

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRIP IKAN HIU DI
PANTAI TANJUNG LUAR DESA TANJUNG LUAR
KECAMATAN KERUAK KABUPATEN LOMBOK TIMUR
TAHUN 2023**



**JURUSAN TADRIS IPS-EKONOMI
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN (FTK)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRIP IKAN HIU DI
PANTAI TANJUNG LUAR, DESA TANJUNG LUAR,
KECAMATAN KERUAK, KABUPATEN LOMBOK TIMUR
TAHUN 2023**

Skripsi

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram
Untuk melengkapai persyaratan mencapai gelar
Sarjana Pendidikan (S.Pd.)**



Oleh

Lala Zaenia Pratiwi

NIM 200105014

**JURUSAN TADRIS IPS-EKONOMI
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN (FTK)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2023**

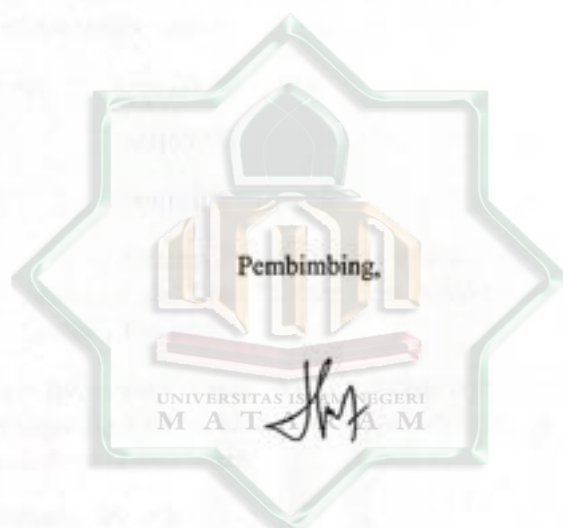


Perpustakaan **UIN Mataram**

PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Skripsi oleh Lala Zaenia Pratiwi, NIM 200105014 dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keriak, Kabupaten Lombok Timur" telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal: 29 November 2023



Sakdiah, M.Si
NIP 198004262009012005

NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 29 November 2023

Hal: **Ujian Skripsi**

Yang Terhormat

**Dekan Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan
di Mataram**

Assalamualaikum, Wr. Wb

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama mahasiswi : Lala Zaenia Pratiwi

NIM : 200105014

Jurusan/Prodi : Tadris IPS Ekonomi

Judul : Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai
Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten
Lombok Timur

telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-*munaqasyah*-kan.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Pembimbing



Sakdiah, M.Si
NIP.198004262009012005

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lala Zaenia Pratiwi

Nim : 200105014

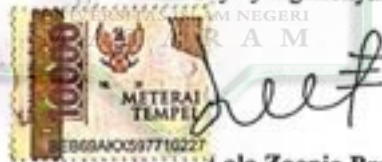
Jurusan : Tadris IPS Ekonomi

Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur" ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiat tulisan/karya orang lain, siap menerima sanksi yang telah ditentukan oleh lembaga.

Mataram, 29 November 2023

Saya yang menyatakan,



Lala Zaenia Pratiwi

Perpustakaan UIN Mataram

PENGESAHAN

Skripsi oleh: Lala Zaenia Pratiwi, NIM: 200105014 dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur," telah dipertahankan di depan dewan penguji Jurusan Tadris IPS Ekonomi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Mataram pada tanggal 19 November 2023

Dewan Penguji

Sakdiah, M. Si
(Ketua Sidang/Pembimbing)

Dr. Wildan, M.Pd
(Penguji I)

M. Zainurrahman, M.Pd
(Penguji II)

Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui,

Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan



MOTTO

عالية روح كليهما وأم توأمان أخوة والاحسان العلم

Artinya: “Ilmu dan amal adalah dua saudara kembar dan ibu dari keduanya adalah semangat yang tinggi”. - Al-Imam Ibnu Qoyyib Rahimahullah

الصابرين مع الله إن

“Sesungguhnya Allah Swt bersama orang-orang yang sabar”

- 📖 Kuliahlah hingga anda merasakan pahitnya kehidupan kampus dengan terus tertumbuk hingga anda terbentuk.
- 📖 Jadilah orang yang mengalami perkembangan bukan dengan cara digenggam akan tetapi menjadi orang yang berkembang dengan cara berani untuk terbang.
- 📖 Dunia perkuliahan bukan hanya sekedar mengajarkan kita untuk dapat mengejar gelar demi mendapatkan pengakuan dari orang lain, tetapi dunia perkuliahan mengajarkan Pelajaran yang paling berharga tentang kalimat “suatu ilmu yang tinggi akan sia-sia jika tidak diimbangi dengan adab yang mulia.
- 📖 Terus kuat hingga anda mampu sekuat baja, karena pada dasarnya yang dapat mengerti diri anda itu anda sendiri.
- 📖 Bersinarlah dengan cahayamu yang paling terang tanpa harus meredupkan cahaya lain yang juga sedang berusaha untuk terang.

Perpustakaan UIN Mataram

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan skripsi ini untuk kedua orang tuaku untuk ibuku Iyanah dan Bapakku Zakirin, keluarga besarku, almamaterku, Jodohku, calon anakku, semua guru-guruku, dosenku, sahabat, teman-teman seperjuangan dan orang-orang yang sudah memberikan sejarah yang sangat berkesan dalam hidupku. Teruslah berjuang tanpa mengenal Lelah, thank you very much for everything and continue to be enthusiastic about exploring college by getting your degree as quickly as possible until you understand that experience is the best teacher in your life and rest assured that while there is a will there is definitely a way.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan nikmat, rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu Di Pantai Tanjung Luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur”. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan alam baginda Nabi Besar Muhammad SAW. yang telah membawa kita dari alam kegelapan menuju alam yang terang benderang. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar S.Pd. pada program Strata-1 di Program Studi Tadris IPS Ekonomi, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Mataram.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari beberapa pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Sakdiah, M.Si. selaku pembimbing atas bimbingan yang Ikhlas dan tulus dari beliau sehingga penyusunan proposal skripsi ini bisa selesai dengan baik.
2. Bapak Prof. Dr. H. Masnun Tahir, M. Ag selaku Rektor UIN Mataram
3. Bapak Dr. Jumarim, M.H.I., selaku Dekan Tarbiyah UIN Mataram
4. Bapak Ahmad Khalakul Khairi, M. Ag selaku Ketua Prodi dan Bapak M. Zainur Rahman, M. Pd selaku Sekertaris Prodi Tadris IPS Ekonomi
5. Ibu Resti Kartika Dewi, S.E., M.Ak. selaku Dosen Wali
6. Semua Dosen Tadris IPS Ekonomi dan Civitas Akademik UIN Mataram yang telah memberikan semangat kepada penulis selama ini.
7. Kedua orang tua saya, Zakirin dan Iyanah yang selalu mendoakan dan memberikan support dan dukungan dengan ikhlas, agar menjadi orang yang lebih baik, berguna bagi keluarga dan orang lain dan tentu memiliki akhlak dan budi pekerti yang baik dan saudara-saudaraku yang tercinta kakak Ahmad Dedi Marzuki dan adik Pebria Hidayati yang selalu memberikan semangat dan memotivasi agar terus berjuang melewati berbagai rintangan dalam berbagai hal.

8. Kating terbaik Lalu Kamala Hady, S. Pd yang selalu membantu dengan cara memberi masukan dan mengajarkan berbagai hal terkait penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan sesuai target yang diharapkan.
9. My BF Muhammad Ananda Auliya'A Mazwar yang selalu menemani dan memberikan semangat atas penyusunan skripsi.
10. Tim sepupu Karunia Hidayati, Ola Afria Hartati, dan Widiya Novita Aulia yang menemani dalam proses penelitian skripsi.
11. Sahabat Rosalina dan Raohun Safitri dan orang-orang yang sangat berarti bagi saya yang sudah selalu bersedia mendengar keluh kesah saya selama penyusunan skripsi.

Penulis menyadari skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaan dan perbaikan dari skripsi ini sehingga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi bidang Pendidikan serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut. Aamiin ya rabbal alamin.

Wassalamualikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Mataram,

Penulis, 29 November 2023

Perpustakaan UIN Mataram

Lala Zaenia Pratiwi

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN LOGO.....	ii
PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
PENGESAHAN DEWAN PENGUJI	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
ABSTRAK	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah Dan Batasan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian	6
E. Telaah Pustaka.....	6
F. Kerangka Teori	14
G. Metode Penelitian	60
BAB II PAPARAN DATA DAN TEMUAN.....	74
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	74
B. Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur	86
C. Temuan Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat).....	99
BAB III PEMBAHASAN	111
A. Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu Di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Kaeruak, Kabupaten Lombok Timur	111

B. Proses Pengolahan Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar.....	112
C. Hasil Analisis SWOT.....	115
BAB IV KESIMPULAN.....	126
A. Kesimpulan.....	126
B. Saran.....	127
DAFTAR PUSTAKA.....	129
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	134
LAMPIRAN.....	135



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Nama-Nama Kepala Desa, Sekretaris Desa dan Perangkat Desa

Tabel 2.2 Nama-Nama BPD (Badan Permusyawaratan Desa)

Tabel 2.3 Data Demografi Berdasarkan Populasi Per Wilayah

Tabel 2.4 Pendidikan Dalam KK

Tabel 2.5 Pendidikan Sedang Ditempuh

Tabel 2.6 Pekerjaan

Tabel 2.7 Agama

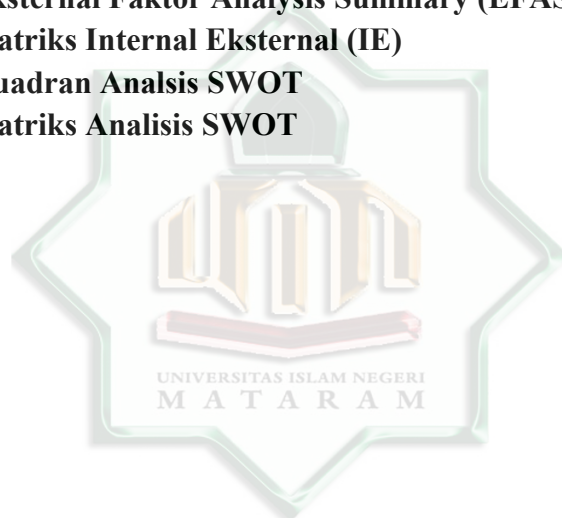
Tabel 3.1 Matriks Internal Faktor Analysis Summary (IFAS)

Tabel 3.2 Eksternal Faktor Analysis Summary (EFAS)

Tabel 3.3 Matriks Internal Eksternal (IE)

Tabel 3.4 Kuadran Analisis SWOT

Tabel 3.5 Matriks Analisis SWOT



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Proses Analisis Data Penelitian Kualitatif

Gambar 2.1 Data Pendidikan Dalam KK Desa Tanjung Luar

Gambar 2.2 Data Pendidikan Sedang Ditempuh Desa Tanjung Luar

Gambar 2.3 Data Pekerjaan Desa Tanjung Luar

Gambar 2.4 Data Agama Desa Tanjung Luar



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lokasi Usaha Sirip Ikan Hiu**
- Lampiran 2 Jenis-Jenis Sirip Ikan Hiu dan Ukurannya**
- Lampiran 3 Proses Pengolahan Sirip Ikan Hiu**
- Lampiran 4 Wawancara**
- Lampiran 5 Surat Izin Usaha Sirip Ikan Hiu**
- Lampiran 6 Harga Terbaru dari Sirip Ikan Hiu**
- Lampiran 7 Surat Permohonan Rekomendasi Penelitian**
- Lampiran 8 Surat dari BAKESBANGPOLDAGRI**
- Lampiran 9 Surat Penelitian Badan Riset dan Inovasi Daerah (BRIDA)**
- Lampiran 10 Surat balasan dari BAKESBANGPOL kabupaten Lombok Timur**
- Lampiran 11 Surat Balasan Penelitian**
- Lampiran 12 Kartu Konsultasi Dosen Pembimbing**
- Lampiran 13 Sertifikat Cek Plagiasi**
- Lampiran 14 Sertifikat Bebas Pinjam**
- Lmpiran 15 Pedoman Wawancara, Observasi, dan Wawancara**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRIP IKAN HIU DI
PANTAI TANJUNG LUAR, DESA TANJUNG LUAR,
KECAMATAN KERUAK, KABUPATEN LOMBOK TIMUR**

Oleh:

Lala Zaenia Pratiwi

NIM 200105014

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha dan proses pengolahan pada usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Karuak, Kabupaten Lombok Timur. Metode penelitian yang digunakan Kualitatif Deskriptif dengan menggunakan teknik analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). Analisis yang digunakan dengan menggunakan matrik IFAS (Internal Factor Analysis Summary) yang mendeskripsikan kekuatan dan kelemahan suatu Perusahaan dan EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary) yang menggunakan faktor-faktor peluang dan ancaman dan matriks IE (Internal Eksternal) yang menunjukkan posisi perusahaan berada pada situasi saat ini. Strategi yang digunakan oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar ini menggunakan strategi mengelabui musuh, strategi manajemen pengolahan usaha dan skill khusus. Ketiga strategi ini dikaitkan dengan teori Sumber Daya Manusia dan Sumber Daya Keuangan/ Modal. Sedangkan proses pengolahannya memiliki beberapa tahapan atau proses diantaranya proses pemotongan, proses pembersihan, proses penjemuran, dan proses pengemasan. Dari hasil analisis data yang ditemukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi saat melakukan penelitian sudah mendapatkan faktor internal kekuatan dan kelemahan kemudian dari faktor eksternal peluang dan ancaman. Nilai total pada matriks IFAS sebesar 0,38 sedangkan matriks EFAS sebesar -0,31. Hasil tersebut menempatkan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar ini berada pada kuadran II sehingga strategi pengemangan usaha yang digunakan differentsiasi sehingga usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut harus tetap menjaga interaksi yang baik dengan semua pihak yang terkait, membangun jaringan yang

lebih luas, menjaga kualitas produk, menjaga kepercayaan konsumen, memanajemen dan mengembangkan modal yang dimiliki dengan sebaik-baiknya sehingga usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut dapat memperoleh hasil yang maksimal dan omset usaha yang akan didapatkan akan lebih tinggi dan optimal.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Sirip Ikan Hiu



Perpustakaan UIN Mataram

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia menghadapi tantangan dalam persaingan global, baik itu dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Salah satu tantangan yang signifikan bagi UMKM adalah bagaimana mereka dapat mengembangkan strategi yang memungkinkan mereka untuk bersaing dengan lebih baik sehingga mampu mencapai keunggulan.

Kemampuan dalam merancang strategi memiliki nilai yang sangat penting bagi UMKM di Indonesia, karena dengan memiliki pemahaman yang mendalam tentang strategi, UMKM dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk memanfaatkan dengan baik sumber daya yang mereka miliki, baik itu dari dalam maupun dari luar perusahaan.¹

UMKM di Indonesia aktif di berbagai macam sektor usaha dan memiliki peran yang penting dalam meningkatkan kegiatan ekspor nonmigas, seperti produk pertanian, perkebunan, perikanan, tekstil dan pakaian, perabotan, produk industri pengolahan serta produk seni. UMKM Sirip Ikan Hiu yang peneliti teliti termasuk kedalam UMKM Kelautan dan Perikanan yang memiliki nilai jual yang paling tinggi daripada ikan jenis lainnya.

Indonesia termasuk negara kepulauan yang mempunyai sumber daya laut yang sangat melimpah. Laut Indonesia memiliki suasana yang tropis yang mempunyai sumber daya dalam kelompok perikanan yang terbilang tinggi, salah satunya spesies hiu.²

Hiu tergolong kedalam sekelompok hewan Super Ordo Selachimorpha dengan kerangka tulang yang masih muda dan ramping. Merka memiliki kemampuan untuk mengatur populasi hewan laut di ekosistem melalui rantai makanan. Ini disebabkan oleh sifat predator hiu yang memungkinkan mereka memangsa hewan yang

¹Iwan Ridwan Zaelani, "Peningkatan Daya Saing Umkm Indonesia: Tantangan Dan Peluang Pengembangan Iptek": Hlm.16.

²"Rama_54241_08051381722111_0031087802_00100786_01_Front_Ref. Hlm.1.

sudah lemah atau terluka, yang pada gilirannya membantu menjaga keseimbangan ekosistem di perairan laut.³

Diperkirakan lebih dari 75 jenis hiu ditemukan di perairan Indonesia dan sebagian besar dari jenis tersebut potensial untuk dimanfaatkan salah satu bagian dari ikan hiu yaitu bagian siripnya yang memiliki harga yang fantastis di dunia pemasaran.

Peraturan Pemerintah Nomor 85 Tahun 2021 tentang Jenis dan Tarif PNBP yang berlaku di KKP, Bersama dengan Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 85 Tahun 2021 tentang Harga Patokan Pemanfaatan Jenis Ikan Dilindungi dan/ atau Dibatasi Pemanfaatannya Dalam Perhitungan Tarif atau Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP), mengatur pemanfaatan dan peredaran jenis ikan yang dilindungi serta jenis yang mirip dengan mereka (look alike species).

Menurut Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 61/PERMEN-KP/2018 tentang Pemanfaatan Jenis Ikan yang Dilindungi dan atau/ Jenis Ikan yang Tercantum dalam Appendiks CITES, pemanfaatan ikan melalui aktivitas perdagangan dibagi menjadi dua kategori yaitu: spesies yang dilindungi/ Appendiks dan look alike species atau jenis yang mirip dengan ikan yang dilindungi.

Sirip hiu dapat dikatakan hasil produksi di bidang perikanan yang memiliki nilai jual yang relatif paling tinggi di dunia yang dimana nilai jualnya tergantung pada jenis dari hiu itu sendiri. Sirip ikan hiu dapat bernilai jual yang sangat tinggi dan ramai dicari konsumen diantaranya orang-orang Cina, Jepang, Korea dan lain sebagainya yang memanfaatkan Sirip Ikan hiu sebagai sup yang biasa dikonsumsi pada hari-hari penting bagi umat mereka seperti hari pernikahan, hari imlek dan hari-hari raya lainnya.⁴

Usaha Sirip Ikan Hiu bertempat di Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak, Lombok Timur yang merupakan suatu usaha di bidang makanan, usaha tersebut mulai beroperasi pada bulan Juni tahun 1968. Usaha Sirip Ikan Hiu dapat bertahan hingga sekarang dikarenakan

³B_8_Komposisi_Jenis_Hiu_Dan_Distribusi_Titik_Penangkapannya_Di_Perairan_Pesisir_Cilacap,_Jawa_Tengah.: Hlm.82.

