainnya, tetapi yang kualitasnya bagus itu yang susah di cari, terkadang kita juga terkendala pada bahan baku mulai dari bahan utama yang terlambat, serta bahan yang kadang harganya naik, serta adanya produk yang kurang bagus hasilnya. Untuk itu di home industry Al-Barokah ini sudah ada pemasoknya yang saya sudah puas dengan kualitasnya jadi saya bahan baku hanya beli dari mereka.”⁴⁴

Dari wawancara dengan Ibu Nurmi, bahan dasar dalam pembuatan produk keripik pisang yaitu pisang tanduk dan kepok dan bahan penyedap rasa. Pada *home industry* Al-Barokah ini mereka tidak asal menggunakan bahan baku meskipun sebenarnya bahan baku dalam pembuatan produk keripik pisang mudah didapatkan. Tetapi demi memfokuskan kualitas produk keripik pisang yang baik mereka juga menggunakan bahan baku yang berkualitas baik juga. Hal tersebut dijelaskan oleh MbK Fitri selaku karyawan, pernyataannya sebagai berikut:

*”Bahan baku yang digunakan disini mengutamakan kualitas, disini maunya pakek bahan baku yang bagus. Kayak pisang sebagai bahan utama disini punya pemasok yang mereka sudah tau bagaimana pisang yang dimau sama home industry Al-Barokah ini, terus kaya gula dan bahan penyedap rasa yang digunakan juga bagus”.*⁴⁵

Bahan baku yang baik dan bagus merupakan salah satu hal yang menjadikan kunci utama dalam pembuatan produk yang bagus pula. *Home industry* Al-Barokah dari dulu sampai sekarang selalu menggunakan bahan yang baik. Hal tersebut juga dibenarkan oleh MbK Restina Sari, selaku karyawan usaha pada usaha *home industry* Al-Barokah, pernyataan yaitu:

⁴⁴ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

⁴⁵ Wawancara dengan MbK Fitri (karyawan usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

“*Begini usaha home industry Al-Barokah selalu menggunakan bahan baku yang bagus dek. Dari dulu bahan utama yang dibutuhkan dalam pembuatan produk oleh usaha ini berupa pisang. Bahan baku pisang yang digunakan disini maunya yang bagus ya dek, ngak disini itu bahan bakunya yang ngak bagus. Jadi, selalu mencari bahan baku yang bagus, sudah hafal lah dek bagaimana kualitas pisang yang dimau sama usaha home industry Al-Barokah*”.⁴⁶

Dari hasil wawancara sebelumnya dapat disimpulkan bahwa bahan utama yang berkualitas merupakan salah satu hal utama dalam strategi meningkatkan produksi dalam sebuah usaha. Ketika bahan baku yang digunakan kualitasnya baik maka hasil produk yang dihasilkan akan baik juga, hal tersebut akan membuat pembeli akan terus membeli produk yang kita tawarkan. Jika permintaan produk terus meningkatkan hal tersebut akan dengan sejalan dengan meningkatnya produksi yang dilakukan oleh *home industry* Al-Barokah.

Tabel 4.7

Data Produksi dan Catatan Keuangan Usaha Home *Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Tahun 2021

Bulan/Tahun	Pengeluaran	Harga	Total
Januari 2021	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 400.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 70.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 97,000,00	Rp. 97,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	

⁴⁶Wawancara dengan Mbak Restina Sari (karyawan usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

	Pisang	Rp. 400.000,00	
Februari 2021	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 70.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 95.000,00	Rp. 95.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000
	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
Maret 2021	Pisang	Rp. 400.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 70.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 93.000,00	Rp. 93.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000
	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
April 2021	Pisang	Rp. 400.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 70.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 95.000,00	Rp. 95.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000
	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
Mei 2021	Pisang	Rp. 400.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 70.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 100.000,00	Rp. 100.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000
	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
Juni 2021	Pisang	Rp. 450.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	

	Bahan Lainnya	Rp. 80.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 92.000,00	Rp. 92.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
Juli 2021	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 450.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 80.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 92.000,00	Rp. 92.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
Agustus 2021	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 450.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 80.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 95.000,00	Rp. 95.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
September 2021	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 450.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 150.000,00	Rp. 1.120.000,00
	Gula Pasir	Rp. 200.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 80.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 100.000,00	Rp. 100.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
Oktober 2021	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 95.000,00	Rp. 95.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500,000	Rp. 1.500,000

November 2021	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 93.000,00	Rp. 93.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
Desember 2021	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 95.000,00	Rp. 95.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000

Sumber: Buku Besar Data Produksi Usaha Home Industri Keripik Pisang

Dari tabel 4.7 dapat dilihat apakah sistem pembuatan berjalan dengan baik dan lancar akan tetapi harga bahan baku yang dibutuhkan dalam sebulan tidak pasti, sering naik sering turun terlihat dari bulan Januari sampai bulan September rata-rata harga bahan baku adalah Rp.1.120.000,00 sistem pembuatan produk keripik pisang mengalami penyusutan sebab terdapatnya pandemi corona, sepanjang pandemi dapat dikatakan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah mendapati penyusutan penggunaan bahan baku dikarenakan warga harus mematuhi peraturan yang telah pemerintah keluarkan, sehingga berdampak pada penghasilan keripik pisang menyusut serta terbatasnya pesanan, serta bahan yang diperlukan untuk proses pembuatan tidak sebanyak yang dipakai pada tahun 2019. Pada bulan Oktober sampai bulan November 2021 proses produksi mengalami kenaikan pada usaha keripik pisang Al-Barokah, diperoleh jika pesanan

konsumen dari bermacam tempat perdagangan berjalan dengan baik, kecuali sebab tempatnya strategis serta ada 2 varian rasa sehingga dalam sebulan penjualan keripik pisang semakin melonjak.

Tabel 4.8
Data Produksi dan Catatan Keuangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Tahun 2022

Bulan/Tahun	Bahan Baku	Harga	Total
Januari 2022	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 95.000,00	Rp. 95.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
Februari 2022	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 95.000,00	Rp. 95.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
Maret 2022	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 100.000,00	Rp. 100.000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000

April 2022	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 450.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.340.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 90.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 98,000,00	Rp. 98,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
Mei 2022	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 450.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.340.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 90.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 90,000,00	Rp. 90,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
Juni 2022	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 450.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.340.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 90.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 93,000,00	Rp. 93,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
Juli 2022	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 450.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.340.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 90.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 90,000,00	Rp. 90,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
	Minyak Goreng	Rp. 300.000,00	
	Pisang	Rp. 450.000,00	

Agustus 2022	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.390.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 90.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 92,000,00	Rp. 92,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.000,000	Rp. 1.000,000
September 2022	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 92,000,00	Rp. 92,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500,000	Rp. 1.500,000
Oktober 2022	Minyak Goreng	Rp. 650.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 100,000,00	Rp. 100,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500,000	Rp. 1.500,000
November 2022	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	
	Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
	Biaya Listrik	Rp. 98,000,00	Rp. 98,000,00
	Gaji Karyawan	Rp. 1.500,000	Rp. 1.500,000
Desember 2022	Minyak Goreng	Rp. 400.000,00	
	Pisang	Rp. 550.000,00	
	Bumbu Balado	Rp. 200.000,00	Rp. 1.650.000,00
	Gula Pasir	Rp. 300.000,00	

Bahan Lainnya	Rp. 200.000,00	
Biaya Listrik	Rp. 110,000,00	Rp. 110,000,00
Gaji Karyawan	Rp. 1.500,000	Rp. 1.500,000

Sumber: Buku Besar Data Produksi Usaha Home Industri Keripik Pisang

Dari tabel di atas 4.8 diketahui perbandingan sungguh jauh dari tahun sebelumnya, sehingga sistem pembuatan nasi berjalan sangat bagus dan lancar serta bahan yang digunakan masih sama dengan tahun-tahun sebelumnya dan pesanan konsumen dari tempat yang berbeda masih berjalan dengan baik, tetapi terlihat pada April sampai bulan Agustus 2022, proses produksi menurun karena adanya kelangkaan minyak sehingga harga minyak melonjak tinggi, selama kelangkaan minyak berlangsung beberapa bulan bisa dikatakan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah mengalami penurunan bahan baku disebabkan kelangkaan minyak sehingga produksi keripik pisang menurun dari produksi produk normalnya. Pada bulan September sampai dengan Desember 2022 harga minyak mulai normal kembali sehingga proses produksi mengalami kenaikan pada usaha keripik pisang Al-Barokah, diketahui jika pesanan pelanggan dari berbagai lokasi perdagangan dijalankan dengan lancar, kecuali sebab lokasinya strategis serta ada 2 varian rasa akibatnya dalam sebulan penjualan keripik pisang semakin melonjak.

c) Produk

Terdapat produk yang kompleks, dapat disentuh atau tidak disentuh, yang dalamnya terdapat kemasan, harga, prestise perusahaan, dan pelayanan perusahaan yang diperoleh konsumen untuk memuaskan keinginan dari

kebutuhannya. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pemilik usaha Ibu Nurmi yang mengatakan:

*“Memang harga menentukan tingkat jual beli suatu produk yang dengan mempengaruhi tingkat produksi dalam suatu usaha. Usaha kami hanya dapat memproduksi dua rasa yaitu rasa original dan rasa balado, Ibu Nurmi sudah mencoba membuat varian rasa stroberi dan coklat namun banyak konsumen belum suka dengan dua rasa tersebut sehingga Ibu Nurmi hanya membuat 2 varian saja. Keripik pisang dibungkus dengan plastik, plastik yang digunakan ada dua macam ukuran untuk ukuran 12x25 dengan berat ½ kg, plastik ini khusus keripik pisang tanduk sedangkan plastik dengan ukuran 10x20 berat ¼ kg, plastik tersebut untuk keripik pisang kepok”.*⁴⁷

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Usaha *home industry* Al-Barokah di sini cuman bikin produk dua rasa yaitu rasa original dan rasa balado, pernah coba bikin varian rasa stroberi dan coklat cuman banyak konsumen yang tidak suka dengan dua rasa itu jadi saya putuskan untuk olah dua varian saja, keripik pisang yang kami produksi disini menggunakan plastik yang tebal. Plastik yang digunakan ada dua macam ukuran untuk ukuran 12x25 dengan berat ½ kg, plastik ini khusus keripik pisang tanduk sedangkan plastik dengan ukuran 10x20 berat ¼ kg, plastik tersebut untuk keripik pisang kepok.

d) Tenaga Kerja

Dalam aktivitas pembuatan suatu usaha diperlukan tenaga kerja yang memadai dan memumpuni. Tenaga kerja merupakan orang langsung dan tidak langsung melaksanakan aktivitas pembuatan. Kegiatan produksi terkadang terdapat unsur fisik, pikiran, keahlian maupun kemampuan yang perlu dimiliki.

⁴⁷ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

Adanya pegawai yang memadai akan mempermudah produksi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan atau usaha. Hal tersebut juga dibenarkan oleh Ibu Nurmi selaku pemilik usaha, pernyataan sebagai berikut:

”Usaha home industry Al-Barokah ini memiliki tenaga kerja atau karyawan yang berjumlah 5 orang dengan jam kerjanya mulai dari jam 8.00-16.30 WITA mereka membuat keripik pisang satu kali produksi itu biasa sampai 500 BKS bahkan lebih tergantung bahan baku utama, jadi dalam sebulan itu normalnya dapat produksi keripik pisang sebanyak 1.500 BKS dalam produksi keripik pisang 2 kali dalam seminggu tetapi hal ini tidak menentu kadang-kadang 3 kali bahkan hanya bisa memproduksi keripik pisang 1 kali seminggu kalau skill dari karyawan disini mereka terampil dalam pembuatan keripik pisang mereka cepat dalam pengupasan, pengirisan, serta pengemasan.”⁴⁸

Dari hasil wawancara dengan narasumber dapat disimpulkan bahwa karyawan yang memiliki keterampilan serta kemampuan yang memumpuni dalam pekerjaan yang mereka lakukan akan membuat semakin cepatnya proses produksi suatu usaha, maka akan semakin banyak permintaan pasar yang terpenuhi. Hal ini juga diungkapkan oleh Ibu Nurmi, pernyataannya sebagai berikut:

“Kami tidak pernah melakukan pemecatan karyawan kecuali mereka melakukan tindakan yang merugikan atau mungkin karyawan mengundurkan diri sendiri. Mereka sudah terampil tidak perlu diajarin lagi mereka sudah tau bagian pekerjaan yang mereka lakukan. Pekerjaan mereka juga penentu bagaimana hasil dari produksi usaha keripik pisang yang di produksi, jadi tetap menjaga kualitas produk yang kami jual. Kalau kita memecat tenaga kerja lama terus menggantikan karyawan yang baru kita jadi harus memulai lagi dari awal, kayak mengajarkan bagaimana pengemasan yang baik, mengiris yang bagus dan lainnya itu akan mengulur-ulur waktu”⁴⁹

⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

⁴⁹ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

Dengan mempertahankan karyawan dan tidak memecatnya akan menghasilkan produk yang terjaga kualitasnya karena karyawan yang telah lama bekerja dalam suatu usaha mereka sudah tau bagaimana proses produksi yang baik yang biasa mereka lakukan. Kemudian diperjelas kembali dari hasil wawancara bersama Ibu Nurmi sebagai pemilik usaha bahwa:

“Dalam usaha/bisnis yang saya jalankan ini saya mempunyai 5 karyawan dan saya selalu berusaha untuk adil. Saya memberikan upah kepada para karyawan saya dengan sistem bagi hasil. Jadi ketika kami mendapatkan banyak pesanaan makan mereka pun akan bekerja keras dan saya pun akan memberikan upah yang lebih dari biasanya”⁵⁰

Tabel 4.9
Nama-Nama Karyawan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah.

No.	Nama Karyawan	Jabatan
1.	Nurmi	Ketua
2.	Ahmad	Wakil ketua
3.	Nansir	Pekerja 1
4.	Restina Sari, Herlina dan Fitri	Pekerja 2

Sumber : *home industry* Al-Barokah.

e) Harga

Harga merupakan suatu penentu konsumen membeli produk yang ditawarkan perusahaan. Harga biasanya paling mempengaruhi pembeli dalam membeli suatu produk. Ketika penetapan harga yang dilakukan mengalami

⁵⁰ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

hambatan pasti akan berpengaruh pada penjualan. Adapun strategi harga yang diterapkan oleh *home industry* Al-Barokah yaitu sebagai berikut:

(1) Memberikan harga yang lebih rendah dari harga pasar.

Banyaknya pesaing yang sudah ada untuk dapat bersaing di pasar strategi harga perlu dilakukan, salah-satunya seperti yang telah dilakukan pada *home industry* Al-Barokah ini yaitu dengan memberikan harga yang lebih rendah dari harga pasar. Seperti yang di ungkapkan oleh Ibu Nurmi sebagai berikut:

“Dalam penetapan harga yang lakukan yaitu menawarkan harga yang lebih rendah sesuai banyaknya isi keripik pisang itu dibandingkan dari harga pasar. Sebab produk tersebut selalu mengutamakan kualitas karena kualitas hal utama. Harga yang berikan sebenarnya tidak terlalu bedah jauh dengan pasar. Usaha ini menjual hasil produksi mulai dari Rp.4.000 ke grosir dan pengecer, sedangkan konsumen membeli dengan harga eceran Rp.5.000 kemasan isi 150gram kalaumembeli banyak lumayan selisihnya. Pisang-pisang yang telah diolah menjadi keripik akan bertahan cukup lama dan harga jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan pisang yang belum diolah.”⁵¹

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan memang harga menentukan tingkat jual beli suatu produk yang dengan mempengaruhi tingkat produksi dalam suatu usaha. Ketika permintaan keripik pisang banyak maka juga akan memproduksi banyak keripik pisang. Dengan memberikan harga yang lebih murah dari harga pasaran maka akan membuat banyak pembeli berlangganan dengan kita. Hal tersebut dibenarkan oleh Ibu Nurmi sebagai berikut:

⁵¹ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

*“Memberikan harga murah dari harga pasar jadi pembeli selalu langganan sama kita, jadi untuk fokus strategi yang saya gunakan seperti itu sehingga dapat bersaing dengan strategi harga. Saya gak papa dapat untung sedikit tetapi dengan jumlah penjualan yang banyak kan lama-lama juga untung yang kita peroleh juga banyak dan ini juga mata pencarian saya dan keluarga”.*⁵²

Dengan menjual keripik pisang untuk harga yang lebih murah dari harga pasar dengan tetap menjaga kualitas produk meskipun selisih harganya tidak banyak dibandingkan dengan harga yang ditawarkan orang lain, dengan hal tersebut pembeli akan lebih memilih membeli produk yang Ibu Nurmi jual. Dengan untung yang lebih sedikit tidak apa-apa asalkan terjual lebih banyak dan pembeli akan terus datang membeli dan menjadi pelanggan yang tetap memberikan harga yang lebih murah tetap megutamakan kualitas yang bagus menjadikan Ibu Salma cukup lama menjadi pelanggan di *home industry* Al-Barokah ini. Dengan membeli produk keripik pisang yang bagus akan menjadikan pembeli akan terus membeli produk yang ditawarkan. Dengan pernyataan tersebut untuk memperkuat peneliti juga mewawancarai Ibu Salma yang merupakan pelanggan juga di *home industry* Al-Barokah, pernyataanya yaitu:

*“Saya kan berlangganan disini sudah cukup lama disini memang harganya lebih murah dibandingkan harga pasaranan makanya banyak yang menjadi home industry Al-Barokah ini sebagai tempat langganan keripik pisang, kan lumayan ya dek ada selisihnya gitu jadinya kita jualan gak beda jauh dari harga pasaran”.*⁵³

⁵² Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 24 Januari 2023.