⁴Firda Yusrina, Vika Milatil Atkhiyah, And Isah Afkarina, "Dampak Pengolahan Dan Konsumsi Sup Sirip Ikan Hiu" 1, No. 2 (2019): Hlm.34.

terdapat memiliki keahlian khusus untuk membentuk strategi yang dapat mengembangkan Usaha Sirip Ikan Hiu.

Berdasarkan hasil observasi awal yang peneliti lakukan pada tanggal 23 Juni 2023 mengenai Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu Di Pantai Tanjung Luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur, kekhasan dan keunikan dari Usaha Sirip Ikan Hiu yang dimana berdasarkan informasi yang peneliti peroleh di lapangan bahwa keunikan dari Usaha Sirip Ikan Hiu ini terletak pada segi pengusahanya karena usaha ini termasuk ke dalam usaha yang dapat dikatakan tidak semua orang dapat melaksanakannya sehingga orang-orang yang memiliki keahlian khusus dan yang sudah berpengalaman yang mampu menjalankannya dan dapat bertahan hingga sekarang.

Sementara itu keunikan yang lain juga teretak dari segi modal karena Usaha Sirip Ikan Hiu ini salah satu usaha yang memiliki modal yang besar untuk menjalankan usaha ini yang tentunya dengan modal yang besar tersebut dapat mendatangkan keuntungan yang besar pula.

Proses pengolahan Usaha Sirip Ikan Hiu dilakukan di rumah masing-masing dan masing-masing memiliki karyawan yang sifatnya sistem kekeluargaan dan setelah sirip Ikan Hiu melalui proses pengelolaan kemudian dikirim ke Surabaya lalu pihak di Surabaya yang memasarkan dengan cara mengekspor ke negara-negara pengonsumsi sirip Ikan Hiu.

UMKM Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar ini mengalami banyak perubahan dan kemajuan yang terus berkembang dan pendapatan yang diperoleh masing-masing usaha semakin meningkat terbukti dengan adanya hasil penjualan yang tahun lalu paling banyak 200 kg dengan harga dapat mencapai 300 juta sedangkan sekarang penjualan, Usaha Sirip Ikan Hiu mencerminkan usaha untuk mengatasi kesenjangan antara kebutuhan ekosistem lokal dan pelestarian ekosistem laut. Selain itu, Usaha Sirip Ikan Hiu juga merespon dinamika dunia bisnis, terutama pada para pengusaha yang telah meraih keuntungan signifikan di Pantai Tanjung Luar.

Pantai Tanjung Luar menyaksikan kesuksesan beberapa pengusaha di industri Sirip Ikan Hiu yang berhasil mencapai keuntungan besar. Penelitian ini tidak hanya bermaksud menggali strategi pengembangan

usaha, tetapi juga menyorot strategi pemasaran sebagai kunci sukses para pengusaha yang telah meraih keuntungan melimpah. Dengan memahami praktek bisnis mereka, penelitian ini bertujuan mengidentifikasi elemen-elemen yang menjadi kunci dalam strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh pelaku usaha lain.

Melalui pemahaman mendalam terhadap keberhasilan dan tantangan yang dihadapi oleh pengusaha dengan keuntungan besar, penelitian ini berpotensi memberikan wawasan berharga bagi pengusaha lokal di Pantai Tanjung Luar. Strategi pemasaran yang terbukti sukses dapat menjadi dasar pengembangan usaha yang lebih luas, serta menciptakan lingkungan bisnis yang inklusif dan berkelanjutan.

Lebih dari sekedar pengembangan bisnis, penelitian ini mencakup pemahaman terhadap berbagai pengetahuan untuk memberdayakan lebih banyak orang di masyarakat lokal. Dengan mengintegrasikan dimensi keberhasilan pengusaha yang telah mencapai keuntungan besar, penelitian ini bertujuan membangun jembatan antara pengusaha lokal, menyediakan panduan praktis, dan pada akhirnya memperkuat ekonomi komunitas di sekitar Pantai Tanjung Luar.

Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana strategi pengembangan usaha yang digunakan dalam meningkatkan pendapatan melalui koneksi pertemanan atau memperluas jaringan pada Usaha Sirip Ikan Hiu Di Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur.

Dari adanya pernyataan diatas, yang melatarbelakangi alasan peneliti melakukan penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui strategi apa yang digunakan pengusaha dalam mengembangkan dan meningkatkan Usaha Sirip Ikan Hiu tersebut sehingga dapat berkembang dan tetap beroperasi hingga sekarang, maka dari itu, peneliti tertarik untuk menggali lebih dalam terkait **“Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu Di Pantai Tanjung Luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur Tahun 2023”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan judul dan latar belakang penelitian yang telah dipaparkan di atas maka dapat dipaparkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur Tahun 2023?
2. Bagaimana proses pengolahan sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur Tahun 2023?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Agar lebih teraturnya penelitian ini, maka terlebih dahulu peneliti menjelaskan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini. Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk memahami strategi pengembangan usaha sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur Tahun 2023.
- b. Untuk memahami proses pengolahan sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur Tahun 2023.

2. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti berharap bahwa hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca khususnya yang berniat menjalankan usaha maupun yang sedang menjalankan usaha. Dalam rangka mengetahui strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan melalui kegiatan UMKM usaha sirip Ikan Hiu. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan pengembangan usaha melalui kegiatan ekspor, diantaranya sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu di dalam bidang manajemen, terutama tentang strategi

pengembangan usaha sirip Ikan Hiu dalam meningkatkan pendapatan dengan adanya kegiatan usaha sirip Ikan Hiu

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti dalam memberikan gambaran dan menambah wawasan dalam strategi pengelolaan dan teknik pemasaran dalam meningkatkan pendapatan melalui kegiatan pengembangan usaha sirip Ikan Hiu.

2) Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini juga bermanfaat bagi masyarakat agar dapat mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha yang digunakan dalam meningkatkan pendapatan melalui kegiatan pemasaran sirip ikan hiu dari cakupan eksternal yaitu kegiatan ekspor dan masyarakat sekitar dapat memanfaatkan peluang tersebut dengan menciptakan usaha dalam bidang memanfaatkan sumber daya alam yang ada di laut yang memiliki nilai jual yang cukup tinggi yaitu dengan menggeluti usaha sirip Ikan Hiu yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar.

D. Ruang Lingkup dan *Setting Penelitian*

1. Ruang Lingkup

Pada penelitian ini, peneliti memfokuskan penelitian pada strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan melalui kegiatan pengolahan UMKM Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur.

2. Setting Penelitian

Latar alamiah (tempat atau lokasi) dimana penelitian dilakukan. Maka dari itu, lokasi atau tempat penelitian ini dilakukan pada UMKM sirip ikan hiu yang berada di pasar Tanjung Luar tepatnya terhubung langsung ke pantai Tanjung Luar di Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur.

E. Telaah Pustaka

Untuk memberikan dukungan yang kuat pada penelitian ini, peneliti perlu melakukan perbandingan dengan penelitian sebelumnya

yang dianggap relevan dengan topik yang akan diteliti. Berikut ini adalah beberapa contoh perbandingan yang dapat dilakukan oleh peneliti:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Sri Ayu Kurniawati dan Jumanto yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila Di Kabupaten Kuantan Singingi Provinsi Riau” yang bertujuan untuk memahami karakteristik pengusaha dan profil usaha ikan nila serta merumuskan strategi pengembangan usaha tersebut. Penelitian ini menggunakan metode survei di Kecamatan Singingi Hilir, Kabupaten Kuantan Singingi, dengan melibatkan 60 responden. Metode yang diterapkan adalah analisis SWOT dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata usia pengusaha adalah 49 tahun dengan tingkat Pendidikan hanya mencapai 6 tahun. Mereka memiliki pengalaman berbisnis ikan nila selama 4-8 tahun, dan rata-rata tanggungan keluarga mencapai 4 jiwa. Skala usaha umumnya kecil, dikelola sendiri oleh pengusaha dengan modal awal dan tenaga kerja yang terbatas. Strategi pengembangan usaha ikan nila menunjukkan bahwa usaha ini berada pada kuadrat ketiga dalam analisis SWOT. Oleh karena itu, strategi yang diusulkan meliputi pemberian suatu gambaran tentang usaha ikan nila kepada pihak terkait untuk mendapatkan penyaluran kredit. Selain itu, perluasan jangkauan pemasaran direncanakan dengan meningkatkan kualitas produk ikan nila, memperkuat promosi produk unggulan guna memenuhi permintaan pasar, dan memberikan insentif bonus kepada karyawan ketika penjualan produk meningkat, hal ini diharapkan dapat meningkatkan semangat kerja mereka.⁵

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Sri Ayu Kurniawati Dan Jumanto, yang berjudul berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila Di Kabupaten Kuantan Singingi Provinsi Riau” terdapat persamaan dan perbedaan

⁵Sri Ayu Kurniati And Jumanto Jumanto, “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila Di Kabupaten Kuantan Singingi Propinsi Riau,” *Jurnal Agribisnis* 19, No. 1 (March 29, 2018): Hlm.1.