⁵³ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 25 Januari 2023.

Dari hasil wawancara dari narasumber dapat disimpulkan bahwa memang harga dapat menentukan permintaan dari produk yang semakin banyak karena harga relatif rendah sehingga banyak yang berlangganan pada *home industry* Al-Barokah ini, sehingga permintaan akan produk keripik pisang ini semakin meningkat. Strategi harga yang ditetapkan pada *home industry* Al-Barokah ini yaitu memberikan harga yang lebih murah ketimbang harga pasaran, meskipun untung yang diperoleh lebih sedikit, tetapi dengan permintaan produk yang banyak maka hal tersebut juga akan membuat keuntungan yang diperoleh banyak, mending untung sedikit dengan penjualan produk yang banyak. Memberikan harga yang murah tidak mengurangi kualitas produk yang dijual akan membuat banyak pembeli yang menjadi pelanggan pada usaha yang kita jalankan maka akan membuat usaha kita terus meningkat.

(2) Harga Sesuai Kualitas

Menetapkan harga sesuai dengan kualitas yang ditawarkan memang menjadikan pertimbangan yang dilakukan oleh setiap penjual. Penetapan harga yang dilakukan oleh *home industry* Al-Barokah menyesuaikan kualitas sesuai dengan harga ditetapkan tetapi dengan kualitas sesuai harga tapi dengan kualitas yang baik, karena kualitas yang baik adalah kunci utama dalam sebuah usaha. Hal tersebut dijelaskan langsung oleh Ibu Nurmi, pernyataannya sebagai berikut:

“Meskipun dengan kita menetapkan harga yang lebih rendah di bandingkan harga pasaran dengan kualitas yang baik, dengan menentukan harga sesuai dengan kualitas. Produk keripik pisang yang kita jual ini kualitas yang baik sesuai dengan harga yang ditetapkan,

*sehingga banyak pelanggan yang kita miliki dan semakin banyak produksi yang kita lakukan”.*⁵⁴

Dari pernyataan Ibu Nurmi, beliau tidak hanya menetapkan harga yang rendah dari pasaran tetapi juga menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas. Karena bukan berarti menjual produk dengan harga sedikit lebih rendah tidak mengutamakan kualitas. Kualitas produk bagus dengan harga lebih murah akan menarik konsumen untuk terus membeli produk yang kita tawarkan. Dari hasil wawancara disimpulkan bahwa harga membawa kualitas produk yang ditawarkan. Hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti mengenai strategi harga yang diterapkan pada *home industry* Al-Barokah adalah menawarkan harga dibawah harga pasar yang diberikan sesuai dengan kualitas produk. Hal ini dinyatakan melalui wawancara kepada pemilik usaha keripik pisang tersebut.

f) Volume penjualan adalah bagian perdagangan dalam perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Volume penjualan *home industry* Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara

(1) Mencapai volume penjualan dalam sebulan

(2) Keuntungan dari setiap penjualan

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 25 Januari 2023.

Tabel 4.10

Data penjualan *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah 2021

Bulan/Tahun	Nama Barang	Jumlah	Pendapatan Bersih
Januari 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.303.000,00
Februari 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.305.000,00
Maret 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.307.000,00
April 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.305.000,00
Mei 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.300.000,00
Juni 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.308.000,00
Juli 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.308.000,00
Agustus 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.305.000,00
September 2021	Keripik Pisang	880 BKS	Rp. 1.300.000,00
Oktober 2021	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.655.000,00
November 2021	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.657.000,00
Desember 2021	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.755.000,00
Total			Rp. 19.808.000,00

Sumber: Buku Besar Data Produksi Usaha Home Industri Keripik Pisang

Dari tabel 4.10 dilihat pada tahun 2021 penghasilan keripik pisang dari bulan Januari hingga September mendapati penurunan akibat dampak pandemi covid-19, pada bulan Oktober sampai bulan November mengalami kenaikan dengan target produksi produk kembali normal. Dalam penggunaan jejaringan sosial seperti *facebook*, *whatsapp* serta *instagram* telah dimanfaatkan hingga penghasilan bakal semakin melambung dengan pesatnya. Sehingga usaha *home industry* Al-Barokah terus membuat keripik pisang tiap harinya.

Tabel 4.11
Data Penjualan *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah 2022

Bulan/Tahun	Nama Barang	Jumlah	Pendapatan Bersih
Januari 2022	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.755.000,00
Februari 2022	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.755.000,00
Maret 2022	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.740.000,00
April 2022	Keripik Pisang	900 BKS	Rp. 1.162.000,00
Mei 2022	Keripik Pisang	900 BKS	Rp. 1.170.000,00
Juni 2022	Keripik Pisang	900 BKS	Rp. 1.167.000,00
Juli 2022	Keripik Pisang	900 BKS	Rp. 1.170.000,00
Agustus 2022	Keripik Pisang	900 BKS	Rp. 2.508.000,00
September 2022	Keripik Pisang	1.500BKS	Rp. 2.758.000,00
Oktober 2022	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.750.000,00
November 2022	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.752.000,00
Desember 2022	Keripik Pisang	1.500 BKS	Rp. 2.740.000,00
Total			Rp. 26.427.000,00

Sumber: Buku Besar Data Produksi Usaha Home Industri Keripik Pisang

Dari tabel 4.11 dilihat pada tahun 2022 penghasilan keripik pisang dari bulan Januari hingga Maret mendapati perkembangan, pada bulan April sampai bulan Agustus 2022, proses produksi menurun karena adanya kelangkaan minyak sehingga harga minyak melonjak tinggi, selama kelangkaan minyak berlangsung beberapa bulan bisa dikatakan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah mengalami penurunan bahan baku disebabkan kelangkaan minyak sehingga produksi keripik pisang menurun dari produksi produk normalnya. Pada bulan

September sampai dengan Desember 2022 harga minyak mulai normal kembali sehingga proses produksi mengalami kenaikan pada usaha keripik pisang Al-Barokah. Dalam suatu usaha perlu adanya meningkatkan produksi jika permintaan akan produk yang mereka jual mengalami peningkatan permintaan mengalami perkembangan atau mengalami peningkatan dari yang sebelumnya karena hal tersebut perlu adanya penyesuaian antara tingkat kebutuhan dan jumlah produk yang ada.

g) Promosi

Promosi adalah salah satu alternatif, guna mempublikasikan suatu usaha, mengembangkan pemasaran, agar dapat memberitahukan seluruh sesuatu mengenai produk yang ditawarkan, dan guna menarik serta mempengaruhi keinginan dari konsumen guna membeli suatu produk yang ditawarkan, selaku hasil yang didapat, dari keterangan narasumber yaitu Ibu Nurmi selaku pemilik usaha *home industry* Al-Barokah mengatakan.

"Saya menawarkannya itu ke toko-toko atau istilah door to door terus mulut kemulut, terus dibantu sama keluarga juga buat menginformasikan produk saya. Sehingga akibatnya banyak yang mengetahui penjualan sertapesanan mulai banyak. Meskipun pemasaran yang saya lakukan hanya sekitaran Desa Tolada saja dek, belum berani menjual di Desa-desa lain".⁵⁵

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan, promois yang dilakukan oleh *home industry* Al-Barokah yaitu melalui *door to door* dari toko-toko, dibantu juga oleh keluarga sampai banyak yang mulai tahu tentang *home industry* Al-Barokah yang memproduksi keripik pisang sehingga banyak pesanan.

⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 25 Januari 2023.

h) Pemanfaatan Media Sosial

Usaha *home industry* Al-Barokah belum menggunakan manfaat jejaringan sosial seperti *Instagram*, *Facebook* dan *Whatsapp*. Sebab tidak adanya seseorang yang sanggup mengatur media sosial seperti itu. Ibu Nurmi, satu-satunya pemilik *home industry* Al-Barokah, menyatakan sebagai berikut sesuai dengan hasil wawancara pada 25 Januari 2023:

“saya telah membuat akun media sosial khusus untuk usaha home industry Al-Barokah, tapi saya dan keluarga saya tidak bisa mengelolah akun tersebut, dan disamping itu belum ada yang dapat saya percayai guna mengelola akun itu”.⁵⁶

Data dari media sosial dapat diandalkan, tetapi karena Ibu Nurmi tidak menggunakan media sosial yang telah disampaikan Ibu Nurmi pada hasil wawancara di atas.

Akan mudah mempromosikan produk melalui media sosial sebab itu telah dilihat oleh banyak orang tidak cuman daerah Sulawesi Selatan tetapi seluruh diwilayah lain. Bagi penulis di era digital saat ini adalah penggunaan jejaringan sosial bagi pengusaha sangat menguntungkan. Di sektor *home industry* Al-Barokah, sesuatu yang lain telah menjadi kendala, oleh karena itu perusahaan tidak menggunakan media sosial selama proses penjualan.

4) Strategi Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Analisis SWOT

Menurut Robinson dan Pearce, analisis SWOT adalah bagian penting dari manajemen strategi. Analisis SWOT ini meliputi faktor internal perusahaan, yang

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Nurmi (pemilik usaha *home industry* Al-Barokah). Pada tanggal 25 Januari 2023.

nantinya akan membuat profil perusahaan dan memahami serta mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan perusahaan. Adapun komponen analisis SWOT.

a) *Strength* atau Kekuatan

Faktor kekuatan adalah bagian dari strategi internal, faktor ini dianggap sebagai kekuatan yang mempengaruhi pertumbuhan usaha keripik pisang Al-Barokah. Alasan-alasan tersebut terdiri dari:

(1) Keharmonisan Hubungan Antara Pemilik dan Pekerja

Home industry Al-Barokah adalah bisnis dengan fokus keluarga yang kuat, dalam para pegawainya berawal dari kerabat serta pihak-pihak yang ada ikatan keluarga dari pemilik usaha keripik pisang Al-Barokah. Dengan demikian ada harmoni yang baik antara yang bekerja dan pemilik bisnis usaha. Sekitar 6 orang dipekerjakan oleh usaha keripik pisang Al-Barokah, yang dibagi antara pemilik usaha, wakil, bagian yang bertanggung jawab atas persediaan bahan baku, serta bagian produksi. Usaha *home industry* Al-Barokah membutuhkan sejumlah pekerja tambahan jika ada pesanan produk keripik pisang dalam jumlah besar. Biasanya, pemilik usaha membutuhkan jenis-jenis tenaga kerja tambahan untuk bagian pengolahan proses pembuatan.

keadaan jumlah tenaga kerja yang relatif sedikit menimbulkan kedudukan rangkap bakal dilakukan oleh pekerja. Para pegawai mulai bekerja dari Jam 8.00-16.30 WITA, makan di tanggung oleh pemilik usaha dan mereka sering mendapatkan upah tambahan, serta sering pergi jalan-jalan bersama pemilik usaha.

(2) Kondisi Modal yang Relatif Tercukupi

Modal awal yang dipakai pemilik *home industry* Al-Barokah adalah modal usaha sendiri, dalam situasi usaha bisnis yang masih kecil, modal yang digunakan sangat bagus untuk menjalankan usaha yang sudah ada. Keuntungan yang diterima sangat sesuai dengan modal awal yang digunakan.

(3) Produk yang Berkualitas

Usaha *home industry* Al-Barokah menggunakan buah pisang dalam proses pembuatan sebagai bahan dasar dalam proses produksi keripik pisang tersebut. Jenis pisang yang digunakan termasuk pisang tanduk dan pisang kepok, sebab ada ciri pada buahnya yang berukuran panjang dan besar, warna yang dimiliki pisang tersebut berwarna kuning serta rasa yang manis, dipilihnya jenis pisang ini karena sifat dari pisang tersebut yang cocok untuk digunakan sebagai bahan baku pembuatan keripik pisang. Produk yang berkualitas bagus, rasa menarik, kandungan gisi kuat, dan ketahanan produk yang lama adalah kekuatan tersendiri untuk usaha agar dapat mempertahankan pelanggan.

(4) Harga Keripik Pisang Relatif Murah

Harga yang ditawarkan keripik pisang lebih murah dibandingkan dengan harga dipasaran dan menjual hasil produksinya dengan harga terendah Rp.4.000 untuk sales dan reseller sedangkan konsumen membeli dengan harga eceran Rp.5.000 perbungkus dengan isi 150g. *Home industry* Al-Barokah ini yaitu menetapkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan hargapasaran saat ini, meskipun untung yang diperoleh lebih sedikit, tetapi dengan permintaan produk yang banyak maka hal tersebut juga akan membuat

keuntungan yang diperoleh banyak, mending untung sedikit dengan penjualan produk yang banyak. Dengan penetapan harga lebih murah tidak mengurangi kualitas dari produk yang dijual akan membuat banyak pembeli yang menjadi pelanggan pada usaha yang dijalankan maka akan membuat usaha kita terus meningkat.

(5) Kemasan Produk *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah

Usaha *home industry* Al-Barokah membuat keripik pisang menggunakan plastik yang tebal. Plastik tersebut ada dua macam ukuran untuk ukuran 12x25 dengan berat $\frac{1}{2}$ kg, plastik ini khusus keripik pisang tanduk sedangkan plastik dengan ukuran 10x20 berat $\frac{1}{4}$ kg, plastik tersebut untuk keripik pisang kepok. Dalam kemasan produknya, keripik pisang Al-Barokah telah mempunyai beberapa macam bentuk produksi, meskipun penampilan keripik pisang tersebut kurang menarik karena menggunakan plastik yang di tutup dengan cara membakar ujungnya di api tetap menarik konsumen untuk membeli.

(6) Mempunyai Pelanggan yang Tetap.

Usaha Al-Barokah di Desa Tolada telah membuat produk tersebut selama bertahun-tahun yang lalu, begitu banyak konsumen yang telah menyadari keberadaan bisnis keripik pisang tersebut. Dengan pernyataan tersebut untuk memperkuat peneliti juga mewawancarai Ibu Salma yang merupakan pelanggan juga di *home industry* Al-Barokah, pernyataannya yaitu:

“Saya kan berlangganan disini sudah cukup lama disini memang harganya lebih murah dibandingkan harga pasaranan makanya banyak yang menjadi home industry Al-Barokah ini sebagai tempat

langganan keripik pisang, kan lumayan ya dek ada selisihnya gitu jadinya kita jualan gak beda jauh dari harga pasaran”.

(7) Proses Pengorengan Keripik Pisang Masih Menggunakan Alat Sederhana

Home industry Al-Barokah adalah bisnis yang membuat dengan menggunakan peralatan tradisional. Peralatan yang digunakan dalam proses pengorengan keripik pisang masih menggunakan kayu bakar karena memiliki rasa yang berbeda dibandingkan dengan proses pengorengan dengan menggunakan kompor gas, serta dapat mengurangi pengeluaran pembelian tabung gas.

b) *Weaknesses* atau Kelemahan

Kelemahan adalah bagian dari strategi internal tersebut dianggap sebagai pembatas yang akan menghambat pertumbuhan produk keripik pisang Al-Barokah. Adapun faktor-faktor tersebut terdiri dari:

(1) Penggunaan Alat Produksi yang Masih Sederhana

Home industry keripik pisang Al-Barokah adalah bisnis yang membuat dengan menggunakan peralatan tradisional. Peralatan yang digunakan dalam menutupi plastik keripik pisang yaitu dengan menggunakan api lilin. Sebaliknya, memotong pisang dilakukan dengan peralatan tradisional yang sering ditemukan di rumah tangga, serta peralatan yang digunakan untuk mencampurkan berbagai jenis varian rasa yaitu menggunakan baskom agar keripik tersebut tidak patah dan dapat tercampur dengan baik antara pisang dengan penyedap rasa.

(2) Promosi Produk

Usaha Al-Barokah telah melakukan promosi yang dilakukan oleh pemilik usahayaitu melalu *door to door* dari toko-toko, dibantu juga oleh keluarga sampai banyak yang mulai tahu tentang *home industry* Al-Barokah yang memproduksi keripik pisang sehingga banyak pesanan. Promosi yang dilakukan oleh usaha *home industry* Al-Barokah belum menggunakan media media sosial untuk promosi bisnis, seperti *Instagram*, *Facebook* dan *Whatsapp*. Sebab tidak adanya seseorang yang dapat mengelola sosial media seperti itu.

(3) Daerah Pamasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh keripik pisang Al-Barokah dilakukan hanya disekitaran Desa Tolada saja dan dititipkan di toko-toko dan memiliki pelanggan tetapi hanya sekitar tempat usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah.

(4) Tempat pembuatan produk terbatas, lingkungan produksi kurang optimal karena proses produksi perusahaan dilakukan di samping fasilitas produksi lainnya. sehingga terbentur dengan fasilitas produksi lain, sehingga karyawan terbebani dalam melakukan tugas mereka sepanjang kegiatan produksi tersebut berlangsung.