terhadap apa yang peneliti akan teliti. Persamaannya yaitu terdapat pada strategi pengembangan usaha yang digunakan dalam meningkatkan pendapatan dan sama-sama menggunakan analisis SWOT, sedangkan perbedaannya terletak pada variable yang digunakan yaitu jenis ikan yang akan diteliti yang dimana pada penelitian terdahulu meneliti jenis ikan nila sedangkan pada penelitian yang akan peneliti teliti jenis ikan hiu yang khusus akan diteliti pada bagian siripnya, metode yang digunakan peneliti terdahulu yaitu metode survey ,kuantitatif deskriptif, sedangkan metode yang peneliti gunakan yaitu metode kualitatif deskriptif dan lokasi penelitian terdahulu berada di Kabupaten Kuantan Singingi Provinsi Riau, sedangkan penelitian yang peneliti gunakan ini berada di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Pindo Witoko, Rizal Syarif dan Sapta Raharja yang berjudul “Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembenuhan Ikan Patin di CV Mika Distrindo” yang bertujuan untuk mendapatkan informasi mengenai proses produksi dalam usaha pembenuhan ikan patin di CV Mika Distrindo Return. Penelitian ini bertujuan untuk menilai kelayakan usaha pembenuhan ikan patin menggunakan metode analisis keuangan seperti net present value (NPV), internal rate of return (IRR), net benefit cost (B/C) ratio, gross benefit cost (B/C) ratio, pay back period (PBP) dan break-even point (BEP). Selain itu, penelitian ini juga melibatkan analisis lingkungan internal dan eksternal menggunakan matriks internal factor evaluation (IFE) untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan serta matriks external factor evaluation (EFE) untuk melihat peluang dan ancaman. Analisis SWOT (strengths-weaknesses-opportunities-threats) juga dilakukan dengan mempertimbangkan variable internal dan eksternal perusahaan untuk menghasilkan strategi pengembangan usaha pembenuhan ikan patin. Hasil kelayakan dari segi keuangan menunjukkan bahwa investasi yang dibutuhkan sebesar Rp. 509.050.000 dengan biaya operasional rata-rata Rp.

284.100.000 per tahun menghasilkan nilai NPV sebesar Rp. 516.660.510, IRR sebesar 21,42%, Gross B/C Ratio sebesar 5,57, Nett B/C Ratio sebesar 4,05, PBP sekitar 0,85 tahun atau 10 bulan 5 hari, dan BEP tercapai pada produksi benih sebanyak 2.698.006 ekor atau pada nilai penjualan sebesar Rp. 539.601.139,60 (90%). Hasil analisis matriks IFE dan EFE menunjukkan skor total masing-masing 2,511 dan 2,565 (posisi sedang). Dari analisis SWOT, strategi pengembangan melibatkan peningkatan modal, perluasan jaringan pemasaran, pemanfaatan kemajuan teknologi, peningkatan investor, pemeliharaan mutu benih, peningkatan loyalitas pelanggan, peningkatan volume penjualan, kemitraan, peningkatan sistem manajemen dan peningkatan kerjasama dengan stakeholder. Berdasarkan perhitungan matriks QSPM, strategi yang paling prioritas adalah meningkatkan olume penjualan benih ikan patin.⁶

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Pindo Witoko, Rizal Syarief dan Sapta Raharja yang berjudul “Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembenuhan Usaha Pembenuhan Ikan Patin di CV Mika Distrindo” terdapat persamaan dan perbedaan terhadap apa yang penelitian yang dilakukan di atas dengan peneliti yang akan peneliti lakukan. Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan usaha dan dalam menganalisis data sama-sama menggunakan analisis SWOT, sedangkan perbedaannya terletak pada variable yang digunakan yaitu jenis ikan yang akan diteliti yang dimana pada penelitian terdahulu meneliti jenis ikan patin sedangkan pada penelitian yang akan peneliti teliti jenis ikan hiu yang khusus akan diteliti pada bagian siripnya, metode yang digunakan peneliti terdahulu yaitu metode keuangan, sedangkan metode yang peneliti gunakan yaitu metode kualitatif deskriptif, perbedaannya terletak pada

⁶Pindo Witoko, Rizal Syarief, And Sapta Raharja, “Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Pembenuhan Ikan Patin Di Cv Mika Distrindo,” *Manajemen Ikm: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah* 8, No. 2 (December 2, 2013): Hlm.1.

lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yang dimana lokasi dari penelitian terdahulu dilakukan di Rajabasa, Bandar Lampung, sedangkan lokasi penelitian yang akan peneliti lakukan berlokasi di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Rizkia Aliyah, Iwang Gumilar, dan Ine Maulina dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Pengelolaan Abon Ikan (Studi Kasus Rumah Abon di Kota Bandung)” memiliki tujuan penelitian untuk mengidentifikasi hambatan-hambatan dalam produksi dan pemasaran abon ikan di rumah abon serta menganalisis strategi pengembangan usaha abon ikan di rumah abon tersebut. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan unit analisisnya adalah usaha Rumah Abon di Kota Bandung. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan wawancara langsung dengan pengusaha Rumah Abon, kemudian dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam kondisi saat ini, Rumah Abon cocok untuk menerapkan strategi agresif. Alternatif strategi yang dapat diimplementasikan melibatkan peningkatan penguasaan teknologi dalam pengelolaan abon untuk meningkatkan produksi dan kualitas produk. Selain itu, peningkatan kualifikasi tenaga kerja, penambahan kapasitas produksi, peningkatan modal untuk meningkatkan kapasitas produksi, dan kegiatan promosi yang lebih aktif juga merupakan langkah-langkah strategis yang dianjurkan.⁷

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Rizkia Aliyah, Iwang Gumilar, dan Ine Maulina dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Pengelolaan Abon Ikan (Studi Kasus Rumah Abon di Kota Bandung)” terdapat persamaan dan perbedaan dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di atas dengan penelitian yang akan

⁷Rizkia Aliyah And Iwang Gumilar, “Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Abon Ikan (Studi Kasus Rumah Abon Di Kota Bandung),” No. 2 (2015): Hlm.1.

peneliti laksanakan. Persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan usaha yang dapat meningkatkan pendapatan usaha. Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu terletak pada metode penelitian yang digunakan yang dimana pada penelitian terdahulu menggunakan metode pendekatan studi kasus sedangkan pada penelitian yang akan peneliti teliti menggunakan metode kualitatif deskriptif dan analisis data yang digunakan pada penelitian terdahulu menggunakan analisis deskriptif sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan menggunakan analisis SWOT dalam mencari data. Dan perbedaannya juga terletak pada lokasi penelitian yang dimana penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rizkia Aliyah, Iwang Gumilar, dan Ine Maulina lokasi penelitiannya di Kota Bandung sedangkan lokasi penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu berlokasi di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Malan Hayanto dan Rustam Abd. Rauf dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Sambal Ikan Roa di Industri “Citarasaku” Kelurahan Tinggede Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi” yang bertujuan untuk menemukan strategi pengembangan yang cocok untuk diimplementasikan di industri “Citarasaku” di Kelurahan Tinggede, Kecamatan Marawola, Kabupaten Sigi. Alat analisis yang digunakan adalah analisis SWOT, yang melibatkan evaluasi faktor internal dan eksternal dari industri “Citarasaku”. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi yang paling tepat untuk diterapkan di Industri “Citarasaku” adalah berfokus pada kuadrat I, yaitu strategi Kekuatan-Peluang (SO). Beberapa strategi pengembangan usaha sambal ikan roa yang direkomendasikan meliputi: (a) Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku untuk menangkap peluang permintaan yang tinggi, (b) Menggunakan kemasan produk yang menarik dan harga yang terjangkau, serta memanfaatkan perkembangan media promosi yang cepat, (c)

Memperhatikan kualitas produk dengan baik untuk memanfaatkan peluang dari pemerintah melalui bantuan dan kegiatan-kegiatan seperti pameran.⁸

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Malan Hayanto dan Rustam Abd. Rauf dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Sambal Ikan Roa di Industri “Citarasaku” Kelurahan Tinggede Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi terdapat persamaan dan perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan. Persaamannya yaitu sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan usaha yang dapat meningkatkan pendapatan dan analisis data yang digunakan oleh penelitian terdahulu dengan yang akan peneliti gunakan untuk melakukan suatu penelitian yaitu sama-sama menggunakan analisis SWOT. Sedangkan letak perbedaannya yaitu terletak pada variable yang digunakan yaitu jenis ikan yang akan diteliti yang dimana pada penelitian terdahulu meneliti jenis ikan roa sedangkan pada penelitian yang akan peneliti teliti jenis ikan hiu yang khusus akan diteliti pada bagian siripnya, pada lokasi penelitian yang dimana pada penelitian terdahulu lokasi penelitiannya di Kelurahan Tinggede Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi sedangkan lokasi penelitian yang peneliti akan lakukan berlokasi di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok timur.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Ahsan Mardjudo dan Wika Indah Pratiwi Djamal dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Belut Kering di Desa Tinombala, Kecamatan Ongka Malino, Kabupaten Parigi Moutong, Provinsi Sulawesi Tengah” bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha pengeringan ikan belut di Desa Tinombala. Data untuk penelitian ini diperoleh melalui pengamatan langsung dan wawancara dengan pemilik usaha pengeringan kan belut. Analisis data dilakukan menggunakan

⁸Malan Haryanto And Rustam Abd Rauf, “Strategi Pengembangan Usaha Sambal Ikan Roa Pada Industri ‘Citarasaku’ Kelurahan Tinggede Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi” : Hlm.1.

pendekatan SWOT dan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menungkap bahwa secara teknis, proses pengeringan ikan belut melibatkan tahap penimbangan, mematikan ikan belut, penyiangan, pencucian, penirisan, penusukan belut, penyimpanan dengan es batu, penjemuran, pengovenan dan penyimpanan lebih lanjut. Melalui analisis SWOT, strategi pengembangan usaha ikan belut kering mencakup beberapa aspek kekuatan, seperti dukungan persawahan sebagai lingkungan belut, sarana dan prasarana yang memadai, masa produksi yang cepat, keterampilan masyarakat dan kerjasama yang baik dengan perdagangan luar daerah. Sementara itu, peluang usaha ini terletak pada ketersediaan pasar, persyaratan mutu ikan belut kering yang dapat dipenuhi, minimnya pesaing, permintaan pasar yang tinggi dan keberadaan konsumen tetap. Di sisi lain, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diatasi, seperti keterbatasan modal, hasil produksi yang belum optimal, tidak adanya surat izin usaha, ketiadaan tempat usaha permanen, dan keterbatasan pasokan bahan baku setiap kali produksi. Ancaman usaha ini melibatkan potensi penurunan permintaan produk, kenaikan harga bahan baku, biaya pengiriman yang tinggi dan resiko habisnya stok ikan belut di sawah.⁹

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ahsan Mardjudo dan Wika Indah Pratiwi Djamal dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Belut Kering di Desa Tinombala, Kecamatan Ongka Malino, Kabupaten Parigi Moutong, Provinsi Sulawesi Tengah” terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan peneliti teliti. Persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan usaha dan menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode kualitatif deskriptif dan analisis data yang digunakan menggunakan analisis SWOT.