(5) Kurangnya Inovasi Produk

Usaha *home industry* Al-Barokah di sini memproduksi keripik pisang dua rasa yaitu rasa original dan rasa balado, pemilik usaha mencoba membuat varian rasa lainnya tetapi banyak konsumen yang tidak suka dengan dua

varian tersebut, sehingga pemilik usaha memutuskan untuk mengelolah dua varian saja.

Aspek-aspek faktor kekuatan dan kelemahan yang telah dijabarkan di atas saling berinteraksi dalam pengembangan usaha keripik pisang. Secara keseluruhan aspek pada faktor kekuatan dan kelemahan dapat di lihat pada table 4.12.

Tabel 4.12 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Keripik Pisang

Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
Sumber daya manusia	<ul style="list-style-type: none"> • Keharmonisan hubungan antara pemilik dan pekerja 	
Keuangan dan akuntansi	<ul style="list-style-type: none"> • Kondisi modal yang tercukupi 	<ul style="list-style-type: none"> • Keterbatasan dalam pencatatan keuangan
Produksi dan operasi	<ul style="list-style-type: none"> • Produk yang berkualitas baik • Harga yang murah • Kemasan produk yang cukup bagus • Prose penggorengan keripik pisang menggunakan alat sederhana 	<ul style="list-style-type: none"> • Penggunaan alat produksi yang masih sederhana
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Letak usaha yang strategis 	<ul style="list-style-type: none"> • Daerah pemasaran masih terbatas • Kegiatan promosi kurang

c) *Opportunity* atau Peluang

Analisis peluang adalah situasi atau kondisi yang menjadi peluang diluar organisasi, bisnis, perusahaan tertentu serta memberikan peluang berkembang untuk organisasi di atas dipertimbangkan dalam analisis peluang. Identifikasi faktor kelemahan dari usaha home industri keripik pisang Desa Tolada sebagai berikut:

(1) Menetapkan Harga Sesuai Dengan Kualitas

Strategi harga yang ditetapkan pada *home industry* keripik pisang Al-Barokah ini yaitu menetapkan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga pasaran, meskipun untung diperoleh lebih sedikit, tetapi dengan permintaan produk yang banyak maka hal tersebut juga akan membuat keuntungan yang diperoleh banyak, mending untung sedikit dengan penjualan produk yang banyak. Dengan menawarkan harga yang murah tidak mengurangi kualitas produk yang dijual akan membuat banyak pembeli yang menjadi pelanggan pada usaha yang kita jalankan maka akan membuat usaha kita terus meningkat.

Menetapkan harga sesuai dengan kualitas yang ditawarkan memang menjadikan pertimbangan yang dilakukan oleh setiap penjual. Penetapan harga yang dilakukan oleh *home industry* keripik pisang Al-Barokah menyesuaikan kualitas sesuai dengan harga ditetapkan tetapi dengan kualitas yang bagus, sebab kualitas yang bagus adalah kunci utama dalam sebuah usaha. Hal tersebut dijelaskan langsung oleh Ibu Nurmi, pernyataannya sebagai berikut:

“Meskipun dengan kita menetapkan harga yang lebih rendah di bandingkan harga pasaran dengan kualitas yang baik, dengan menentukan harga sesuai dengan kualitas dek. Produk keripik pisang yang kita jual ini kualitas bagus sesuai dengan harga yang ditetapkan, sehingga, akan banyak pelanggan yang kita miliki dan semakin banyak produksi yang kita lakukan”.

(2) Dapat Menciptakan Peluang Pekerjaan.

Memberikan peluang kerja seperti pada usaha *home industry* Al-Barokah telah mempekerjakan 5 karyawan yaitu Wakil, Pekerja 1 pekerja di sini bertugas untuk menyediakan bahan baku utama. Pekerja 2, pekerja di sini bertugas sebagai pengupasan, pengirisan, penggorengan dan pengemasan. Dalam kegiatan produksi suatu usaha diperlukan tenaga kerja yang memadai dan memumpuni.

Dengan mempertahankan karyawan dan tidak memecatnya akan menghasilkan produk yang terjaga kualitasnya karena karyawan yang telah lama bekerja dalam suatu usaha mereka sudah tahu bagaimana proses produksi yang baik yang biasa mereka kerjakan.

(3) Adanya Kepercayaan dari Konsumen dari Segi Kualitas yang Bagus.

Kepercayaan dari konsumen kepada pemilik usaha keripik pisang *home industry* Al-Barokah merupakan suatu aset bagi para pengusaha. Pemilik usaha keripik pisang sudah mendapatkan kepercayaan dari konsumennya, dapat dilihat dari permintaan konsumen tentang kualitas produk keripik pisang yang semakin stabil. Memperkuat peneliti juga mewawancarai Ibu Salma yang merupakan pelanggan juga di *home industry* Al-Barokah, pernyataanya yaitu:

“Saya kan berlangganan disini sudah cukup lama ya dek, disini memang harganya lebih murah dibandingkan harga pasaranan makanya banyak yang menjadi home industry Al-Barokah ini sebagai tempat langganan keripik pisang, kan lumayan ya dek ada selisihnya gitu jadinya kita jualan gak beda jauh dari harga pasaran”.

(4) Masih banyak segmen pasar yang belum tersentuh peluang keripik pisang di masa yang akan datang, sehingga masih bagus karena banyak segmen pasara yang belum tersentuh oleh beberapa produsen dengan inovasi dan teknologi serta sistem pemasaran yang lebih cerdas, peluang tersebut masih terbuka lebar.

c) *Threat* atau Ancaman

Faktor ancaman yang bisa menjadi penghambat dalam pengembangan usaha keripik pisang *home industry* Al-Barokah. Faktor-Faktor tersebut harus dihindari dan harus dilakukan upaya mengatasi guna mencapai tujuan yang diharapkan. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

(1) Daya Tawar Pembeli Kuat.

Daya tawar pembeli relatif besar dibandingkan dengan permintaan produk. Produk keripik pisang *home industry* Al-Barokah yang dihasilkan oleh usaha ini, cenderung diproduksi berdasarkan pesanan agen/cabang dan berkurangnya stok penjualan.

(2) Barang Subtitusi Tinggi

Dalam industri keripik pisang, produk-produk seperti keripik nangka, kerepik apel, kerippik singkong, keripeik bayam, dan variasi lainnya dapat digunakan sebagai produk penganti/subtitusi. Mendorong perusahaan untuk berinovasi dalam produk mereka untuk meningkatkan pangsa pasar.

(3) Jaringan Pemasaran Pesaing Lebih Luas

Keripik pisang Al-Barokah melakukan promosi serta membuat jaringan pemasaran yang aman agar lebih mudah bagi pelanggan untuk mendapatkan produk yang mereka jual. Untuk meningkatkan pangsa pasar, pemasaran dilakukan dengan mendirikan toko, etelase di setiap distributor, dan sejumlah agen penjualan produk. Banyak perusahaan yang memproduksi keripik pisang telah melakukan ini untuk perbaikan harga produk mereka di pasar, namun sektor Keripik pisang Al-Barokah masih dalam tahap awal implementasi promosi dan membangun jaringan pemasaran.

(4) Banyaknya Pesaing

Pendatang baru di industri ini dapat memberikan indikasi tingkat persaingan yang dihadapi bisnis dalam industri ini, karena banyak pendatang baru dikawasan industri memiliki dampak yang berbeda-beda terhadap bisnis yang ada. Biaya investasi untuk mendapatkan formula komsumsi keripik pisang yang relatif murah. Akibatnya, menjadi lebih mudah bagi pemula untuk memasuki industri keripik pisang. Hal ini karena industri keripik pisang sangat bergantung pada kreativitas untuk meningkatkan kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

Aspek-aspek faktor peluang dan ancaman yang telah dijabarkan di atas saling berinteraksi dalam pengembangan usaha keripik pisang. Secara keseluruhan aspek-aspek faktor peluang dan ancaman dapat di sajikan dalam bentuk table 4.13.

Table 4.13 Peluang dan Ancaman Usaha Keripik Pisang

Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> • Adanya kredit bagi usaha • Desa Tolada sebagai tujuan tempat usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Harga bahan baku yang semakin meningkat
Kekuatan tawar menawar pembeli		<ul style="list-style-type: none"> • Posisi tawar menawar pembeli kuat
Kekuatan tawar menawar pemasok		<ul style="list-style-type: none"> • Pemasok bahan baku pisang tanduk relatif tidak kontinu
Ancaman produk pengganti		<ul style="list-style-type: none"> • Harga substitusi tinggi
Persaingan antara pesaing yang ada		<ul style="list-style-type: none"> • Jaringan pemasaran pesaing lebih luas
Ancaman pendatang baru		<ul style="list-style-type: none"> • Banyaknya pesaing

Matriks SWOT adalah matriks yang akan digunakan untuk menyusun berbagai alternatif strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara adalah sebagai berikut:

Tabel 4.14 Matriks Analisis SWOT

<p style="text-align: center;">INTERNAL</p>	<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keharmonisan hubungan antara pemilik dan pekerja 2. Kondisi modal yang tercukupi 3. Produk yang berkualitas baik 4. Harga yang relatif murah 5. Kemasan produk yang cukup menarik meski hanya di tutupi menggunakan api lilin 6. Memiliki sop dalam proses keripik pisang 	<p>Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tempat produksi terbatas 2. Proses fermentasi yang cukup lama 3. Penggunaan alat produksi yang masih sederhana 4. Kurangnya inovasi produk 5. Kegiatan promosi serta penggunaan media sosial masih kurang
<p style="text-align: center;">EKSTERNAL</p> <p>Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat menciptakan peluang kerja 2. Adanya kepercayaan dari konsumen dari segi kualitas 3. Masih banyak segmen pasar yang belum tersentuh peluang keripik pisang 4. Menetapkan harga 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produk keripik pisang yang berbahan baku alami, bermutu dan bergizi tinggi untuk memenuhi permintaan keripik pisang 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran 2. Meningkatkan sistem manajemen dan memperluas tempat produksi. 3. Memperbaiki sistem produksi usaha dengan menggunakan alat modern

sesuai dengan kualitas		4. Melakukan inovasi pada produk
Threats (S) 1. Harga bahan baku yang semakin mahal 2. Posisi tawar menawar pembeli kuat 3. Barang substitusi tinggi 4. Jaringan pemasaran pesaing lebih luas 5. Banyaknya pesaing	Strategi S-T 1. Mengupayakan ketersediaan bahan baku secara kontinu 2. Melakukan efisiensi biaya produksi	Strategi W-T 1. Melakukan pengembangan atau diversifikasi produk untuk menghadapi barang substitusi yang tinggi 2. Memperluas daerah pemasaran agar konsumen lebih mengenal keripik pisang Al-Barokah

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT pada tabel diatas, maka dapat diperoleh berbagai alternative strategi yang dapat dijalankan oleh usaha keripik pisang Desa Tolada yaitu strategi S-O, Strategi W-O, dan Strategi W-T.

a. Strategi S-O

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi S-O bagi usaha keripik pisang Al-Barokah dirumuskan sebagai berikut:

(1) Mempertahankan kualitas produk keripik pisang yang berbahan baku alami

Bermutu dan bergizi tinggi untuk memenuhi permintaan keripik pisang. Mempertahankan kualitas produk dapat dilakukan oleh usaha keripik pisang ini dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki, sebagai salah satu

contohnya perusahaan tetap menggunakan bahan baku pisang tanduk dan kapok dalam proses produksinya.

b. Strategi W-O

Strategi W-O adalah strategi yang bertujuan memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi W-O keripik pisang Al-Barokah sebagai berikut:

(1) Meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran

Pemasaran produk keripik pisang ini yang ada saat ini berfokus pada beberapa agen/cabang di daerah Desa Tolada. Perusahaan dapat mencoba mencari pasar baru seperti menjual produknya ke pasar, toko-toko di luar Desa Tolada lain, mini market yang ada di kabupaten luwu utara serta melakukan pemanfaatan media sosial dalam promosi produk seperti *Instagram*, *Facebook* dan *whatsApp*. Pada strategi usaha ini diharapkan dapat terus menjalankan hubungan baik dengan konsumen, bahkan untuk kedepannya diharapkan usaha ini dapat menjalin hubungan kepada pemerintah daerah Kabupten Luwu Utara.

(2) Memperbaiki sistem manajemen usaha dan memperluas tempat produksi

Cara untuk memperbaiki sistem manajemen dalam perusahaan adalah dengan menjalankan bagian-bagian fungsional dalam manajemen usaha seperti bagian produksi dengan memberikan tugas dan fungsi yang jelas keteraturan dalam bagian keuangan, dengan adanya perbaikan pada sistem manajemen ini di harapkan usaha keripik pisang mampu menggunakan peluang-peluang yang ada untuk mengembangkan usahanya. Menurut penulis

tempat produksi yang dilakukan usaha ini sangat sempit apalagi tempat produksi tersebut rumah pribadi dari pemilik usaha sehingga sedikit mengganggu proses produksi, agar karyawan dapat nyaman dalam melakukan tugasnya sebaiknya pemilik usaha memisahkan antara tempat produksi dan rumah pribadi.

(3) Memperbaiki sistem produksi usaha dengan menggunakan alat modern

Keripik pisang Al-Barokah adalah bisnis yang membuat dengan menggunakan peralatan tradisional. Peralatan yang digunakan dalam menutupi plastik keripik pisang yaitu dengan menggunakan api lilin. Sebaliknya, memotong pisang dilakukan dengan peralatan tradisional yang sering ditemukan di rumah tangga, serta peralatan yang digunakan untuk mencampurkan berbagai jenis varian rasa yaitu menggunakan baskom agar keripik tersebut tidak patah dan dapat tercampur dengan baik antara pisang dengan penyedap rasa. Cara untuk memperbaiki sistem produksi pada usaha tersebut dengan pemanfaatan teknologi dalam memproduksi usahan ini seperti menggunakan alat modern dalam memotong pisang agar dalam kerja karyawan dipermudah, serta menggunakan mesin modern *vacuum frying* dalam proses penggorengan keripik pisang, dan menggunakan alat *sealer* untuk membungkus keripik pisang.

(4) Melakukan inovasi pada produk

Dalam usaha ini memang belum ada inovasi yang dilakukan agar dapat berkembangnya suatu usaha maka salah satu strategi yaitu meningkatkan inovasi seperti membuat semakin banyak produk bukan hanya dua varian rasa

saja tetapi memproduksi berbagai varians, serta dapat melakukan inovasi dengan membuat kemasan yang menarik, serta berbagai bentuk keripik pisang yang menarik.

c. Strategi S-T

Strategi ST merupakan strategi yang menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Strategi S-T bagi usaha keripik pisang ini adalah:

(1) Mengupayakan ketersediaan bahan baku secara kontinu

Selama usaha ini kesulitan dalam mendapatkan bahan baku meski memiliki pelanggan bahan baku tetapi tempat tersebut biasa terkendala seperti cuaca sering berubah-ubah. Selama ini bahan baku keripik pisang pada usaha ini berasal dari wilayah Desa Tolada, namun karena selama ini tingkat pembelian bahan baku relatif jumlahnya, maka pemilik usaha keripik pisang ini hanya dapat mengandalkan bahan baku yang bersumber dari daerah Desa Tolada saja. Berdasarkan hal tersebut yang harus dilakukan untuk mempermudah akses terhadap bahan baku adalah memperluas pasar produk keripik pisang terlebih dahulu. Saat pasar produksi sudah besar maka harus dapat diakses dengan lebih efisien.

(2) Melakukan efisiensi biaya produksi

Kenaikan harga minyak goreng dan bahan-bahan yang lainnya membuat usaha keripik pisang ini harus melakukan efisiensi biaya produksi. Kenaikan harga BBM menyebabkan industri-industri cenderung melakukan

konversi bahan bakarnya dari minyak tanah kepada gas, tidak terkecuali usaha keripik pisang tersebut.

d. Strategi W-T

Strategi WT merupakan strategi yang bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal yang dimiliki untuk menghindari ancaman lingkungan. Strategi W-T usaha keripik pisang tersebut adalah:

- (1) Melakukan pengembangan atau diversifikasi produk untuk menghadapi barang substitusi yang tinggi

Hingga saat ini usaha keripik pisang tersebut sudah memproduksi 2 varian rasa yaitu rasa original dan balado. Dalam proses produksi keripik pisang masih dapat dibuat inovasi dengan menambahkan berbagai macam rasa seperti coklat, stroberi, keju, jagung manis, jagung bakar dan memiliki tingkat pedas, sehingga untuk pengembangan kedepannya masih perlu dilakukan tambahan keanekaragaman rasa dari produk keripik pisang tersebut.