⁹Ahsan Mardjudo And Wika Indah Pratiwi Djamal, “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Belut Kering Di Desa Tinombala Kecamatan Ongka Malino Kabupaten Parigi Moutong Provinsi Sulawesi Tengah,” *Jurnal Pengolahan Pangan* 5, No. 2 (December 30, 2020): Hlm.1.

Sedangkan perbedaannya terletak pada variable yang digunakan yaitu jenis ikan yang akan diteliti yang dimana pada penelitian terdahulu meneliti jenis ikan belut sedangkan pada penelitian yang akan peneliti teliti jenis ikan hiu yang khusus akan diteliti pada bagian siripnya, dan juga terdapat perbedaan pada lokasi penelitian yang dimana pada penelitian terdahulu lokasi penelitiannya di Desa Tinombala, Kecamatan Ongka Malino, Kabupaten Parigi Moutong, Provinsi Sulawesi Tengah sedangkan lokasi penelitian yang peneliti akan lakukan berlokasi di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok timur.

F. KERANGKA TEORI

1. Teori Strategi Pengembangan Usaha

a. Definisi Strategi Pengembangan Usaha

Strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu dari kata *strategos*, yang bermakna Jenderal. Maka dari itu, kata strategi secara literal berarti “Jenderal dan Seni”. Strategi merupakan ancangan dengan cara menyeluruh yang berhubungan dengan ide, perancangan, eksekusi, sebuah aksi dalam jangka waktu tertentu. Sehingga strategi dapat diartikan sebagai suatu teknik yang dibuktikan untuk memperoleh arah yang di harapkan.¹⁰

Pengertian strategi yang dikemukakan Chandler yang dialih bahasakan oleh Rangkuti adalah bahwa strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.

Pengembangan adalah suatu mekanisme atau upaya untuk melaksanakan suatu alterasi baik yang dilakukan secara perlahan ataupun secara berjenjang dengan mendalami dan memperluas pemahaman yang telah ada sebelumnya dengan melalui prosedur perencanaan, penerapan dan penilaian.¹¹

¹⁰George A. Steiner, Jhon B. Miner, Kebijakan Dan Strategi Manajemen, (Jakarta : Erlangga, 1997),Hlm.18

¹¹ Punaji Setyosari, Metode Penelitian Pendidikan Dan Pengembangan, (Jakarta : Kencana, 2012), Hlm. 218

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002, pengembangan merupakan aktivitas ilmu pengetahuan dan teknologi yang bermaksud menggunakan petunjuk dan filosofi ilmu pengetahuan yang sudah pasti akan kebenarannya untuk meningkatkan fungsi, faedah dan implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang sudah ada, atau dengan menciptakan inovasi baru.¹²

Pengembangan usaha merupakan kewajiban dari masing-masing wirausaha atau pengusaha yang memerlukan tinjauan untuk kedepannya, serta dorongan dan daya cipta. Apabila hal ini mampu untuk di laksanakan atau di laksanakan oleh masing-masing wirausaha, maka besar harapan untuk bisa menciptakan usaha yang pada awalnya relative kecil dapat menjadi skala yang sedang sampai dengan berkembang pesat menjadi sebuah usaha yang besar.¹³

Strategi Pengembangan Usaha merupakan suatu deternisasi indikasi perusahaan yang memerlukan ketentuan beserta tolakan dari masing-masing garis usaha yang berupaya agar dapat mewujudkan produk atau pelayanan yang diperlukan pihak pemakai yang mempunyai tinjauan yang mengarah untuk kemajuan agar suatu perusahaan dapat berkembang secara lebih luas baik dari segi pembuatan barang, merek, pelanggan dan penghasilan yang akan diperoleh pihak perusahaan.¹⁴

Strategi merupakan instrument yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Seiring dengan perkembangan waktu, konsep strategi terus mengalami evolusi yang tercermin dari perbedaan pandangan selama tiga decade terakhir. Perkembangan ini dapat diilustrasikan melalui perubahan konsep strategi dari beberapa tokoh penting, sebagai berikut:

¹² “Uu18-2002sistemnasionalpenelitian.: Hlm.3.

¹³ Abdul Hafid, “The Role Of Entrepreneurship In Developing A Small Business” 3 (2020): Hlm.3.

¹⁴Novia Sridewi, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat” (2020): Hlm.17.

1) Chandler (1962):

Strategi digambarkan sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam konteks tujuan jangka Panjang, program tindak lanjut, dan alokasi sumber daya.

2) Learned, Christensen, Andrews, dan Guth (1965):

Strategi diartikan sebagai alat untuk menciptakan keunggulan bersaing, dengan fokus pada keputusan suatu bisnis seharusnya ada atau tidak.

3) Argyris (1985), Mintzberg (1979), Steiner dan Miner (1977):

Konsep strategi dijelaskan sebagai respon yang berkelanjutan dan adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal, serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat memengaruhi organisasi.

4) Porter (1985):

Strategi didefinisikan sebagai alat untuk mencapai keunggulan bersaing.

5) Andrews (1980), Chaffe (1985):

Strategi dipandang sebagai kekuatan motivasi bagi pemangku kepentingan, termasuk manajer, karyawan, konsumen, komunitas, pemerintah, dan lainnya. Pihak yang menerima dampak baik langsung maupun tidak langsung dari tindakan perusahaan.

6) Hamel dan Prahalad (1995):

Konsep strategi diterapkan sebagai tindakan yang bersifat incremental dan terus-menerus, dilakukan berdasarkan pandangan tentang harapan pelanggan di masa depan.

Definisi awal strategi oleh Chandler menekankan tujuan jangka Panjang dan alokasi sumber daya untuk mencapainya. Pemahaman yang mendalam terhadap konsep strategi, serta konsep-konsep terkait seperti Distinctive Competence dan Competitive Advantage, memainkan peran krusial dalam kesuksesan perumusan strategi. Distinctive Competence mencakup tindakan yang membuat perusahaan mampu melaksanakan kegiatan lebih

baik daripada pesaingnya, sementara Competitive Advantage melibatkan kegiatan spesifik yang memberikan keunggulan dibandingkan dengan pesaing.¹⁵

b. Jenis-Jenis strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha dapat digolongkan menjadi empat kelompok diantaranya sebagai berikut:

- 1) Strategi Integrasi Vertikal (Vertical Integration Strategy), strategi pengembangan usaha kelompok ini, menginginkan supaya perusahaan melaksanakan control yang lebih kepada pemasok, penyalur dan atau para kompetitor.
- 2) Strategi Intensif (Intensive Strategy), Strategi kelompok kedua ini, membutuhkan usaha-usaha yang sifatnya mendalam dengan tujuan agar dapat memajukan kedudukan dari kompetensi perusahaan melalui produk yang sudah ada atau yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri.
- 3) Strategi Diversifikasi (Diversification Strategy), strategi kelompok ketiga ini bertujuan untuk memperbanyak produk-produk yang sifatnya terbaru.
- 4) Strategi bertahan (Defensive Strategy), strategi terakhir ini bertekad agar perusahaan melaksanakan aksi-aksi pengamanan sehingga dapat terbebas dari kerugian yang lebih tinggi yang pada akhirnya akan menimbulkan masalah yang sangat serius yaitu masalah kehancuran usaha atau yang sering dikenal dengan istilah kebangkrutan.¹⁶

c. Faktor-Faktor Pengembangan Usaha

Beberapa faktor-faktor dalam mengembangkan usaha diantaranya sebagai berikut:

- 1) Faktor Pokok

¹⁵Freddy Rangkuti, "Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi Untuk Menghadapi Abad 21" (Jakarta : Pt. Gramedia Pustaka Utama, Agustus 1997), Hlm.3.

¹⁶Tuti Hardianti, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu Di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara" : Hlm.14-15.