- (2) Memperluas daerah pemasaran agar konsumen lebih mengenal keripik pisang Al-Barokah

Pemasaran yang dilakukan oleh usaha keripik pisang hanya melakukan penjualan secara membentuk agen/cabang di wilayah Desa Tolada saja, dan secara langsung kepada konsumen. Menurut penulis Daerah pemasarannya harus dikembangkan lagi seperti menjual keripik pisang diluar Desa Tolada agar keripik pisang tersebut bisa terkenal lebih luas lagi seperti menitipkan keripik pisang ditoko-toko sepanjang jalan poros Desa lain, mini market diluar daerah tersebut.

hasil ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan yang dimiliki usaha keripik pisang Al-Barokah lebih besar dari faktor kelemahan, oleh karena itu usaha keripik pisang di Desa Tolada dapat lebih memanfaatkan faktor kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan yang ada untuk mengembangkan usaha kedepannya. Hasil ini juga menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi *opportunity* yaitu memanfaatkan peluang yang dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh keripik pisang Al-Barokah

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang telah dijelaskan, bab ini menyajikan berbagai pembahasan. Penelitian disini didasarkan pada temuan hasil penelitian berupa wawancara dan dokumen yang kemudian diskusikan sesuai dengan teori dan argumentasi. Peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah, karyawan dan konsumen di Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

1. Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

Setiap industri usaha pasti memiliki sebuah strategi dalam meningkatkan produksi dalam usaha yang di jalankannya, hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan mampu bersaing dengan para pesaing dan usaha yang dijalankan terus maju dan berkembang. Strategi produksi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menghasilkan barang untuk memenuhi kebutuhannya, kegiatan yang mengubah atau menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan barang sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Menurut Pearce dan

Robinson mendefinisikan strategi yaitu: “Strategi adalah rencana manajer yang berskala besar dan berorientasi kepada masa depan untuk berinteraksi dengan lingkungan persaingan untuk mencapai sasaran perusahaan”.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, peneliti dapat menganalisis bahwa dalam meningkatkan strategi pengembangan dalam usaha *home industry* keripik pisang AL-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara yang digunakan yaitu:

a) Proses

Proses adalah suatu tahapan pembuatan produk yang yang di produksi suatu usaha untuk dijadikan bahan atau makan jadi untuk di jual. Dalam proses produksi yang dilakukan oleh usaha *home industry* Keripik pisang Al-Barokah yaitu sebuah pisang tanduk dan kepok yang diolah menjadi keripik pisang. Dalam proses pembuatan bahan mentah menjadi produk jadi atau makanan jadi untuk dimakan. Sebuah usaha perlu memiliki keterampilan dan keahlian dalam mengolahnya agar produk yang dihasilkan dapat menarik pembeli untuk membeli produk yang di tawarkan.

d) Bahan baku

Bahan baku merupakan bahan utama yang digunakan untuk membuat suatu produk, bahan baku merupakan bahan mentah dimana bahan tersebut menjadi bahan dasar membuat suatu produk dengan proses tertentu. Dalam proses produksi yang dilakukan oleh usaha *home industry* Keripik pisang Al-Barokah yaitu bahan baku utamanya adalah pisang keppk dan tanduk dengan

mengutamakan bahan baku yang baik dan berkualitas akan menjadikan produk yang diproduksi akan baik pula, dengan hasil produk yang baik sejalan pula dengan banyaknya pelanggan yang membeli produk.

Ketika bahan baku yang digunakan kualitasnya baik maka hasil produk yang dihasilkan akan baik juga, hal tersebut akan membuat pembeli akan terus membeli produk yang kita tawarkan. Jika permintaan produk terus meningkatkan hal tersebut akan dengan sejalan dengan meningkatkan produksi yang dilakukan oleh sebuah usaha.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Sofyan Asruri dalam penelitian Heni Nastiti mengemukakan dimana karakteristik atau mutu bahan baku yang digunakan mempengaruhi hasil akhir dari produk yang dibuat, maka kualitas bahan baku perlu dijaga dan dipertahankan agar hasil produk yang dihasilkan juga bagus.⁵⁷

e) Produk

Sesuai dengan hasil wawancara dilapangan pemilik usaha *home industry* Keripik pisang Al-Barokah memproduksi keripik pisang hanya dua rasa yaitu rasa original dan rasa balado, keripik pisang yang di produksi oleh pemilik usaha menggunakan plastik yang tebal. Plastik yang digunakan ada dua macam ukuran yaitu ukuran 12x25 dengan berat ½ kg, plastik ini khusus keripik pisang tanduk sedangkan plastik dengan ukuran 10x20 berat ¼ kg, plastik tersebut untuk keripi pisang kepok.

⁵⁷Heni Nastiti, Analisis Pengendalian Kualitas Produk Denfan Metode Statistical Quality Control, *Jurnal Manajemen*, Vol. 2. No. 1, (Juni 2018), Hal, 417. <http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/sca-1/article/view/688>

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Bambang Proshardoyo dalam penelitian Raba Nathaniel dimana produksi merupakan kegiatan yang dilakukan guna menghasilkan barang guna meningkatkan kebutuhan dalam memenuhi nilai guna suatu barang ataupun jasa.⁵⁸

f) Tenaga kerja

Tenaga kerja atau karyawan yang mempunyai keterampilan dan kemampuan yang memunpuni dalam pekerjaan yang mereka lakukan akan membuat semakin cepatnya proses produksi suatu usaha, maka akan semakin banyak permintaan pasar yang terpenuhi. Dalam kegiatan produksi suatu usaha diperlukan tenaga kerja yang memadahi dan memumpuni. Tenaga kerja merupakan orang yang secara langsung atau tidak langsung unsur fisik, konsep, keterampilan dan kemmapuan merupakan hal penting dalam kegiatan produksi suatu produk.

Sesuai dengan hasil wawancara dilapangan pemilik usaha *home industry* Al-Baroka dengan mempertahankan karyawan dan tidak memecatnya akan menghasilkan produk yang terjaga kualitasnya karena karyawan yang telah lama bekerja dalam suatu usaha mereka sudah tahu bagaimana proses produksi yang baik yang biasa mereka kerjakan. Suharyadi dalam penelitian Heni Nastiti mengemukakan bahwa perusahaan atau usaha harus memberikan

⁵⁸ Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis*, edisi 1 (Jawa Timur: Uwais Inspiras Indonesia, 2019), hlm. 96.

kepuasaan bagi konsumen, memperbaiki barang dan jasa yang dihasilkan untuk itu tenaga kerja harus siap berubah demi kebaikan.⁵⁹

g) Harga

Harga biasanya yang paling mempengaruhi pelanggan dalam membeli produk. Harga merupakan penentu konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Ketika penetapan harga yang dilakukan mengalami hambatan pasti akan berpengaruh pada penjualan.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Gilbert dalam penelitian Mariza Shabastian, dan Hatane Samuel yaitu mayoritas pembeli atau konsumen melihat value ketika mereka membeli sebuah produk, yaitu kualitas sesuai dengan harga yang ditetapkan. Usaha *home industry* Keripik pisang Al-Barokah juga menerapkan harga sesuai dengan kualitas yang ditawarkan. Dengan menetapkan harga yang rendah tidak mengurangi kualitas dari produk yang dijual akan membuat banyak pembeli yang menjadi pelanggan pada usaha yang kita jalankan maka akan membuat kita terus berjalan dan berkembang.⁶⁰

h) Volume penjualan

Volume penjualan adalah ukuran jumlah atau kuantitas barang atau jasa yang dijual. Kondisi dan kemampuan penjual menentukan keyakinan

⁵⁹Heni Nastiti, Analisis Pengendalian Kualitas Produk Dengan Metode Statistical Quality Control, *Jurnal Manajemen*, Vol. 2. No. 1, (Juni 2018), Hal, 417, <http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/sca-1/article/view/688>

⁶⁰Mariza Shabastian, dan Hatane Samuel, Pengaruh Strategi Harga Dan Strategi Produk Terhadap Brand Loyalty Di Tator Café Surabaya Town Square, *Jurnal Manajemen Pemasaran*, Vol. 1, No. 1, 2019, Hal. 2-3, <https://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-pemasaran/article/view/141>

seseorang untuk membeli produk yang dipasarkan. Pasar merupakan sasaran dalam penjualan suatu produk, sehingga pasar juga akan mempengaruhi tingkat penjualan guna meningkatkan volume penjualan. Sesuai dengan hasil wawancara dilapangan pemilik usaha *home industry* Al-Barokah dalam merai keuntungan yang cukup baik seperti tabel data penjualan pada tahun 2021 sebanyak Rp. 19.808.000,00 dan tahun 2022 Rp. 26.427.000,00. Dalam suatu usaha perlu adanya meningkatkan produksi jika permintaan akan produk yang mereka jual mengalami peningkatan permintaan mengalami perkembangan atau mengalami peningkatan dari yang sebelumnya karena hal tersebut perlu adanya penyesuaian antara tingkat kebutuhan dan jumlah produk yang ada.

i) Promosi

Promosi merupakan strategi yang dimanfaatkan untuk menyampaikan serta mempengaruhi para pembeli untuk membeli produk yang ditawarkan. Dalam melakukan promosi perlu adanya strategi yang terintegrasi, serta memilih strategi yang tepat dalam komponen-komponen dalam promosi yang dilakukan.

Promosi adalah salah satu alternatif, guna mempublikasikan suatu usaha, mengembangkan pemasaran, agar dapat memberitahukan seluruh sesuatu mengenai produk yang ditawarkan, dan guna menarik serta mempengaruhi keinginan dari konsumen guna membeli suatu produk yang ditawarkan, selaku hasil yang didapat, dari keterangan narasumber yaitu Ibu Nurmi selaku pemilik usaha *home industry* Keripik pisang Al-Barokah mengatakan. Dari hasil wawancara dapat disimpulkan, promosi yang dilakukan oleh pemilik

usaha yaitu melalui *door to door* dari toko-toko, dibantu juga oleh keluarga sampai banyak yang mulai tahu tentang *home industry* Al-Barokah yang memproduksi keripik pisang sehingga banyak pesanan.

Teori yang diungkapkan oleh Craven dalam penelitian Otto R. Payangan, bahwa promosi merupakan hal yang penting dalam suatu usaha. Promosi merupakan strategi yang digunakan untuk menginformasikan dan mempengaruhi para pembeli untuk membeli produk yang ditawarkan.⁶¹ *Home industry* Al-Barokah menggunakan promosi dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan melakukan promosi produk yaitu melalui *door to door* dari toko-toko, dibantu juga oleh keluarga sampai banyak yang mulai tahu tentang *home industry* Al-Barokah yang memproduksi keripik pisang sehingga banyak pesanan.

h. Pemanfaatan Media Sosial

Usaha *home industry* Al-Barokah belum menggunakan manfaat jejaringan sosial seperti *Instagram*, *Facebook* dan *Whatsapp*. Sebab tidak adanya seseorang yang sanggup mengatur sosial media tersebut. Data dari media sosial dapat diandalkan, tetapi karena Ibu Nurmi tidak menggunakan media sosial yang telah disampaikan Ibu Nurmi pada hasil wawancara.

Akan mudah mempromosikan produk melalui media sosial sebab itu telah dilihat oleh banyak orang tidak cuman di dalam daerah Sulawesi Selatan tetapi seluruh diwilayah lain. Bagi penulis di era saat ini pemanfaatan

⁶¹ Otto R. Payangan, *Pemasaran Jasa Pariwisata*, edisi 1 (Jakarta: PT Penerbit IPB, 2013), hal. 64.

jejaringan sosial bagi pengusaha sangat menguntungkan. Di sektor *home industry* Al-Barokah, sesuatu yang lain telah menjadi kendala, oleh karena itu perusahaan tidak menggunakan media sosial selama proses penjualan.

2. Strategi Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Analisis SWOT.

Mengenai strategi pengembang bisnis dengan menggunakan analisis SWOT, tujuan dilakukannya analisis SWOT adalah untuk membantu memahami bisnis yang dimiliki dengan melihat perspektif operasional perusahaan dari berbagai sudut pandang. Dalam menjalankan pengembangan sebuah usaha atau *home industry* pasti mengalami yang namanya kendala tetapi harus tahu apa yang dilakukan atau solusi untuk mengatasi atau meminimalisir kendala atau hambatan tersebut. Ada 4 komponen utama pada analisis SWOT yaitu sebagai berikut:

a) *Strength* atau kekuatan. Kekuatan merupakan salah satu karakteristik yang dapat memberikan keuntungan atau keunggulan dibandingkan yang lain. Keunggulan atau kelebihan usaha *home industry* Al-Barokah yaitu sebagai berikut:

1) Memiliki hubungan yang harmonis antara pemilik dan karyawan

Keripik pisang Al-Barokah adalah bisnis dengan fokus keluarga yang kuat, dalam para pegawainya berawal dari kerabat serta pihak-pihak yang ada ikatan keluarga dari pemilik usaha keripik pisang Al-Barokah. Dengan demikian ada harmoni yang baik antara yang bekerja dan pemilik bisnis usaha.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Giovanni dan Santosa bahwa kerjasama yang baik dan harmonis antara pemilik modal

dengan tenaga kerja yang bekerja dalam suatu perusahaan merupakan salah satu kunci dalam mencapai keberhasilan usaha.⁶²

2) Kondisi modal yang relatif tercukupi

Modal awal yang dipakai pemilik *home industry* Al-Barokah adalah modal usaha sendiri, dalam situasi usaha bisnis yang masih kecil, modal yang digunakan sangat bagus untuk menjalankan usaha yang sudah ada. Keuntungan yang diterima sangat sesuai dengan modal awal yang digunakan.

3) Produk yang berkualitas

Usaha *home industry* Al-Barokah menggunakan buah pisang dalam proses pembuatan sebagai bahan dasar dalam proses produksi keripik pisang tersebut. Produk yang berkualitas bagus, rasa menarik, kandungan gisi kuat, dan ketahanan produk yang lama adalah kekuatan tersendiri untuk usaha agar dapat mempertahankan pelanggan. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Bambang Proshardoyo dalam penelitian Raba Nathaniel dimana produksi merupakan kegiatan yang dilakukan guna menghasilkan barang guna meningkatkan kebutuhan dalam memenuhi nilai guna suatu barang ataupun jasa.⁶³

4) Harga Keripik Pisang Relatif Murah

Harga yang ditawarkan keripik pisang lebih murah dibandingkan dengan harga dipasaran dan menjual hasil produksinya dengan harga terendah,

⁶²Giovannti, Santosa, *Pasar Persaingan Sempurna*, edisi 1 (Jakarta: PT Penerbit IPB, 2020), hal. 46.

⁶³Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis*, edisi 1 (Jawa Timur: Uwais Inspiras Indonesia, 2019), hlm. 96.

home industry Al-Barokah ini menetapkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga pasaran saat ini.

5) Kemasan Produk *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah

Usaha *home industry* Al-Barokah membuat keripik pisang menggunakan plastik yang tebal. Plastik tersebut ada dua macam ukuran untuk ukuran 12x25 dengan berat $\frac{1}{2}$ kg, plastik ini khusus keripik pisang tanduk sedangkan plastik dengan ukuran 10x20 berat $\frac{1}{4}$ kg, plastik tersebut untuk keripik pisang kepok.

6) Mempunyai Pelanggan yang Tetap.

Usaha Al-Barokah di Desa Tolada telah membuat produk tersebut selama bertahun-tahun yang lalu, begitu banyak konsumen yang telah menjadi pelanggan tetap dari usaha tersebut. Menurut Houges dan Kapoor mengemukakan bahwa pengembangan usaha merupakan aktivitas usaha manusia dalam kegiatan menyediakan atau menciptakan barang maupun jasa untuk memperoleh keuntungan”.⁶⁴

7) Proses Pengorengan Keripik Pisang Masih Menggunakan Alat Sederhana

Keripik pisang Al-Barokah adalah bisnis yang membuat dengan menggunakan peralatan tradisional. Peralatan yang digunakan dalam proses pengorengan keripik pisang masih menggunakan kayu bakar karena memiliki rasa yang berbeda dibandingkan dengan proses pengorengan dengan

⁶⁴Hieronymus Budi Santoso, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*, edisi 1 (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2020), hlm. 3

menggunakan kompor gas, serta dapat mengurangi pengeluaran pembelian tabung gas.

b) *Weakness* atau kelemahan. Karakteristik yang dapat menentukan kelemahan yang ada pada perusahaan. Kelemahan pada industri tersebut faktor sebagai berikut:

1) Penggunaan Alat Produksi yang Masih Sederhana

Keripik pisang Al-Barokah adalah bisnis yang membuat dengan menggunakan peralatan tradisional. Peralatan yang digunakan dalam menutupi plastik keripik pisang yaitu dengan menggunakan api lilin. Sebaliknya, memotong pisang dilakukan dengan peralatan tradisional yang sering ditemukan di rumah tangga, serta peralatan yang digunakan untuk mencampurkan berbagai jenis varian rasa yaitu menggunakan baskom agar keripik tersebut tidak patah dan dapat tercampur dengan baik antara pisang dengan penyedap rasa.

2) Promosi Produk

Usaha Al-Barokah telah melakukan promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha yaitu melalui *door to door* dari toko-toko, dibantu juga oleh keluarga sampai banyak yang mulai tahu tentang *home industry* Al-Barokah yang memproduksi keripik pisang sehingga banyak pesanan. Teori yang diungkapkan oleh Craven dalam penelitian Otto R. Payangan, bahwa promosi merupakan hal yang penting dalam suatu usaha. Promosi merupakan strategi

yang digunakan untuk menginformasikan dan mempengaruhi para pembeli untuk membeli produk yang ditawarkan.⁶⁵

3) Tempat pembuatan produk terbatas

Lingkungan produksi kurang optimal karena proses produksi perusahaan dilakukan di samping fasilitas produksi lainnya. sehingga terbentur dengan fasilitas produksi lain, sehingga karyawan terbebani dalam melakukan tugas mereka sepanjang kegiatan produksi tersebut berlangsung.