- a) Modal dimanfaatkan untuk membentuk suatu aktiva, untuk membeli bahan baku, menerima pegawai, dan lain-lain. Modal dibagi menjadi 2 bagian berdasarkan asal dari modal itu sendiri, yaitu modal yang berasal dari dalam negeri maupun luar negeri yang biasanya dikenal dengan sebagai penanaman modal asing.
 - b) Pegawai dengan kuantitas dan ukuran keunggulan yang setara dengan keperluan suatu usaha otomatis akan menjadikan usaha tersebut akan mampu menjadi usaha yang dapat berkembang pesat.
 - c) Bahan dasar atau bahan mentah merupakan salah satu diantara faktor yang esensial yang dapat mempengaruhi kegiatan produksi dalam suatu pabrik.
 - d) Alat pengangkut memiliki peranan yang sangat penting karena diperlukan untuk membawa serta memindahkan bahan dasar ke tempat pabrik, membawa dan mengangkut pegawai, pengiriman barang yang sudah jadi dari hasil keluaran pabrik ke delegasi distributor atau proses pembuatan yang berikutnya dan lain sebagainya.
 - e) Sumber antusiasme tenaga perusahaan yang mutakhir membutuhkan sumber antusiasme tenaga untuk mampu menjalankan beraneka macam alat-alat produksi di suatu industri, dan lain sebagainya.
 - f) pemasaran hasil dari keluaran produksi hendaklah dijalankan oleh para ahli yang tepat agar dapat menghasilkan profit yang besar.
- 2) Faktor Penunjang
- a) Kultur masyarakat sangat penting untuk dipelajari sebelumnya karena dapat bermanfaat untuk mengetahui kebiasaan-kebiasaan di area sekitar agar produk yang dijalankan tidak menimbulkan masalah dengan kebiasaan dari masyarakat sekitar.
 - b) Teknologi yang semakin canggih dapat dimanfaatkan oleh suatu industry untuk dapat memproduksi barang agar lebih efisien serta lebih efektif sehingga dapat

- menghasilkan barang-barang yang diproduksi yang sifatnya terbaru yang memiliki nilai jual yang tinggi.
- c) Pemerintah merupakan pihak yang memiliki peranan yang penting dalam rangkaian suatu pabrik sebab berbagai macam regulasi dan kebijakan perseroan atau perusahaan ditentukan dan dilakukan oleh pihak pengusaha dan jajarannya.
 - d) Dukungan masyarakat sangat diperlukan karena keinginan dan semangat dari masyarakat untuk menciptakan negara dan daerah yang sukses dengan ditandai adanya kemajuan di bidang industri. Maka dari itu, semua akan terwujud dengan cara mendukung pembangunan industrinya baik di kota maupun di desa.
 - e) Kondisi alam yang masih asri serta keadaan cuaca yang mendukung dapat menopang industry sehingga dapat berdampak terhadap kelancaran kegiatan suatu usaha.
 - f) Kondisi perekonomian, penghasilan dari suatu masyarakat yang bagus dan dapat diterbilang relatif besar dapat memajukan daya beli dari masyarakat terhadap hasil produk industri, sehingga dampaknya akan signifikan dalam meningkatkan perkembangan perindustrian yang ada di daerah lokal hingga sampai mencakup jangkauan internasional.¹⁷
- d. Strategi Pengembangan Usaha sebagai berikut:
- 1) Strategi Produk

Strategi produk merupakan salah satu usaha melaksanakan pemisahan penjualan produk yang dipandang para pembeli atau konsumen demi memudahkan pelanggan menandai produk yang akan di jual oleh sebuah industri. Adapun bagian dari strategi produk ini diantaranya ada inisiatif yang dimana inisiatif sendiri merujuk pada upaya atau keterampilan dalam mengembangkan ide-ide baru untuk mengatasi masalah

¹⁷Yosi Nara Sinta Dewi, "Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)" : Hlm.34.

atau menemukan peluang baru. Ini melibatkan kemampuan untuk mencari solusi kreatif atau ide-ide baru yang dapat menjawab tantangan atau masalah yang dihadapi.

2) Harga

Harga adalah penilaian yang seimbang terhadap sebuah produk. Ini berarti bahwa harga seharusnya mencerminkan kualitas produk, di mana produk berkualitas tinggi dapat memiliki harga yang relatif lebih tinggi.

- a) Keterjangkauan harga, mengacu pada jumlah uang yang dibutuhkan untuk membeli suatu produk atau jasa. Dalam konteks yang lebih luas, harga mencakup total nilai yang ditukar oleh konsumen sebagai imbalan atas manfaat yang diberikan oleh produk atau jasa tersebut. Dalam menetapkan harga, penting untuk mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya pelayanan, harga bersaing di pasar, dan harga optimal yang berada di antara kisaran harga terendah dan harga tertinggi.
- b) Daya saing, merujuk pada kemampuan atau keunggulan yang digunakan untuk bersaing di pasar tertentu. Keunggulan ini dapat dibangun melalui pengembangan berkelanjutan di seluruh aspek organisasi, terutama dalam sektor produksi. Dengan melakukan pengembangan yang berkelanjutan, organisasi dapat meningkatkan kinerjanya dan memperkuat posisinya dalam persaingan.
- c) Kualitas produk, adalah factor kunci dalam menentukan posisi produk di pasar. Kualitas produk memiliki dampak langsung pada kinerja produk atau jasa, dan karena itu, sangat terkait dengan nilai yang diberikan kepada pelanggan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012), kualitas produk adalah salah satu alat utama dalam memposisikan produk di pasar, dan kualitas ini

memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

Definisi harga menurut Peter dan Olson, adalah situasi di mana konsumen harus memberikan sesuatu sebagai imbalan untuk memperoleh produk dan layanan. Sementara menurut Lamarto, harga adalah total nilai, mungkin ditambah dengan beberapa barang lain, yang diperlukan untuk memperoleh berbagai kombinasi produk dan layanan tertentu.

Menurut penafsiran Kotler dalam Simamora, harga merupakan nilai yang dituar oleh konsumen sebagai imbalan atas pemakaian, penggunaan, atau kepemilikan barang atau jasa. Sedangkan definisi harga menurut Swastha, adalah sejumlah uang yang diperlukan untuk memperoleh berbagai kombinasi barang atau layanan tertentu.

Terdapat empat karakteristik harga berdasarkan pandangan Satanton:

- (1) Aksesibilitas harga, ini berarti bahwa konsumen dapat mencapai harga yang telah ditetapkan oleh suatu Perusahaan. Biasanya, produk dalam satu merek memiliki berbagai jenis dengan harga bervariasi, mulai dari yang paling terjangkau hingga yang paling mahal.
- (2) Korelasi antara harga dan kualitas produk, harga sering digunakan sebagai petunjuk kualitas oleh konsumen. Orang cenderung memilih produk dengan harga yang lebih tinggi karena mereka percaya bahwa itu menunjukkan perbedaan dan kualitas. Ketika harga lebih tinggi, persepsi umumnya adalah kualitas yang lebih baik.
- (3) Daya saing harga konsumen sering membandingkan harga produk satu dengan produk lainnya. Harga yang mahal atau murah sangat dipertimbangkan oleh konsumen saat memutuskan untuk membeli suatu produk.

- (4) Kepatutan harga dengan manfaat, semakin besar manfaat yang dirasakan oleh konsumen dari suatu barang atau jasa, semakin tinggi juga nilai yang mereka anggap pantas untuk ditukarkan dengan barang atau jasa tersebut. Ini juga berarti semakin banyak alat tukar yang siap dikorbankan oleh konsumen untuk mendapatkan manfaat tersebut.

3) Lokasi dan Distribusi

Tempat (lokasi) mencakup lokasi fisik suatu usaha dan juga ketentuan mengenai cara distribusi (terkait dengan di mana lokasi yang strategi dan bagaimana layanan disampaikan kepada pelanggan). Menurut Tjiptono dan Chandra, tempat adalah area di mana Perusahaan beroperasi atau melakukan aktivitas untuk memproduksi barang dan jasa, dengan fokus pada aspek ekonomisnya untuk dijual kepada pelanggan. Menurut Kotler dan Keller, tempat merujuk pada ruang di mana berbagai kegiatan dilakukan. Menurut Fandy Tjiptono, pemilihan lokasi memerlukan pertimbangan teliti terhadap beberapa faktor, seperti potensi ekspansi, aksesibilitas, lalu lintas, lingkungan sekitar, visibilitas, fasilitas parkir, tingkat persaingan dan pemerintah.

- a) Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), akses berarti jalan masuk. Pengertian akses mencakup suatu kemampuan untuk memperoleh manfaat dari sesuatu atau hak untuk mendapatkan sesuatu kekuatan. Akses juga dapat diartikan sebagai hak untuk masuk, memanfaatkan, menggunakan area atau zona tertentu.
- b) Visibilitas merupakan konsep penting dalam komputasi geometri. Dalam konteks teori graf, visibilitas dapat dijelaskan sebagai hubungan antara simpul-simpul yang mewakili titik pandang.
- c) Lalu lintas, yang dimana menurut Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, didefinisikan sebagai gerakan kendaraan dan orang di ruang lalu lintas jalan. Secara

umum, lalu lintas dianggap sebagai urat nadi kehidupan masyarakat yang mendukung aktivitas dan produktivitas yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat itu sendiri.

- d) Tempat parkir adalah kondisi Ketika suatu kendaraan berada dalam keadaan diam dan diperkirakan sementara waktu. Secara sederhana, parkir dapat dijelaskan sebagai tindakan menghentikan dan menyimpan kendaraan untuk sementara waktu di suatu ruang tertentu.

e. Tahapan-Tahapan Strategi Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan fase akhir dari perjalanan seorang wirausaha. Pada dasarnya, tahap pengembangan usaha dimulai setelah mencapai kesuksesan dalam mempertahankan usaha yang telah dijalankan dengan lancar. Dalam merencanakan dan melaksanakan aktivitas pengembangan usaha, seorang pengusaha harus melewati serangkaian Langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Perumusan ide bisnis

Awalnya dari perjalanan usaha adalah adanya ide bisnis yang inovatif dan menarik bagi pasar.