4) Kurangnya Inovasi Produk

Usaha *home industry* Al-Barokah di sini memproduksi keripik pisang dua rasa yaitu rasa original dan rasa balado. Hal tersebut sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Lena Elitan dan Lina Anatan bahwa inovasi produk harus bisa menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dalam perubahan lingkungan yang tepat dan menuju pasar global. Keberhasilan inovasi produk membutuhkan kesesuaian antara proses dalam lingkungan yang mendukung. Disamping itu keberhasilan inovasi yang dilaksanakan haruslah bersifat terus menerus dan bukan terlaksana secara incidental.⁶⁶

c) *Opportunity* atau peluang. Dengan menggunakan komponen ini, anda akan menentukan peluang apa yang bisa dimanfaatkan agar perusahaan bisa berkembang lebih jauh. Adapun peluang-peluang usaha *home industry* Al-Barokah dalam mengembangkan usahanya yaitu:

1) Menetapkan Harga Sesuai Dengan Kualitas

⁶⁵ Otto R. Payangan, *Pemasaran Jasa Pariwisata*, edisi 1 (Jakarta: PT Penerbit IPB, 2013), hal. 64.

⁶⁶ Lena Elitan dan Lina Anatan, *Manajemen Inovasi*, Edisi 1 (Bandung: Alfabeta, 2009), hal.4

Strategi harga yang ditetapkan pada *home industry* Al-Barokah ini yaitu menetapkan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga pasaran, meskipun untung diperoleh lebih sedikit, tetapi dengan permintaan produk yang banyak maka hal tersebut juga akan membuat keuntungan yang diperoleh banyak. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Gilbert dalam penelitian Mariza Shabastian, dan Hatane Samuel yaitu mayoritas pembeli atau konsumen melihat value ketika mereka membeli sebuah produk, yaitu kualitas sesuai dengan harga yang ditetapkan.⁶⁷

2) Dapat Menciptakan Peluang Pekerjaan.

Memberikan peluang kerja seperti pada usaha *home industry* Al-Barokah telah mempekerjakan 5 karyawan. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Hasibuan dalam penelitian bahwa karyawan adalah setiap orang yang menyediakan jasa (baik dalam bentuk pikiran maupun dalam bentuk tenaga) dan mendapatkan balas jasa ataupun kompensasi yang besar telah di tentukan terlebih dahulu.⁶⁸

3) Adanya Kepercayaan dari Konsumen dari Segi Kualitas yang Bagus.

Kepercayaan dari konsumen kepada pemilik usaha keripik pisang *home industry* Al-Barokah merupakan suatu asset bagi para pengusaha.

d) *Threat* atau Ancaman

⁶⁷Mariza Shabastian, dan Hatane Samuel, Pengaruh Strategi Harga Dan Strategi Produk Terhadap Brand Loyalty Di Tator Café Surabaya Town Square, *Jurnal Manajemen Pemasaran*, Vol. 1, No. 1, 2019, Hal. 2-3, <https://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-pemasaran/article/view/141>

⁶⁸Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, edisi Revisi (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), hal. 66

Faktor ancaman yang bisa menjadi penghambat dalam pengembangan usaha keripik pisang *home industry* Al-Barokah. Faktor-Faktor tersebut harus dihindari dan harus dilakukan upaya mengatasi guna mencapai tujuan yang diharapkan. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

1) Daya Tawar Pembeli Kuat.

Daya tawar pembeli relatif besar dibandingkan dengan permintaan produk. Produk keripik pisang *home industry* Al-Barokah yang dihasilkan oleh usaha ini, cenderung berproduksi berdasarkan pesanan agen/cabang dan berkurangnya stok penjualan. Dalam penelitian Zahirul Hoque Dan Maybelle China meungkapkan bahwa pemasok dapat mengerahkan daya tawar atas peserta dalam suatu organisasi dengan mengancam untuk menaikkan harga atau menurunkan kualitas barang dan jasa yang di beli.⁶⁹

2) Barang Subtitusi Tinggi

Dalam industri keripik pisang, produk-produk seperti keripik nangka, kerepik apel, kerippik singkong, keripeik bayam, dan variasi lainnya dapat digunakan sebagai produk pengganti/subtitusi. Mendorong perusahaan untuk berinovasi dalam produk mereka untuk meningkatkan pangsa pasar. Menurut teori yang dikemukakan oleh Gilarso dalam penelitian Devi Adriyani bahwa ketika harga barang A naik, para pembeli akan menggantikan barang A yang

⁶⁹ Zahirul Hoque, dan Maybelle China, Competitive Force and The Lever of Control Framework in A Manufacture, *Jurnal Ekonomi*, Vol. 9, No. 2, 2019, Hal. 14. <https://scholar.google.com/citations?user=oFJuyt4AAAAJ&hl=en>

sekarang relative lebih mahal itu dengan barang B yang tidak begitu mahal sehingga jumlah barang A yang mau di beli berkurang.⁷⁰

3) Jaringan Pemasaran Pesaing Lebih Luas

Keripik pisang Al-Barokah melakukan promosi serta membuat jaringan pemasaran yang aman agar lebih mudah bagi pelanggan untuk mendapatkan produk yang mereka jual. Menurut Risma Fatma dalam penelitiannya meungkapkan bahwa menciptakan sistem jaringan pemasaran secara berjenjang, MLM (multi level marketing) dimana konsumen adalah penjual (ranting pemasaran) dan distributor penjual dapat meningkatkan jaringan pemasaran lebih luas.⁷¹

4) Banyaknya Pesaing

Pendatang baru di industri ini dapat memberikan indikasi tingkat persaingan yang dihadapi bisnis dalam industri ini, karena banyak pendatang baru dikawasan industri memiliki dampak yang berbeda-beda terhadap bisnis yang ada. Akibatnya, menjadi lebih mudah bagi pemula untuk masuki industri keripik pisang. Hal ini karena industri keripik pisang sangat tergantung pada kreativitas untuk meningkatkan kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

Analisis SWOT ini didasari oleh anggapan bahwa strategi yang efektif dibuat faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang

⁷⁰ Devi Andriyani, Pengaruh Permintaan Dan Harga Barang Substitusi Terhadap Pendapatan Pedangan Ikan Bandeng Di Kota Lhokseumawe, *Jurnal Ekonomi Pertanian Unimal*, Vol. 5, No. 1, 2022, Hal. 2, <https://ojs.unimal.ac.id/JEPU/article/view/8163>

⁷¹ Risma Fatma “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Mikro Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahun 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)*”. (skripsi, Fakultas Tarbiyah Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram, 2019), hlm. 1-2.

dan ancaman). Analisis SWOT merupakan alat evaluasi atau diagnosa yang bertujuan untuk mengoptimalkan kekuatan pemilik dan meminimalkan kelemahan diri, serta memanfaatkan peluang yang muncul dan mengatasi ancaman yang datang.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan, setelah menganalisis dan membahas strategi pengembangan usaha *home industry* keripik pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, maka peneliti akan menyimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Masyarakat Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara berpotensi untuk mengembangkan beberapa bagian dalam industri tersebut seperti mempertahankan kualitas produk keripik pisang yang berbahan baku alami bermutu dan bergizi tinggi untuk memenuhi permintaan keripik pisang, meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran, memperbaiki sistem manajemen usaha dan memperluas tempat produksi, memperbaiki sistem produksi usaha dengan menggunakan alat modern, melakukan inovasi produk, mengupayakan ketersediaan bahan baku utama dengan kontinu, melakukan efisiensi bahan produksi melakukan pengembangan atau diversifikasi produk untuk menghadapi barang substitusi yang tinggi, dan memperkuat daerah pemasaran agar konsumen lebih mengenal keripik pisang tersebut.
2. Strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi *opportunity dan streanght* karena hasil analisis SWOT terletak pada peluang pada usaha tersebut salah satunya untuk meningkatkan volume penjualan

produk yaitu memanfaatkan adanya kepercayaan dari konsumen dari segi kualitas, menetapkan harga sesuai dengan kualitas, produk yang berkualitas, dan kemasan produk yang cukup menarik meski hanya di tutupi menggunakan api lilin.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta kesimpulan yang ada, penulis ingin menyampaikan beberapa hal sebagai saran yang tentunya berhubungan dengan permasalahan yang menjadi pembahasan ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi *Home Industry* Al-Barokah

Usaha Al-Barokah senantiasa meningkatkan serta perhatian terhadap produk yang mereka tawarkan agar konsumen dapat mempercayai produk yang mereka produksi dan jual, Serta disarankan kepada pemilik *home industry* Al-Barokah agar dapat memanfaatkan media sosial sehingga lebih banyak orang dapat melihat produk mereka tidak hanya di wilayah desa Tolada tetapi juga di daerah sekitarnya dan membuat menu baru atau melakukan inovasi terhadap produk yang tentunya menarik dan rasanya terjamin.

2. Bagi Masyarakat

Masyarakat diharapkan berpartisipasi dengan mendukung dunia usaha dengan cara membeli produk lokal dan bangga dengan produk lokal. Harganya murah tapi kualitas produk yang ditawarkan bagus.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat menjadi tolak ukur dan acuan untuk melakukan penelitian khususnya yang terkait dengan strategi pengembangan serta peneliti selanjutnya dapat mengembangkan variabel yang ada agar menjadi lebih baik dan bermanfaat.



DAFTAR PUSTAKA

- Agustina Siwi Tri, *Kewirausahaan (Teori Dan Penerapan Pada Wirausaha Dan UKM Di Indonesia)*, edisi 1 (Jakarta: Mitra Wacana Media , 2015).
- Amirulla, *Manajemen Strategi Teori Konsep Kinerja*, edisi 1 (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015).
- Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, edisi 1 (Jakarta: Rineka Cipta, 2013).
- Asma Nasir, *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Mulai Bisnis Era Revolusi Industri)*, edisi 1 (Jawa Barat: CV Adanu. Abimata, 2022).
- Depertemen Agama RI, *AL-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Jakarta Timur: CV Darus Sunah, 2002).
- Depertemen Agama RI, *AL-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Jakarta Timur: CV Darus Sunah, 2002).
- Fatim Risma, “*Strategi Pengembangan Usaha Kecil Mikro Dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat (Studi Kasus: Tahun 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram)*”. (Skripsi, Fakultas Tarbiyah Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram, 2019).
- Fitriani Evi, “*Strategi Pengembangan Home Indusri Amelia Desa Tanjungsari Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung Dalam Meningkatkan Omzet Perusahaan*”. (Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bsinsi Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung 2021).
- Setiwati Irma, Dini Rochdiani, Sudradjat, “*Strategu Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang (Studi Kasus Pada Seorang Pengusahan Keripik Pisang Di Desa Hergamanah Kecamatan Cidolong Kabupaten Ciamis)*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh, Vol, 4, No, 2, Mei 2018, <https://scholar.google.com/scholar?q=related:3bUuaCDB6tEJ:scholar.google> le.

- Kinasih SA, “*definisi industri dan industrialisasi*”, <http://e-journal.uajy.ac.id>. Diakses 17 Maret 2011. Pukul 22.25 WIB.
- Muflih Muhammad, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, edisi 1 (Jakarta: Rajawali Pers, 2006).
- Nainggolan Pinondang, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, edisi 1 (Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020).
- Nathaniel Raba, *Pengantar Bisnis*, edisi 1 (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019).
- Novanto SetyoFirman, “*Pemanfaatan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Berbasis Syariah UMKM Songkok Batik Di Desa Pengangsalan Kecamatan Kalitengah Kabupten Lomongan*”, (Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, 2022),
- Onsie Junita Klisyalaesa, “*Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Ekonomi Kreatif Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Dalam Prespektif Ekonomi Islam*”. (Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Raden Intan Lampung, 2022).
- Padda Arnas, “*Pelaku UMKM Di Sulawesi Selatan Terus Bertambah Sejak Pandemi*”, <https://www.republika.co.id/berita/ragf9v330/pelakuumkm-sulsel-terus-bertambah-sejak-pandemi>. Diakses 17 April 2022, pukul 07:05 WIB.
- Panjaitan Laura UlinaJenny, W.H. Limbong Dan Ani Suryani Dengan Judul “*Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tepung Gandum Di Gapoktan Gandum, Kabupaten Bandung*”. *Jurnal Manajemen IKK*, Vol. 7, No. 1, (Februari 2018): 84.
<https://onesearch.id/Author/Home?author=panjaitan%2C+Jenny+Laura+Ulina%3B+Kementerian+Pertanian>.
- Ramen A Purba, Imam Rofiki et al., *Pengantar Media Pembelajaran*, edisi 1 (Surabaya: Yayasan Kita Penulis, 2020).
- Riyansyah Fahmi, “*PemberdayaanHome Industri Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat*”, *Jurnal Pengembangan Islam*, Vol. 3, No. 2, (September 2018),<http://jurnal.fdk.uinsgd.ac.id/index.php/tamkin/article/download/363/161>.

- Sanstoso Budi Hieronymus, *Produksi Kreatif Dan Kewirausahaan*, edisi 1 (Yogyakarta: CV. Ani Offset, 2022).
- Santoso Budi Hieronymus, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*, edisi 1 (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2020).
- Solong Aras, *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia Menunjang Kinerja Aparatur Berkualitas*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, edisi 12 (Bandung: ALFABETA, CV, 2008),
- Suparyanto, *Kewirausahaan (Teori Dan Penerapan Pada Wirausaha Dan UKM Di Indonesia)*, edisi 1 (Jakarta: Mitra Wacana Media 2015),
- Widaningsih, *Aspek Hukum Kewirausahaan*, edisi 1 (Malang: Polinema Press, 2018).
- Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, edisi Revisi (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), hal. 66
- Heni Nastiti, Analisis Pengendalian Kualitas Produk Dengan Metode Statistical Quality Control, *Jurnal Manajemen*, Vol. 2. No. 1, (Juni 2018).
<http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/sca-1/article/view/688>
- Hoque Zahirul, dan China Maybelle, Competitive Force and The Lever of Control Framework in A Manufacture, *Jurnal Ekonomi*, Vol. 9, No. 2, 2019, Hal. 14.
- Payangan, Otto R, *Pemasaran Jasa Pariwisata*, edisi 1 (Jakarta: PT Penerbit IPB, 2013).
- Fasiha, *“Halal Labelisation Of Haram Food In Makale Toraja”*,
<http://repository.iainpalopo.ac.id/id/eprint/986>.
- Rahman Taufikur, Yanti Nurmalasari, dan Susliyana Dengan Judul “Strategi Pengembangan Usaha keripik pisang UD Al-Barokah di Desa Bulangan Haji Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan”. *Jurnal Agrosains*, Vol. 6, No. 2, (Februari 2021).
- Shabastian Mariza, dan Hatane Samuel, Pengaruh Strategi Harga Dan Strategi Produk Terhadap Brand Loyalty Di Tator Café Surabaya Town Square, *Jurnal Manajemen Pemasaran*, Vol. 1, No. 1, 2019, Hal. 2-3.

Umar, *“Leading Sectors And Economic Structure Of Luwu Timur District”*.
Media Trend Berkala Kajian Ekonomi & Studi Pembangunan 17 N0. 1
(Mei2022):88-96,
<https://journal.Trunojoyo.ac.id/mediatrend/article/view/1157/pdf>





LAMPIRAN



Lampiran 1: Aspek yang Diobservasi

No.	Aspek yang Diobservasi
1.	<p>Aktivitas para karyawan usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke.</p> <p>a. Wakil, wakil atau tangan kanan dari pemilik usaha yang bernama Ahmad yang diberikan kepercayaan untuk mengatur semua proses produksi terutama bagian pemasok bahan baku pisang tanduk, kepok dalam proses produksi. Wakil ini sini dapat bekerja semua kegiatan yang di lakukan dalam proses produksi baik itu berupa pengupasan, pengirisa, penggorengan dan pengemasan.</p> <p>b. Pekerja 1, pekerja di sini bertanggung jawab untuk menyediakan bahan baku utama yang dibutuhkan dalam proses produksi yaitu pisang tanduk dan kepok, bagian penyediaan bahan baku terdiri dari 1 pekerja yaitu Bapak Nansir.</p> <p>c. Pekerja 2, pekerja di sini bertugas sebagai pengupasan, pengirisan, penggorengan dan pengemasan, di mana bagian ini terdiri dari 3 pekerja yaitu Ibu Restina sari, Herlina dan Fitri.</p> <p>d. Tanggung jawab dari pemilik usaha yaitu memberikan upah atau gaji kepada pekerjanya, dana melakukan promosi untuk mengenalkan produk kepada masyarakat.</p>
2.	<p>Produk yang ditawarkan industri rumah tangga di Desa Tolada kec. Malangke.</p> <p>a. Jenis produk yang ditawarkan hanya 2 varian saja yaitu rasa balado dan rasa original.</p>
3.	<p>Jenis usaha yang dijalankan para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke</p> <p>a. Jenis usaha yang dijalankan usaha keripik pisang yaitu usaha keripik pisang dengan berbahan dasar pisang kapok dan pisang tanduk.</p>
4.	<p>Kualitas barang yang ditawarkan oleh para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke</p>

	<p>a. Usaha <i>home industry</i> Al-Barokah menggunakan buah pisang dalam proses pembuatan sebagai bahan dasar dalam proses produksi keripik pisang tersebut. Jenis pisang yang digunakan termasuk pisang tanduk dan pisang kepok, sebab ada ciri pada buahnya yang berukuran panjang dan besar, warna yang dimiliki pisang tersebut berwarna kuning serta rasa yang manis, dipilihnya jenis pisang ini karena sifat dari pisang tersebut yang cocok untuk digunakan sebagai bahan baku pembuatan keripik pisang. Produk yang berkualitas bagus, rasa menarik, kandungan gisi kuat, dan ketahanan produk yang lama adalah kekuatan tersendiri untuk usaha agar dapat mempertahankan pelanggan.</p> <p>b. Usaha <i>home industry</i> Al-Barokah di sini memproduksi dua rasa yaitu rasa original dan rasa balado, pernah coba bikin varian rasa stroberi dan coklat cuman banyak konsumen yang tidak suka dengan dua rasa itu jadi saya putuskan untuk olah dua varian saja, keripik pisang yang kami produksi disini menggunakan plastik yang tebal. Plastik yang digunakan ada dua macam ukuran untuk ukuran 12x25 dengan berat ½ kg, plastik ini khusus keripik pisang tanduk sedangkan plastik dengan ukuran 10x20 berat ¼ kg, plastik tersebut untuk keripik pisang kepok.</p>
<p>5.</p>	<p>Tempat yang digunakan para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke</p> <p>a. Tempat yang digunakan dalam memproduksi keripik pisang yaitu rumah pribadi sendiri. Promosi yang dilakukan oleh <i>home industry</i> Al-Barokah yaitu melalui <i>door to door</i> dari toko-toko, dibantu juga oleh keluarga sampai banyak yang mulai tahu tentang <i>home industry</i> Al-Barokah yang memproduksi keripik pisang sehingga banyak pesanan.</p>
<p>6.</p>	<p>Waktu bekerja para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke</p>

	<p>a. Jam kerja dimulai jam 8.00-16.30 WITA</p>
7.	<p>Para pekerja yang membantu pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke</p> <p>a. Struktur organisasi usaha kami ada yang bertanggung jawab sebagai wakil, pekerja 1 sebagai penyediaan bahan baku, pekerja 2 yaitu sebagai pengupasan, pengirisan, penggorengan dan pengemasan, dan tanggung jawab dari pemilik usaha sendiri.</p> <p>b. Pekerja Terdiri dari 5 karyawan</p> <p>c. Gaji yang diberikan sesuai dengan hasil penjualan perbulan dan tidak menetap.</p> <p>d. Karyawan dapat memproduksi keripik pisang sesuai dengan target yang ditetapkan setiap bulan kadang 800-1000 BKS.</p> <p>e. Karyawan usaha keripik pisang bekerja sesuai dengan tugasnya masing-masing.</p> <p>f. Jam kerja dimulai jam 8.00-16.30 WITA</p> <p>g. Mereka memiliki kemampuan masing-masing dalam pembuatan keripik pisang tersebut.</p>
8.	<p>Pendapatan pemilik usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke</p> <p>a. Kondisi modal yang relatif tercukupi untuk menjalankan usaha yang ada. Keuntungan-keuntungan yang didapat sudah cukup menutupi modal awal.</p> <p>b. Omset yang didapat pada tahun 2021 Rp. 19.808.000,00 dan tahun 2022 Rp. 26.427.000,00</p>
9.	<p>Pendapatan masyarakat sekitar tempat industri rumah tangga keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke.</p> <p>a. Pendapatan masyarakat yang berkerja sebagai karyawan di usaha keripik pisang tersebut tergantung banyaknya bungkus keripik pisang yang di produksi, dari 880-900 bungkus karyawan di berikan gaji yaitu 200 perorang, dan hanya masuk berkerja biasa 3-4 hari saja, dan</p>

	<p>karyawan mendapatkan gaji sebesar 300 perorang dengan 1.500 bungkus keripik pisang.</p>
10.	<p>Pelayanan para pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke</p> <p>a. Strategi harga yang ditetapkan pada <i>home industry</i> Al-Barokah ini yaitu memberikan harga yang lebih murah ketimbang harga pasaran, meskipun untung yang diperoleh lebih sedikit, tetapi dengan permintaan produk yang banyak maka hal tersebut juga akan membuat keuntungan yang diperoleh banyak, mending untung sedikit dengan penjualan produk yang banyak. Memberikan harga yang murah tidak mengurangi kualitas produk yang dijual akan membuat banyak pembeli yang menjadi pelanggan pada usaha yang kita jalankan maka akan membuat usaha kita terus meningkat.</p>
11.	<p>Aturan-aturan yang diterapkan para pemilik usaha kepada karyawan keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke.</p> <p>a. Aturan-aturan yang ditetapkan oleh pemilik usaha kepada karyawan yaitu melaksanakan pekerjaan sesuai dengan tugas dan perintah yang diberikan dan tepat waktu dalam bekerja</p> <p>b. Menjaga ketertiban dan keamanan di lingkungan perusahaan demi kelangsungan perusahaan</p> <p>c. Bertanggung jawab pada hasil produksi</p> <p>d. Menciptakan ketenangan kerja di perusahaan</p>
12.	<p>Kunjungan dan kedatangan para konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan pelaku usaha keripik pisang di Desa Tolada Kec. Malangke.</p> <p>Strategi pemasaran yang dilakukan yaitu dengan menawarkannya ke toko-toko atau istilah <i>door to door</i> terus mulut ke mulut dan dibantu dengan keluarga dalam mempromosikan produk keripik pisang tersebut.</p> <p>Kami melakukan promosi secara langsung dalam menawarkan produk keripik pisang kami. Dalam melakukan promosi kami tidak melakukan</p>

	<p>media karena belum ada yang bisa mengelolah usaha tersebut dengan menggunakan media sosial. Lokasi pemasaran yang kami lakukan yaitu hanya disekitaran Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.</p>
--	--



Lampiran 2 : Pedoman Wawancara

NAMA : SULISTIANI.J

NIM : 19 0401 01036

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME INDUSTRY* KERIPIK PISANG AL- BAROKAH DESA TOLADA KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU UTARA.

Informasi: Pemilik Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Deda Tolada.

Pertanyaan	Jawaban
1. Siapa pemilik usaha keripik pisang tersebut dan apa nama usaha keripik pisang yang Bapak/Ibu kelola dan dimana tempat produksi usaha tersebut?	Pemilik usaha Nurmi, usaha makanan ringan atau camilan, tempat Dusun Tolada. RT, 03 Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.
2. Sejak kapan dan bagaimana Bapak/Ibu mulai mengelolah usaha keripik pisang tersebut dan dimanakah alamat usaha keripik pisang ini didirikan?	Usaha <i>Home Industry</i> Al-Barokah adalah usaha kelompok dan telah beroperasi sejak Februari 2019. Awalnya usaha ini adalah ketika para petani yang sering merasa rugi akibat pisang yang mereka panen tidak dapat dikirim keluar daerah, karena cuaca buruk dan daerah rawan banjir yang membuat pisang-pisang membusuk dan membuat mereka rugi.
3. Apa saja tujuan jangka panjang	Tujuan usaha ini adalah sebagai mata

<p>dan jangka pendek dari usaha keripik pisang yang Bapak/Ibu kelolah?</p>	<p>pencarian untuk menghidupi kebutuhan sehari-hari pemilik usaha. Selain itu tujuan dari perusahaan ini adalah membantu masyarakat petani yang rugi akibat cuaca buruk yang sering terjadi di Desa Tolada dan memberikan lapangan kerja bagi masyarakat yang berada disekitaran lokasi berdirinya usaha serta juga untuk memperoleh omzet.</p>
<p>4. Apakah modal usaha keripik pisang yang bapak/ibu kelolah merupakan modal sendiri atau modal pinjaman? Dan berapakah besaran modal awal yang Bapak/Ibu gunakan dalam mengelolah usaha ini?</p>	<p>Merupakan modal awal dari pemilik usaha dengan modal awal Rp. 1.000.000,00.</p>
<p>5. Apa saja pencapaian yang Bapak/Ibu telah peroleh dari usaha keripik pisang ini?</p>	<p>Pencapaian yang telah diperoleh pemilik usaha yaitu membeli mobil pik up, membangun rumah serta memenuhi kebutuhan sehari-hari.</p>
<p>6. Berapa biaya yang Bapak/Ibu keluarkan dalam sekali produksi keripik pisang tersebut?</p>	<p>Biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.1.000.000,00 bisa membuat 500 BKS.</p>

<p>7. Apa saja jenis produk yang dijual ditempat usaha ini dan apakah ada jenis produk lain yang dibuat selain keripik pisang dan apa saja varian rasa yang Bapak/Ibu berikan dalam keripik pisang tersebut?</p>	<p>Jenis produk yang dijual hanya 2 varian saja yaitu rasa balado dan rasa original.</p>
<p>8. Apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun?</p>	<p>Belum ada inovasi produk yang dilakukan oleh pemilik usaha.</p>
<p>9. Bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan untuk produk yang ditawarkan ditempat usaha ini?</p>	<p>Pengusaha keripik pisang menjual hasil produksinya dengan harga terendah Rp.4.000 untuk sales dan reseller sedangkan konsumen membeli dengan harga eceran Rp.5.000 perbungkus dengan isi 150g.</p>
<p>10. Menurut Bapak/Ibu apakah harga yang diberikan sudah mengikuti pasaran?</p>	<p>Sudah sesuai dengan harga dipasaran sehingga pemilik usaha banyak memiliki pelanggan tetap.</p>
<p>11. Apa keunikan yang dimiliki oleh usaha keripik pisang Bapak/Ibu dibandingkan dengan usaha keripik pisang lainnya?</p>	<p>Keunikan yang dimiliki pemilik yaitu terletak pada bahan baku utama yang digunakan serta harga yang diberikan termasuk murah dibandingkan dengan usaha keripik lainnya.</p>
<p>12. Dimana saja Bapak/Ibu mendapatkan bahan baku dalam mengelola usaha keripik pisang tersebut?</p>	<p>Pemilik usaha telah memiliki pelanggan pemasok untuk bahan utama dari pembuatan keripik pisang tersebut.</p>
<p>13. Apa saja bahan yang digunakan dan berapa banyak bahan yang</p>	<p>Bahan baku utama dari usaha ini adalah pisang kapok dan tanduk, serta bahan</p>

<p>digunakan dalam mengelolah keripik pisang tersebut?</p>	<p>baku lainnya seperti minyak goreng, penyedap rasa, gula pasir.</p>
<p>14. Apa saja peralatan yang Bapak/Ibu gunakan saat mengelolah usaha keripik pisang tersebut?</p>	<p>Alat yang digunakan seperti pemotong pisang, plastik pembungkus keripik pisang, lilin, baskom, timbangan serta alat lainnya.</p>
<p>15. Bagaimana cara pembuatan keripik pisang yang ibu lakukan dari proses pengambilan pisang sampai dengan pengemasan keripik pisang tersebut?</p>	<p>Setelah bahan baku dipersiapkan kemudian kita perlu menggunakan pisang mentah. Jenis pisang yang cocok untuk membuat keripik pisang yaitu pisang tanduk dan pisang kepok. Pertama, kupas kulit pisang dan iris tipis-tipis pisang tersebut menggunakan alat yang di pakai untuk mengiris pisang, kemudian rendam pisang dengan air dengan gula, tiriskan dan taburi garam dalam wada baru. kemudian aduk samapaimerata. Setelah itu goreng pisang dengan api sedang hingga kekuningan, kemudian tiriskan serta taburi bumbu penyedap rasa, seperti rasa balado dan rasa original dengan penambahan gula pasir.</p>
<p>16. Berapa jumlah karyawan yang bekerja di usaha keripik pisang Bapak/Ibu?</p>	<p>Terdiri dari 5 karyawan.</p>
<p>17. Berapa gaji karyawan yang diperoleh dalam usaha keripik pisang Bapak/Ibu?</p>	<p>Gaji yang diberikan keripik pisang tersebut tergantung banyaknya bungkus keripik pisang yang di produksi, dari</p>

<p>18. Berapa jumlah produksi yang mampu dibuat oleh karyawan Bapak/Ibu dalam sehari?</p> <p>19. Apakah karyawan Bapak/Ibu disini bekerja sesuai dengan apa yang seharusnya?</p> <p>20. Bagaimana jam kerja dari tempat usaha keripik pisang ini?</p> <p>21. Apakah ada skil yang dimiliki oleh karyawan Bapak/Ibu sehingga bisa memunculkan ide kreatif untuk menarik minat konsumen terhadap usaha keripik pisang ini?</p>	<p>880-900 bungkus karyawan di berikan gaji yaitu 200 perorang, dan hanya masuk berkerja biasa 3-4 hari saja, dan karyawan mendapatkan gaji sebesar 300 perorang dengan 1.500 bungkus keripik pisang</p> <p>Karyawan dapat memproduksi keripik pisang sesuai dengan target yang ditetapkan setiap bulan kadang 800-1000 BKS.</p> <p>Karyawan usaha keripik pisang bekerja sesuai dengan tugasnya masing-masing.</p> <p>Jam kerja dimulai jam 8.00-16.30 WITA.</p> <p>Mereka memiliki kemampuan masing-masing dalam pembuatan keripik pisang tersebut.</p>
<p>22. Bagaimana strategi pemasaran yang Bapak/Ibu lakukan dalam memasarkan usaha keripik pisang tersebut?</p> <p>23. Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi penjualan secara langsung dalam memasarkan produk yang</p>	<p>Strategi pemasaran yang dilakukan yaitu dengan menawarkannya ke took-toko atau istilah <i>door to door</i> terus mulut ke mulut dan dibantu dengan keluarga dalam mempromosikan produk keripik pisang tersebut.</p> <p>Kami melakukan promosi secara langsung dalam menawarkan produk keripik pisang kami.</p>

ditawarkan?	
24. Dalam melakukan promosi produk, apakah menggunakan media?	Dalam melakukan promosi kami tidak melakukan media karena belum ada yang bisa mengelolah usaha tersebut dengan menggunakan media sosial.
25. Dimana saja lokasi yang bapak/ibu memasarkan produk keripik pisang tersebut?	Lokasi pemasaran yang kami lakukan yaitu hanya disekitaran Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.
26. Siapa sajakah yang menjadi target Bapak/Ibu dalam kegiatan promosi keripik pisang tersebut?	Masyarakat Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.
27. Apakah besaran modal yang Bapak/Ibu milki mempengaruhi jalannya produksi dan jumlah keuntungan?	Kondisi modal yang relatif tercukupi untuk menjalankan usaha yang ada. Keuntungan-keuntungan yang didapat sudah cukup menutupi modal awal.
28. Berapa banyak omset pendapatan pertahun yang Bapak/Ibu peroleh terhadap usaha keripik pisang tersebut? Dan berapakah biaya pengeluaran perbulan seperti biaya listrik, gaji karyawan, serta utang yang Bapak/Ibu keluarkan ditempat usaha keripik pisang ini?	Omset yang didapat pada tahun 2021 Rp.19.808.000,00 dan tahun 2022 Rp.26.427.000,00
29. Bagaimana tahapan dalam proses pengambilan buah pisang tersebut?	Proses pengambilan pisang dibawakan langsung oleh pemasok yang sudah menjadi langganan kami.
30. Seperti apakah struktur	Struktur orgnisasi usaha kami ada yang

<p>organisasi yang digunakan oleh usaha keripik pisang ini? Dan apa saja tugas dari masing-masing struktur organisasi tersebut?</p>	<p>bertanggung jawab sebagai wakil, pekerja 1 sebagai penyediaan bahan baku, pekerja 2 yaitu sebagai pengupasan, pengirisan, penggorengan dan pengemasan, dan tanggung jawab dari pemilik usaha sendiri.</p>
<p>31. Apa visi misi dari usaha keripik pisang tersebut?</p>	<p>Visi Menjadi perusahaan penghasil keripik pisang yang berkualitas dengan harga terjangkau.</p> <p>Misi Mengutamakan kualitas produk dan kepuasan konsumen Menjadi usaha pembuatan keripik pisang yang unggul dari waktu-waktu Menjadikan produk unggulan bagi konsumen</p>
<p>32. Apakah ada peningkatan omzet penjualan perbulan di tempat usaha Bapak/Ibu ini?</p>	<p>Ada peningkatan omzet pada usaha kami meski omzet yang diterima tidak begitu banyak karena factor pandemi dan kelangkaan minyak goreng.</p>
<p>33. Berapakah laba bersih yang Bapak/Ibu peroleh perbulan dari usaha keripik pisang ini?</p>	<p>Omzet yang didapat pada tahun 2021 Rp.19.808.000,00 dan tahun 2022 Rp.26.427.000,00</p>
<p>34. Apakah Bapak/Ibu memiliki pinjaman modal di tempat lain selama mengelolah usaha keripik pisang ini?</p>	<p>Kami tidak memiliki pinjaman modal dimana pun kami menggunakan modal sendiri.</p>

<p>35. Apakah ada hubungan kerjasama yang Bapak/Ibu lakukan dengan pengusaha-pengusaha ditempat lain dalam mengelolah usaha keripik pisang ini?</p>	<p>Kami tidak memiliki hubungan kerja sama dengan pengusaha-pengusaha lainnya kami sendiri yang memproduksi usaha ini.</p>
<p>36. Apakah yang menjadikan kekuatan dalam usaha keripik pisang yang Bapak/Ibu kelolah?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keharmonisan hubungan antara pemilik usaha dan karyawan 2. Kondisi modal yang tercukupi 3. Produk yang berkualitas baik 4. Harga yang relative murah 5. Kemasan produk cukup baik meski hanya tertutup menggunakan lilin 6. Menggunakan SOP dalam proses keripik pisang.
<p>37. Apakah ada kelemahan pada usaha keripik pisang yang Bapak/Ibu miliki?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tempat produksi yang terbatas 2. Proses fermentasi yang cukup lama 3. Penggunaan alat produksi yang masih sederhana 4. Kurangnya inovasi produk 5. Kegiatan promosi serta penggunaan media sosial masih kurang
<p>38. Menurut Bapak/Ibu, apakah usaha keripik pisang yang anda miliki dapat membuka kesempatan besar sebagai peluang bisnis yang menguntungkan?</p>	<p>Tentu saja usaha kami ini dapat membuka kesempatan besar untuk peluang bisnis yang menguntungkan meskipun hanya di daerah Desa Tolada saja tetapi sudah memberikan keuntungan uang cukup besar.</p>
<p>39. Apa saja peluang yang dapat dimanfaatkan oleh usaha keripik pisang Bapak/Ibu?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat menciptakan peluang kerja 2. Adanya kepercayaan dari konsumen dari segi kualitas

	<p>3. Masih banyak segmen pasar yang belum tersentuh peluang keripik pisang</p> <p>4. Menetapkan harga sesuai dengan kualitasnya</p>
<p>40. Menurut Bapak/Ibu siapa saja yang menjadi ancaman dalam menjalankan usaha ini?</p>	<p>1. Harga bahan baku yang semakin mahal</p> <p>2. Posisi tawar menawar pembeli kuat</p> <p>3. Jaringan pemasaran pesaing lebih luas</p> <p>4. Barang substitusi tinggi</p> <p>5. Banyaknya pesaing</p>
<p>41. Menurut Bapak/Ibu, apa yang harus dilakukan dalam menghadapi tingginya daya saing antara usaha keripik pisang ini?</p>	<p>Dalam menghadapi pesaing-pesaing bisnis diluaran sana kami tetapi melakukan strategi mempertahankan kualitas pada produk dengan harga yang cukup murah dan kedepannya kami akan melakukan inovasi pada produk dan melakukan promosi menggunakan media sosial dalam pemasaran keripik pisang ini.</p>

Informasi: karyawan Usaha Home Industry Keripik Pisang Deda Tolada.