- 2) Seleksi dan pengembangan ide bisnis

Ide bisnis yang ada kemudian dipilah dan disempurnakan, diarahkan ke bidang usaha yang lebih spesifik dan personal. Ini merupakan tahap perencanaan bisnis (business planning).

- 3) Peran pengusaha

Seorang pengusaha adalah individu yang menggunakan sumber daya ekonomi untuk mencapai keuntungan.

- 4) Implementasi rencana bisnis dan manajemen

Rencana bisnis yang telah disusun, baik secara rinci maupun dalam garis besar, kemudian dijalankan dan diterapkan dalam operasional usaha. Dalam tahap ini, perencanaan bisnis menjadi kunci, membimbing

pengusaha melalui proses pengembangan usaha yang berkelanjutan dan berpuncak pada kesuksesan.¹⁸

f. Unsur-Unsur Strategi Pengembangan Usaha

Unsur-unsur yang memiliki peran penting dalam pengembangan usaha terdapat dua unsur diantaranya:

- 1) Unsur yang bersumber dari dalam (eksternal)
 - a) Adanya kemauan dari dalam diri seorang wirausaha dalam memperluas bisnisnya menjadi lebih berkembang.
 - b) Menyadari cara membuat barang contohnya pengusaha memahami beberapa barang yang harus dibuat atau dihasilkan, teknik apa yang harus dilakukan untuk membuat suatu barang agar dapat memperoleh hasil yang optimal dan dapat memperbanyak barang atau jasa yang akan diperoleh dan lain sebagainya.
 - c) Melakukan suatu perkiraan dan perhitungan dengan bermaksud agar dapat mengetahui hasil nilai dari pendapatan dan pengeluaran dalam suatu barang yang diproduksi.
- 2) Unsur yang berasal dari luar (eksternal)
 - a) Menggali rangkaian informasi yang berasal dari luar sumber usaha;
 - b) Memahami keadaan area sekitar yang positif atau aman untuk menjalankan suatu usaha;
 - c) Nilai dan keunggulan merupakan unsur strategi yang amat biasa dijumpai;
 - d) Jangkauan deretan produk.¹⁹

2. Teori Pengelolaan

a. Pengertian pengelolaan

Pengelolaan dapat diartikan sebagai serangkaian tindakan yang dilakukan oleh sekelompok individu untuk melaksanakan berbagai tugas dengan tujuan tertentu.

¹⁸“Skripsi Dinarni Pratiwi.” : Hlm.14.

¹⁹Sridewi,“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat,” Hlm.25-26.

Menurut Wardoyo, pengelolaan mencakup proses perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan. Semua itu dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Harsono menggambarkan pengelolaan sebagai usaha yang efektif dan efisien dalam menggali serta memanfaatkan potensi yang ada, dengan fokus mencapai sasaran yang telah telah direncanakan sejak awal.

Dengan demikian, pengelolaan melibatkan rangkaian kegiatan ini untuk memanfaatkan sumber daya alam secara lebih efektif guna mencapai tujuan organisasi.²⁰

a. Tujuan Pengelolaan di bagi menjadi 4 bagian diantaranya sebagai berikut:

- 1) Tujuan organisasional ini bertujuan untuk memahami peran manajemen sumber daya manusia dalam meningkatkan efektivitas kerja. Sumber daya manusia dalam meningkatkan efektivitas kerja. Pengelolaan ini difokuskan pada optimalisasi kontribusi karyawan serta integrasi upaya individu ke dalam tujuan organisasi secara komprehensif.
- 2) Tujuan fungsional adalah bagian yang memastikan departemen atau unit kerja tetap memberikan kontribusi sesuai dengan kebutuhan suatu organisasi. Pengelolaan difokuskan pada optimalisasi fungsi-fungsi khusus dan memastikan setiap departemen atau unit kerja beroperasi dengan efektif dan efisien.
- 3) Tujuan sosial bersifat etnis dan responsif terhadap kebutuhan serta tantangan masyarakat. Pengelolaan ditujukan untuk mengurangi dampak negatif pada organisasi dan menciptakan dampak positif pada masyarakat, lingkungan dan tanggung jawab sosial.
- 4) Tujuan personal yaitu membantu karyawan mencapai tujuan pribadi mereka, yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi individu terhadap organisasi.

²⁰“Pengelolaan.,Hlm.28.

Pengelolaan difokuskan pada pengembangan karyawan, peningkatan keterampilan dan memfasilitasi pencapaian tujuan individu yang sejalan dengan visi organisasi.²¹

b. Fungsi Pengelolaan

1) Fungsi operasional terdiri dari:

a) Pencarian (Acquisition)

Langkah-langkah yang diambil untuk mendapatkan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh suatu Perusahaan. Proses ini melibatkan identifikasi kebutuhan tenaga kerja, proses prekrutan, seleksi, penerimaan dan penempatan karyawan sesuai dengan posisi yang dibutuhkan.

b) Pengembangan (Development)

Usaha untuk meningkatkan keterampilan karyawan melalui program pendidikan dan penelitian yang relevan agar para karyawan dapat melaksanakan tugas mereka dengan efektif dan efisien. Kegiatan ini memiliki peran penting yang terus berkembang untuk meningkatkan perubahan teknologi, penyesuaian dan meningkatnya kompleksitas tugas manajerial.

c) Business Development

Business Development, yaitu salah satu fungsi manajemen perusahaan dalam upaya untuk mengembangkan bisnis yang dimiliki oleh perusahaan. Fungsi Business Development adalah merupakan upaya perusahaan untuk meningkatkan fungsi marketing dan bagaimana melakukan penjualan, mencapai target penjualan, kemudian menindaklanjuti marketing program dan lain sebagainya terkait dengan permasalahan marketing.

d) Pengembangan Produk (product development)

Pengembangan produk (product development) merupakan proses yang terlibat dalam menghadapi potensi perubahan produk menuju arah yang lebih

²¹“Pengelolaan : Hlm.16.

unggul, bertujuan untuk meningkatkan daya guna dan kepuasan pengguna yang meliputi penelitian produk, rekayasa, desain dan lain-lain.²²

e) Kompensasi (Compensation)

Fungsi kompensasi didefinisikan sebagai suatu upaya untuk memberikan penghargaan atau imbalan yang layak kepada karyawan sesuai dengan kontribusi yang telah mereka berikan kepada perusahaan atau organisasi tempat mereka bekerja.

2) Fungsi manajerial terdiri dari:

a) Perencanaan (Planing)

Perencanaan mengacu pada proses penentuan program tenaga kerja yang akan mendukung pencapaian tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

b) Pengorganisasian (Organizing)

Pengorganisasian melibatkan pembentukan struktur hubungan yang menghubungkan pekerjaan, karyawan dan faktor-faktor fisik agar dapat bekerja sama dengan efektif.

c) Pengarahan (Directing)

Pengarahan melibatkan fungsi staffing yang melibatkan penempatan individu dalam struktur organisasi, sementara fungsi leading berfokus pada mengarahkan sumber daya manusia agar bekerja sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

d) Pengawasan (Controlling)

Fungsi manajerial ini bertujuan untuk mengatur aktivitas-aktivitas agar sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan oleh sebuah organisasi, sehingga jika terjadi penyimpangan, dapat segera diketahui dan dilakukan tindak lanjut untuk diperbaiki.

²²Rony Prabowo And Maulana Idris Zoelangga, "Pengembangan Produk Power Charger Portable Dengan Menggunakan Metode Quality Function Deployment (Qfd)," *Jurnal Rekayasa Sistem Industri* 8, No. 1 (April 30, 2019): Hlm.56.

Terdapat berbagai pendekatan dalam pengelolaan atau manajemen menurut berbagai ahli diantaranya sebagai berikut:

- (1) Menurut Luther Gulick, terdapat tujuh fungsi manajemen, diantaranya yaitu perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), pengaturan anggota (staffing), pengarahan (directing), koordinasi (coordinating), pelaporan (reporting) dan pencapaian tujuan (budgeting).
- (2) Menurut Harsey dan Blanchard, terdapat empat fungsi manajemen, yaitu perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), peningkatan semangat (motivating) dan pengendalian (controlling).²³

c. Tahapan-Tahapan Proses Pengelolaan:

1) Planning atau Perencanaan

Perencanaan adalah suatu proses di mana seorang pengelola membuat keputusan mengenai sasaran, merumuskan langkah-langkah (strategi) untuk mencapai tujuan tersebut, menetapkan tugas kepada individu tertentu untuk melaksanakan strategi tersebut dan menilai keberhasilan dengan membandingkan hasil dengan tujuan yang telah ditetapkan.²⁴

Menurut pendapat sagala, perencanaan merupakan suatu proses di mana keputusan-keputusan direncanakan dan akan dijalankan di masa depan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan.²⁵

Dalam kamus Bahasa Inggris, perencanaan dikenal dengan istilah “planning” yang mengindikasikan serangkaian kegiatan yang akan dilakukan di masa depan. Rencana dikenal dengan istilah “desain” yang dapat

²³“Pengelolaan ; Hlm.17.

²⁴Yohannes Dakhi, “Implementasi Poac Terhadap Kegiatan Organisasi Dalam Mencapai Tujuan Tertentu” (2016): Hlm.2.