Pertanyaan	Jawaban
<p>1. Bagaimana awalnya Ibu bisa membuat keripik pisang yang lakukan dari proses pengupasan pisang sampai dengan pengemasan keripik pisang tersebut?</p>	<p><i>“Memang benar dalam proses penggorenganyang bisa awalnya cuman Ibu Nurmi, kemudian saya dan mbk fitri diajarin jadi bisa. Saya kan</i></p>


	<p><i>sudah lama ya dek bekerja disini, jadi mbk Nurmi dulu mengajari saya bagaimana proses penggorengan yang benar, dulu awal-awal juga gampang gagal gitu dek kadang pisangnya terlalu masak jadi rasanya agak pahit. Lama-lama akhirnya saya mbk Fitri dipercaya sama mbk nurmi buat penggorengan. Kan awalnya dulu cuman MbK Nurmi ya dek bisa, karena permintaan keripik pisang semakin banyak akhirnya saya diajarin sampai bisa sendiri”</i></p>
<p>2. Apa saja bahan yang digunakan dan berapa banyak bahan yang digunakan dalam mengelolah keripik pisang tersebut?</p>	<p><i>“Begini usaha home industry Al-Barokah selalu menggunakan bahan baku yang bagus dek. Dari dulu bahan utama yang dibutuhkan dalam pembuatan produk oleh usaha ini berupa pisang. Bahan baku pisang yang digunakan disini maunya yang bagus ya dek, ngak disini itu bahan bakunya yang ngak bagus. Jadi, selalu mencari bahan baku yang bagus, sudah hafal lah dek bagaimana kualitas pisang yang dimau sama usaha home industry Al-Barokah”.</i></p>

Informasi: Pelanggan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Deda Tolada.

Pertanyaan	Jawaban
1. Bagaimana tanggapan ibu sebagai pelanggan keripik pisang Al-Barokah mengenai harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh <i>home industry</i> Al-Barokah pada produk keripik pisang tersebut?	<i>“Saya kan berlangganan disini sudah cukup lama disini memang harganya lebih murah dibandingkan harga pasaran makanya banyak yang menjadi home industry Al-Barokah ini sebagai tempat langganan keripik pisang, kan lumayan ya dek ada selisihnya gitu jadinya kita jualan gak beda jauh dari harga pasaran”</i>



Lampiran : 3 Sk Penguji Dan Pembimbing


SURAT KEPUTUSAN
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
NOMOR : 144 TAHUN 2023
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

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

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

Memperhatikan : Penunjukan Pembimbing dan Penguji dari Ketua Prodi

MEMUTUSKAN

Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM SI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

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

Kedua : Tugas Dosen pembimbing skripsi adalah memberikan arahan, saran dan masukan kepada mahasiswa bimbingan mulai pembuatan proposal penelitian hingga skripsi selesai diujikan berdasarkan panduan penyusunan skripsi dan pedoman akademik yang di tetapkan Institut Agama Islam Negeri Palopo serta berusaha menyelesaikan bimbingan tepat waktu.

Ketiga : Tugas Dosen penguji adalah : mengoreksi, mengarahkan, menilai/mengevaluasi, menguji dan memberikan penilaian atas skripsi mahasiswa yang diujikan.

Keempat : Pelaksanaan seminar proposal dihadiri oleh pembimbing dan penguji II (kedua) dan pelaksanaan Ujian Hasil dan Ujian Munaqasyah dihadiri oleh Pembimbing, penguji I (pertama) dan penguji II (kedua).

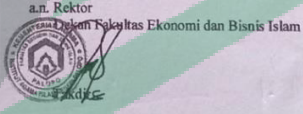
Kelima : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2023.

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

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

Ditetapkan di : Palopo
Pada Tanggal : 03 Maret 2023

a.n. Rektor
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



embusan :

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



LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO
NOMOR : 144 TAHUN 2023
TENTANG
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA INSTITUT AGAMA ISLAM
NEGERI (IAIN) PALOPO

I. Nama Mahasiswa : Sulistiani J
NIM : 19 0401 0136
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

II. Judul Skripsi : **Stratego Pengembangan Usaha Home Industry Keripik Pisang Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.**

III. Dosen Pembimbing dan Penguji :

Ketua Sidang	: Dr. Takdir, S.H., M.H.
Sekretaris	: Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A.
Pembimbing	: Nur Amal Mas, S.E., Sy., M.E.
Penguji Utama (I)	: Arzalsyah, S.E., M.Ak.
Pembantu Penguji (II)	: Hamida, S.E.Sy., M.E.Sy.

Palopo, 03 Maret 2023

a.n. Rektor
Rektor Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Lampiran : 4 Buku Kontrol

25

Buku Kontrol Penulisan Skripsi

**LEMBAR KONSULTASI SETELAH UJIAN
SEMINAR HASIL PENELITIAN**

Konsultasi ke, _____ Hari Tanggal, _____

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Revisi hasil penerbitan volume penguasaan
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Penguji II.

NIP, _____



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Buku Kontrol Penulisan Skripsi**LEMBAR KONSULTASI SETELAH UJIAN
SEMINAR HASIL PENELITIAN**

Konsultasi ke, _____ Hari Tanggal, _____

Materi Konsultasi

No.	Uraian
1	Revisi penambahan teori pembiasaan
2	pada hasil penelitian
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Pembimbing 1.

NIP, _____

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo**

Buku Kontrol Penulisan Skripsi

**LEMBAR KONSULTASI SETELAH UJIAN
SEMINAR HASIL PENELITIAN**

Konsultasi ke, _____ Hari Tanggal, _____

Materi Konsultasi


No.	Uraian
1	Revisi Struktur Penulisan Skripsi
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Pembimbing II.

NIP, _____



Lampiran : 5 Kartu Kontrol



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

**KARTU KONTROL
SEMINAR HASIL SKRIPSI**

Nama : SULISTIYANI.1
 NIM : 1904210136
 Prodi : Ekonomi Syariah

NO	HARI/TGL	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PARAF PIMPINAN UJIAN	KET.
1	Jum'at/23/4/2022	Mul. Fitriani	Analisis Strategi Pemberdayaan Masyarakat melalui Zakat Produktif dalam rangka Pemuliharaan Ekonomi di Kota Palopo.	<i>[Signature]</i>	
2	Kamis/29/4/2022	Mul. Iqbal	Dampak Kebijakan pengurangan subsidi terhadap lingkungan ekonomi dan masyarakat	<i>[Signature]</i>	
3	Jum'at/01/06/2022	Yuni Anggraini	Peran Karang Taruna Jember dalam mengembangkan objek wisata tambak sebagai sumber peningkatan pendapatan asli desa tambak Kec. Sidamaju.	<i>[Signature]</i>	
4	Kab/20/06/2022	Fitrayanti	Peran pemerintah desa dalam mendorong partisipasi masyarakat dalam pembangunan di desa Sajuambur Kec. Lamosi Kab. Luwu	<i>[Signature]</i>	
5	Kab/29/07/2022	Ruput Nuraini	Dampak Sosial ekonomi dan lingkungan terhadap keberadaan destinasi pariwisata Sawah (Studi di destinasi desa kumudu tahun kec. Belopa Utara, kab. Luwu).	<i>[Signature]</i>	
6	Jum'at/27/09/2022	Okta Chandra	Peran Koperasi Simpan Pinjam terhadap Pengembangan Ummah (Studi kasus ummah desa Karang Josa kec. Ewuwatu Sribatan).	<i>[Signature]</i>	
8	Senin/04/02/2022	Atoka Kacim	Pengaruh Perencanaan terhadap Minat Masyarakat Lubuk Tebi Mambaya Paksi Kabupaten Uluwatu di Kota Palopo.	<i>[Signature]</i>	
9	Senin/14/01/2023	Lini Hariani	Optimasi wisata halal dan pariwisata dengan meningkatkan prestasi ekonomi pasca konfer bandang di Kecamatan Buaranda.	<i>[Signature]</i>	
10	Rabu/25/02/2022	Indetiani Kurnia Sapri	Pengaruh Persepsi, pengetahuan dan keyakinan terhadap kemampuan kewirausahaan masyarakat terhadap keputusan menggunakan produk fashion pada BSI cabang Tomoni.	<i>[Signature]</i>	

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

[Signature]
 Dr. Takdir, S.H., M.H.
 NIP 197907242003121000

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

Lampiran : 6 Persetujuan Pembimbing

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan saksama skripsi berjudul:

Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah
Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

yang ditulis oleh :

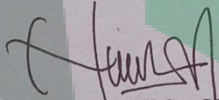
Nama : Sulistiani.j
NIM : 19 0401 0136
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program studi : Ekonomi Syariah

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

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Tanggal: 8 Mei 2023

Pembimbing


Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E.

NIP: 199309132020122020

Lampiran : 7 Nota Dinas Pembimbing

Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp.

Hal: an Sulistiani.J

Yth. Fakultas Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri IAIN Palopo

Di

Palopo

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi proposal mahasiswa di bawah ini:

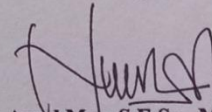
Nama : Sulistiani.J
NIM : 19 0401 0136
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Proposal : Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara.

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

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya

Wassalamu 'alaikum wr.wb.

Pembimbing



Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E

Tanggal: 8 Mei 2023

Lampiran : 8 Persetujuan Penguji

Arzalsyah, S.E., M.Ak
Hamida, S.E.Sy., M.E.Sy
Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E

NOTA DINAS TIM PENGUJI

Hal : skripsi an. Sulistiani.J

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 : Sulistiani.J

NIM : 19 0401 0136

Program Studi : Ekonomi Syariah

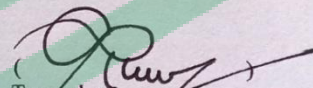
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara

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

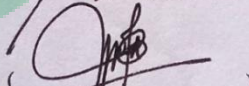
Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

wassalamu 'alaikum wr. wb.

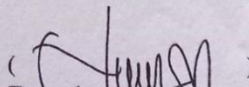
1. Arzalsyah, S.E., M.Ak
Penguji I

()
Tanggal : 10 Mei 2023

2. Hamida, S.E.Sy., M.E.Sy.
Penguji II

()
Tanggal : 10 Mei 2023

3. Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E.
Pembimbing/penguji

()
Tanggal : 8 Mei 2023

Lampiran : 9 Halaman Persetujuan Tim Penguji

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Pisang Al-Barokah Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara** yang ditulis oleh Sulistiani.J Nomor Induk Mahasiswa 1904010136 mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang telah diujikan dalam seminar hasil penelitian pada hari Senin, 10 April 2023 telah diperbaiki sesuai cacatan dan permintaan Tim Penguji, dan dinyatakan layak untuk diajukan pada sidang ujian *munaqasyah*.

TIM PENGUJI

1. Dr. Takdir, S.H., M.H. Ketua Sidang/Penguji	(Tanggal: 10 Mei 2023)
2. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. Sekretaris Sidang/Penguji	(Tanggal: 10 Mei 2023)
3. Arzalsyah, S.E., M.Ak Penguji I	(Tanggal: 10 Mei 2023)
4. Hamida, S.E.Sy., M.E.Sy Penguji II	(Tanggal: 10 Mei 2023)
5. Nur Amal Mas, S.E.Sy., M.E Pembimbing I/Penguji	(Tanggal: 8 Mei 2023)

Lampiran : 10 Surat Ket. Bebas Mata Kuliah

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

SURAT KETERANGAN
NOMOR: B /In.19/FEBI.04/KS.02/EKS/03/2023

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

Nama : Sulistiani J
NIM : 1904010136
Program Studi : Ekonomi Syariah

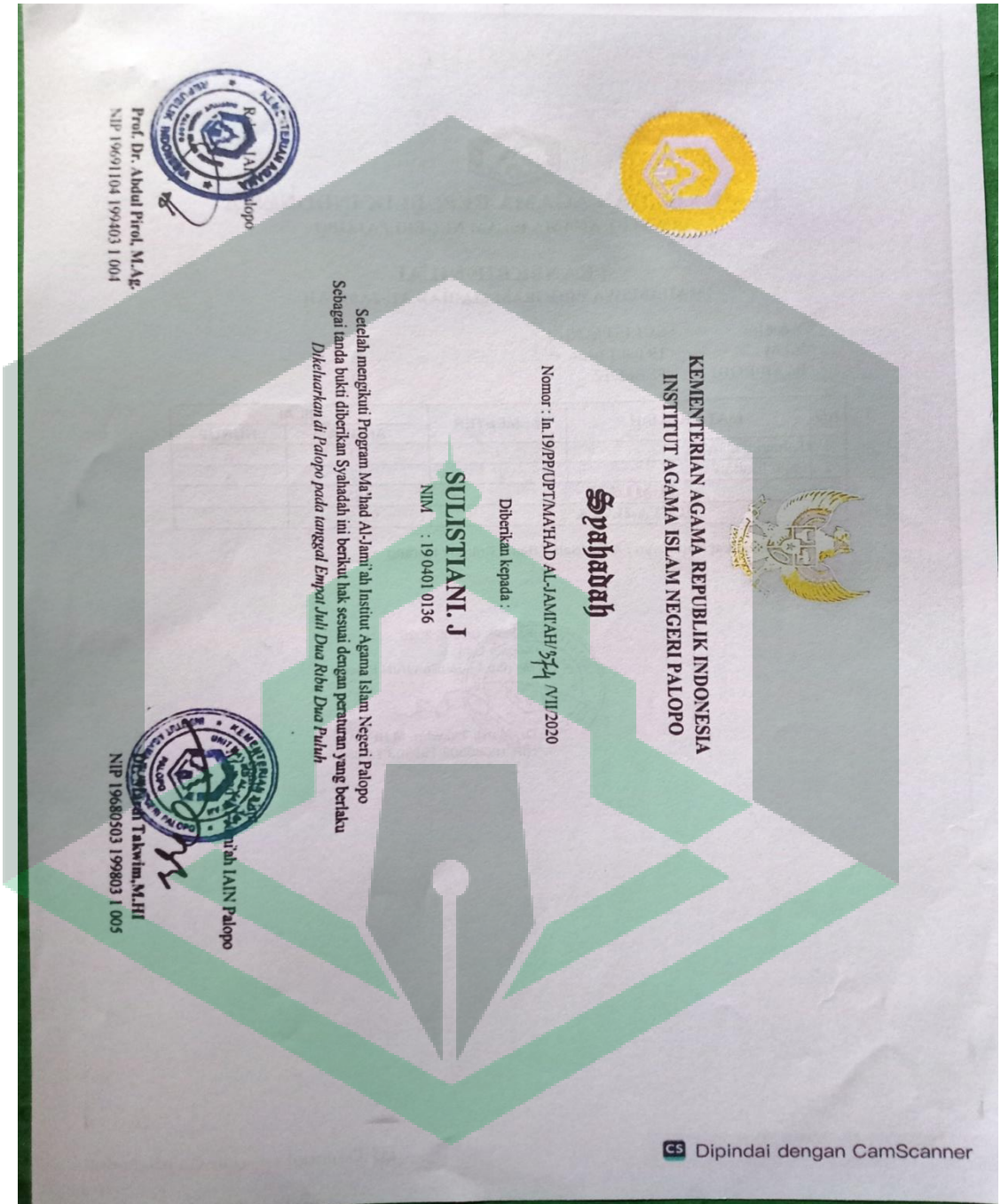
benar telah mengikuti perkuliahan sesuai dengan kurikulum program studi ekonomi syariah dan dinyatakan bebas mata kuliah yang diprogramkan sejak semester I tahun akademik 2019/2020 s.d semester VII tahun akademik 2022/2023 berdasarkan data nilai prodi.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 10 Maret 2023
Ketua Prodi Ekonomi Syariah


Dr. Fasiha, M.El

Lampiran : 11 Sertifikat Ma'had





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

TRANSKRIP NILAI
MAHASISWA PROGRAM MA'HAD AL-JAMI'AH

N A M A : SULISTIANI, J
N I M : 19 0401 0136
FAK/PRODI : FEBI/D12

NO	MATA KULIAH	SEMESTER	NILAI	
			ANGKA	HURUF
1	Tahsinul Qiro'ah	I	93	A
2	Fiqih Ibadah	II	92	A
JUMLAH			185	
RATA-RATA			92,50	

Predikat Kelulusan : Amat Baik / Baik / Cukup / Kurang




04 Juli 2020

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

Mardi Takwim, M.HI
NIP 19680503 199803 1 005

Lampiran : 12 Surat Ket. Membaca Dan Menulis Al-Qur'an

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

SURAT KETERANGAN


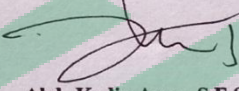
Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen Penguji dan Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut membaca dan menulis al-Qur'an dengan ~~kurang/baik/lancar~~ *coret yang tidak sesuai dengan kemampuan mahasiswa.

Nama : Sulistiani. J
NIM : 19 0401 0136
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

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

Palopo, 21 Februari 2023

Mengetahui:

<p>Ketua Prodi Ekonomi Syariah</p>  <u>Dr. Fasjha, S.E.I., M.El.</u> NIP. 19810213 200604 2 002	<p>Dosen Penguji</p>  <u>Abd. Kadir Arno, S.E.Sy., M.Si.</u> NIDN. 0928047703
---	--

Lampiran : 13 Transkrip Nilai



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
TRANSKRIP PRESTASI AKADEMIK
DIBERIKAN KEPADA

NAMA : SULISTIANI J
NIM : 1904010136

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI : EKONOMI SYARIAH

No	Nama Mata Kuliah	Nilai (N)	Kredit (K)	N x K	Ket
1	TEKNIK PENULISAN KARYA ILMIAH	4	2	8,00	A+
2	USHUL DAN QAWAID FIQHIYAH	4	2	8,00	A+
3	PENGETAHUAN KOMPUTER	3,75	2	7,50	A
4	BAHASA INDONESIA	3	2	6,00	B
5	BAHASA ARAB	3,75	2	7,50	A
6	BAHASA INGGRIS	3,5	2	7,00	A-
7	MBTA	3,75	2	7,50	A
8	ULUMUL QURAN	4	2	8,00	A+
9	PENDIDIKAN KEWARGAAN	3,75	2	7,50	A
10	TAUHIID	3,5	2	7,00	A-
11	TEORI DAN PRAKTEK DAKWAH	3,75	2	7,50	A
12	STUDI ISLAM DAN KEARIFAN LOKAL	3,5	2	7,00	A-
13	BAHASA INGGRIS EKONOMI	3,75	2	7,50	A
14	PENGANTAR ILMU EKONOMI	4	2	8,00	A+
15	PENGANTAR EKONOMI MIKRO	4	2	8,00	A+
16	PENGANTAR EKONOMI MAKRO	4	2	8,00	A+
17	APLIKASI KOMPUTER	3,75	2	7,50	A
18	EKONOMI WILAYAH DAN KEARIFAN LOKAL	3,75	2	7,50	A
19	PENGANTAR AKUNTANSI	3,5	2	7,00	A-
20	PENGANTAR MANAGEMEN	4	2	8,00	A+
21	PENGANTAR EKONOMI ISLAM	4	3	12,00	A+
22	ULUMUL HADIST	3,5	2	7,00	A-
23	PENGANTAR FILSAFAT	3,75	2	7,50	A
24	AKUNTANSI BANK dan KEUANGAN SYARIAH	3,5	2	7,00	A-
25	ASURANSI SYARIAH	3,75	2	7,50	A
26	ETIKA BISNIS ISLAM	3,75	3	11,25	A
27	MATEMATIKA EKONOMI	3,5	3	10,50	A-
28	LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH	3,5	2	7,00	A-
29	EKONOMI MIKRO ISLAM	3,5	3	10,50	A-
30	EKONOMI MAKRO ISLAM	3,75	3	11,25	A
31	TAFSIR AYAT DAN HADIST EKONOMI	3,75	3	11,25	A
32	SEJARAH PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM	3,5	3	10,50	A-
33	ASPEK HUKUM EKONOMI dan KEUANGAN SYARIAH	3,75	2	7,50	A
34	EKONOMI MANAGERIAL	3,25	2	6,50	B+
35	EKONOMI POLITIK	3,75	2	7,50	A

36	EKONOMI PUBLIK	3,5	2	7,00	A-
37	EKONOMI MONETER ISLAM	4	2	8,00	A+
38	QAWAIDUL FIQHIYAH	3,75	2	7,50	A
39	EKONOMI KOPERASI DAN UMKM	3,75	2	7,50	A
40	MANAGEMEN KEUANGAN SYARIAH	3,75	3	11,25	A
41	PERPAJAKAN	3,75	2	7,50	A
42	FIQHI MUAMALAT	4	2	8,00	A+
43	KEWIRAUSAHAAN	3,75	2	7,50	A
44	MANAGEMEN PEMASARAN	3,75	2	7,50	A
45	SISTEM INFORMASI MANAJEMEN	3,5	2	7,00	A-
46	STATISTIK EKONOMI	4	3	12,00	A+
47	EKONOMI ZAKAT dan WAKAF	3,75	3	11,25	A
48	MANAJEMEN PROYEK DAN ANALISIS INVESTASI	3,5	3	10,50	A-
49	EKONOMI SUMBER DAYA ALAM DAN LINGKUNGAN	3,75	3	11,25	A
50	KOMUNIKASI PEMASARAN	3,75	2	7,50	A
51	PEREKONOMIAN INDONESIA	4	2	8,00	A+
52	METODE PENELITIAN EKONOMI	3,5	3	10,50	A-
53	EKONOMI INTERNASIONAL	4	2	8,00	A+
54	ANALISIS LAPORAN KEUANGAN	4	3	12,00	A+
55	EKONOMI PERENCANAAN DAN PEMBANGUNAN	3,75	3	11,25	A
56	EKONOMI SDM DAN KETENAGAKERJAAN	4	3	12,00	A+
57	EKONOMI AGRIBISNIS PEDESAAN	3,25	3	9,75	B+
58	EKONOMETRIKA	3,75	3	11,25	A
59	PRAKTEK PENGALAMAN LAPANGAN	4	3	12,00	A+
60	KOMPREHENSIF	3,75	2	7,50	A
61	KULIAH KERJA NYATA	4	4	16,00	A+
62	MUNAQASYAH	0	0	0,00	0
			143	534,25	

Indeks Prestasi Kumulatif : 3,74
 Jumlah Kredit : 143

Palopo, 10 Maret 2023
 Ketua Prodi Ekonomi Syariah



Dr. Fasiha, M.EI


Lampiran : 14 Sertifikat PBAK



Lampiran : 15 Sertifikat TOEFL



Lampiran: 16 Kuitansi Pembayaran UKT

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

SURATKETERANGAN

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

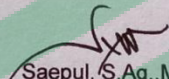
menerangkan bahwa:

Nama : *SULISTIAMI.J.*
NIM : *19 0401 0136*
Semester/Prodi : *VIII / EKIS - D.*
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

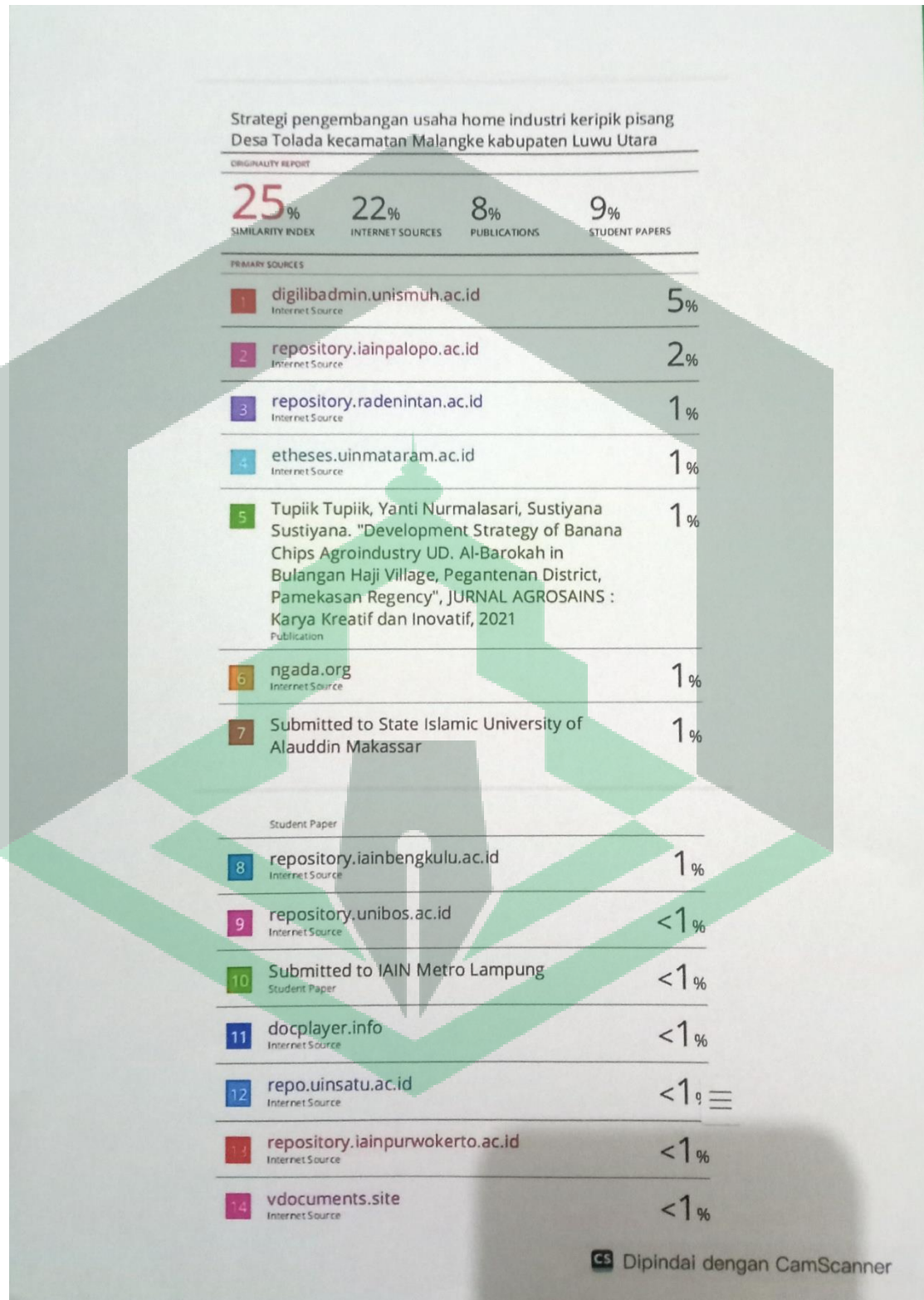
Yang bersangkutan benar telah melunasi pembayaran Uang Kuliah Tunggal (UKT) semester *1 s/d VIII.*

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 16 FEBRUARI 2023
an.Dekan
Kepala Bagian Tata Usaha


Saepul, S.Ag., M.Pd.I.
NIP19720715 200604 1001

Lampiran: 17 Cek Plagiasi/Turnitin



Lampiran: 18 Surat Keterangan Penelitian


PEMERINTAH KABUPATEN LUWU UTARA
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
(DPMPTSP)
Jalan Simpursiang Kantor Gabungan Dinas No.27 Telp/Fax 0473-21536 Kode Pos 92961 Masamba

SURAT KETERANGAN PENELITIAN
Nomor : 00152/00061/SKP/DPMTSP/II/2023

Membaca : Permohonan Surat Keterangan Penelitian an. Sulistiani, J beserta lampirannya.
Menimbang : Rekomendasi Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Luwu Utara Nomor 070/039/II/Bakesbangpol/2023
Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara;
2. Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 2017 tentang Pembinaan dan Pengawasan Penyelenggaraan Pemerintah Daerah;
4. Peraturan Presiden Nomor 97 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu;
5. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 3 tahun 2018 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
6. Peraturan Bupati Luwu Utara Nomor 27 Tahun 2022 tentang Pendelegasian Wewenang Penyelenggaraan Pelayanan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko dan Non Perizinan kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : Memberikan Surat Keterangan Penelitian Kepada :

Nama : Sulistiani, J
Nomor Telepon : 082197121707
Alamat : Dsn. Tolada, Desa Tolada Kecamatan Malangke, Kab. Luwu Utara Provinsi Sulawesi Selatan
Sekolah / : Institut Agama Islam Negeri Palopo
Instansi
Judul Penelitian : Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Kripik Pisang
Lokasi : Tolada, Desa Tolada Kecamatan Malangke, Kab. Luwu Utara Provinsi Sulawesi Selatan
Penelitian

Dengan ketentuan sebagai berikut
1. Surat Keterangan Penelitian ini mulai berlaku pada tanggal 2 s/d 7 Februari 2023.
2. Mematuhi semua peraturan Perundang-Undangan yang berlaku.
3. Surat Keterangan Penelitian ini dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila pemegang surat ini tidak mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Surat Keterangan Penelitian ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya dan batal dengan sendirinya jika bertentangan dengan tujuan dan/atau ketentuan berlaku.

Diterbitkan di : Masamba
Pada Tanggal : 03 Februari 2023


BUPATI LUWU UTARA
Kepala Dinas Penanaman Modal dan
Pelayanan Terpadu Satu Pintu
AHMAD NANI ST
NIP : 496004151998031007

Retribusi : Rp. 0,00
No. Seri : 00152

DPMPTSP
www.dpmptsp.luwuutara.go.id

Lampiran 19: Dokumentasi Penelitian Usaha Keripik Pisang Al-Barokah

Alat Dan Bahan Pembuatan Keripik Pisang





Proses Produksi Keripik Pisang Al-Barokah





Proses Wawancara Terhadap Pemilik Usaha Keripik Pisang Al-Barokah



RIWAYAT HIDUP



Sulistiani.J, akrab dipanggil Sulis lahir di Tolada pada tanggal 1 Januari 2001. Penulis merupakan anak kandung dari pasangan seorang ayah Jida. L dan Ibu Hawi. Saat ini penulis bertempat tinggal di Desa Tolada Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2013 di MI Nurul Hikma Tolada. Kemudian di tahun yang sama penulis menempuh pendidikan di MTS Nurul Hikma Tolada hingga tahun 2016. Pada tahun 2016 penulis melanjutkan pendidikan di SMAN 11 Luwu Utara hingga tahun 2019. Pada saat penulis menempuh pendidikan ditingkat SMA, penulis aktif mengikuti berbagai kegiatan Ekstrakurikuler yaitu PMR (Palang Maerah Remaja), Pramuka dan aktif mengikuti berbagai kegiatan Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS) dengan menjadi Anggota Bidang Keagamaan tahun 2017-2018, selain itu penulis juga aktif mengikuti kegiatan pembelajaran untuk mewakili sekolah dalam setiap perlombaan mata pelajaran IPA yaitu mata pelajaran biologi tingkat Kabupaten Luwu Utara. Dalam perjalanan ditingkat SMA penulis banyak mendapat pengalaman dan pembelajaran yang begitu positif dari seluruh teman-teman seangkatan dan para guru yang terus memberikan dukungan dan ruang kepada penulis sehingga penulis menjadi lebih termotivasi untuk terus belajar, sehingga diakhir dari perjalanan menuntut ilmu ditingkat SMA menjadikan penulis mendapat penghargaan sebagai Siswa Berprestasi harapan 2 Jurusan IPA angkatan tahun 2019. Setelah lulus SMA ditahun 2019, penulis melanjutkan pendidikan S1 di Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palopo. Pada saat menempuh pendidikan S1, penulis aktif mengikuti organisasi, yaitu:

1. Anggota Departemen Srikandi diKelompok Studi Ekonomi Islam *Sharia Economic Association* (KSEI SEA) IAIN Palopo tahun 2020-2021.

2. Koordinator Departemen Srikandi diKelompok Studi Ekonomi Islam *Sharia Economic Association* (KSEI SEA) IAIN Palopo tahun 2021-2022.

Selain itu, penulis selama menempuh pendidikan S1 meraih beberapa prestasi, yaitu:

1. Juara 2 lomba Karya Bisnis Plan kegiatan INCOME (Islamic Economics Competition) KSEI SEA IAIN PALOPO 2022.
2. Juara 1 lomba Penulisan Srikandi Kegiatan INCOME (Islamic Economics Competition) KSEI SEA IAIN PALOPO 2022.