²⁵“915+-+223-250+Production.: Hlm.233.

diartikan sebagai perencanaan. Beberapa orang juga mendefinisikan “desain” sebagai “persiapan”. Perencanaan, sebagaimana disebut dalam bidang manajemen, melibatkan penyusunan suatu keputusan dalam bentuk Langkah-langkah untuk memecahkan masalah atau melaksanakan suatu tugas yang diarahkan pada pencapaian tujuan tertentu. Secara sederhana, perencanaan adalah proses berpikir sebelum pelaksanaan suatu tugas.

Dalam bukunya yang berjudul *Administrative Action Techniques of Organization and Management*, Willian H. Newman, seperti yang dikutip oleh Majid, menyatakan bahwa perencanaan melibatkan penentuan tindakan yang akan diambil. Proses perencanaan mencakup serangkaian keputusan yang melibatkan penentuan tujuan, pembentukan kebijakan, pengaturan program, pemilihan metode dan prosedur khusus, serta penjadwalan kegiatan harian.

Sementara itu, Terry mengungkapkan bahwa perencanaan melibatkan penetapan tugas yang harus dilakukan oleh suatu kelompok untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam proses perencanaan, terjadi pengambilan keputusan yang melibatkan kemampuan untuk membayangkan dan merencanakan tindakan-tindakan di masa yang akan datang.

Perencanaan melibatkan penyusunan strategi untuk menyelesaikan masalah atau melaksanakan tugas dengan tujuan tertentu. Dalam konteks ini, perencanaan mencakup serangkaian kegiatan untuk menetapkan tujuan umum (goal) dan tujuan khusus (objektif) suatu organisasi atau Lembaga Pendidikan, didukung oleh informasi yang komprehensif.

Definisi tersebut menyiratkan bahwa perencanaan melibatkan usaha dalam memilih dan menghubungkan elemen-elemen dengan kepentingan di masa depan dan berupaya mencapainya. Dalam konteks yang serupa,

Hamzah B. Uno menyatakan bahwa perencanaan merupakan relasi antara situasi saat ini (what is) dan kondisi yang seharusnya ada (what should be), yang melibatkan prioritas program, penetapan tujuan, kebutuhan, serta pengalokasian sumber daya.

Perencanaan melibatkan penyusunan langkah-langkah untuk menyelesaikan suatu masalah atau melaksanakan pekerjaan dengan tujuan tertentu. Dalam konteks ini, perencanaan mencakup serangkaian kegiatan untuk menetapkan tujuan umum (goal) dan tujuan khusus (objektif) suatu organisasi.

Dengan demikian, perencanaan memiliki tiga aspek. Pertama, perencanaan adalah upaya untuk mengantisipasi dan mencapai masa depan yang diinginkan. Kedua, perencanaan berarti mengurangi kesenjangan antara situasi ini dan masa depan yang diharapkan. Ketiga, perencanaan melibatkan usaha untuk mengadaptasi keadaan agar sejalan dengan perubahan lingkungan sekitar.²⁶

Menurut Harold Koontz dan Cyril O'Donnel yang dirujuk oleh Samsudin, perencanaan adalah fungsi manajemen yang melibatkan pemilihan program, prosedur, kebijakan, tujuan dan opsi yang tersedia.

Roger A. Kaufman yang dirujuk oleh Nanang Fattah, mendefinisikan perencanaan sebagai proses menetapkan tujuan atau target yang ingin dicapai serta merencanakan jalur dan sumber daya yang diperlukan untuk mencapainya dengan seefisien dan seefektif mungkin.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa perencanaan merupakan kegiatan penetapan tujuan atau aktivitas yang harus dilakukan sebelum memulai suatu pekerjaan. Ini melibatkan pembuatan rencana kinerja dan formulasi program untuk mengoptimalkan penggunaan semua sumber daya yang ada, serta meramalkan

²⁶M. Nadlir_Perencanaan Pembelajaran Berbasis Karakter. : Hlm.3.

kemungkinan-kemungkinan yang mungkin terjadi untuk emnciptakan tujuan tersebut.²⁷

2) Organizing atau pengorganisasian

Organizing atau pengorganisasian adalah proses pengaturan semua aset yang ada dalam suatu organisasi atau komunitas, termasuk manusia dan barang-barang non-mausia.²⁸

Organizing merupakan proses yang memastikan bahwa semua sumber daya, baik manusia maupun fisik, telah tersedia untuk melaksanakan rencana dan mencapai tujuan organisasi. Dalam proses ini, tugas-tugas dipecah menjadi tugas-tugas fisik dan diberikan kepada individu yang memiliki kewenangan untuk melaksanakannya.

Selain itu, organizing juga melibatkan pengelompokkan kegiatan ke dalam departemen atau subdivisi lainnya, seperti kepegawaian, untuk memastikan bahwa sumber daya manusia yang diperlukan tersedia. Menyusun struktur organisasi dan menempatkan orang dalam posisi yang sesuai merupakan bagian dari proses organizing ini.²⁹

Ulber Sillalhi menggambarkan pengorganisasian sebagai proses merancang peran-peran dan pola hubungan di dalam sebuah organisasi. Gareth R. Jones dan Jennifer M. George mengartikan pengorganisasian sebagai Langkah menetapkan tugas, kekuasaan dan interaksi antar unit kerja, baik secara vertical maupun horizontal, untuk menciptakan koordinasi guna mencapai tujuan organisasi dengan efisien dan efektif.

Menurut Tanri Abeng, pengorganisasian melibatkan pengaturan dan pelaksanaan aktivitas sehingga dapat

²⁷Moh Nahrowi, "Perencanaan Strategis Dalam Penyelenggaraan Pendidikan Di Madrasah" : Hlm.4.

²⁸ Agus Susanto, "Penerapan Prinsip Poace (Planning, Organizing, Actuating, Controlling, Evaluation) Dalam Pemberdayaan Masyarakat," *Inteleksia - Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah* 4, No. 2 (December 5, 2022): Hlm.306.

²⁹ Dakhi, "Implementasi Poac Terhadap Kegiatan Organisasi Dalam Mencapai Tujuan Tertentu," Hlm.2.

dijalankan dengan efektif. Ini melibatkan penetapan tugas, pengelompokan tugas ke dalam departemen dan alokasi berbagai sumber daya ke berbagai departemen.

Abeng juga menguraikan empat langkah utama dalam pengorganisasian: mendefinisikan pekerjaan, membentuk struktur organisasi, mengalokasikan kegiatan dan mengintegrasikan antara pekerjaan. Semua ini bertujuan untuk mencapai tujuan organisasi dengan cara yang terkoordinasi dan efisien.^{30\}

3) Actuating atau Pengarahan/ Kepemimpinan

Actuating, dalam konteks bahasa, merujuk pada tindakan mengarahkan atau melaksanakan sesuatu, sedangkan dalam terminologi bisnis, actuating berarti mengkoordinasikan semua karyawan untuk bekerja sama dan mencapai tujuan perusahaan atau organisasi secara efektif. Dengan kata lain, actuating adalah usaha untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengikuti rencana (planning) dan struktur organisasi yang telah disusun.

Menurut Koontz dan O'Donnel, pengarahan melibatkan hubungan individual yang timbul dari pengaturan bawahan agar pekerjaan dapat dipahami dan didistribusikan secara efektif untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan demikian, pengarahan adalah tindakan pimpinan untuk mencapai tujuan Perusahaan. Dengan demikian, pengarahan adalah tindakan pimpinan untuk membimbing, menggerakkan dan mengorganisir semua aktivitas yang telah diberikan tugas dalam menjalankan operasional usaha. Cara pengarahan bisa melibatkan pendekatan persuasive atau instruktif, tergantung pada metode yang paling efektif.³¹

³⁰Susanto, "Penerapan Prinsip Poace (Planning, Organizing, Actuating, Controlling, Evaluation) Dalam Pemberdayaan Masyarakat," Hlm.299.

³¹Mochamad Nurcholih, "Actuating Dalam Perspektif Al-Quran Dan Al-Hadits (Kajian Al-Quran Dan Al-Hadits Tematik)," *Journal Evaluasi* 1, No. 2 (April 9, 2018): Hlm.138.

Actuating melibatkan pelaksanaan rencana, yang merupakan langkah berbeda dari perencanaan dan pengorganisasian. Ini menerjemahkan rencana-rencana yang telah dibuat ke dalam tindakan nyata di lingkungan organisasi. Dengan demikian, tanpa implementasi konkret, rencana hanya akan tetap menjadi gagasan atau harapan yang tidak pernah terwujud dalam kenyataan.³²

4) Pengendalian

Pengendalian juga dikenal sebagai pengarahan atau pengendalian, merujuk pada serangkaian proses dan kegiatan yang bertujuan untuk memastikan bahwa pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dan mengikuti langkah-langkah yang telah ditetapkan. Dalam konteks ini, ketika ada deviasi dari rencana dan prosedur pelaksanaan, perbaikan segera diperlukan.

Pengendalian melibatkan evaluasi kinerja yang sangat penting. Evaluasi ini memiliki peran krusial dalam memastikan keamanan pelaksanaan dan perkembangan program Lembaga. Selain itu, evaluasi ini juga membantu mengidentifikasi berbagai masalah dan tantangan yang dihadapi, serta memungkinkan perencanaan Tindakan antisipatif dan penyelesaian segera. Dengan demikian, pengendalian menciptakan kestabilan bagi para pelaku dalam organisasi.

Menurut Tanri Abeng, pengertian pengendalian sering disalahartikan hanya sebagai pengawasan. Namun, Abeng menekankan bahwa konsep pengendalian mencakup dua elemen penting, yaitu pemantauan (monitoring) dan penilaian kerja, yang merupakan aspek evaluatif.

Tanri Abeng menggunakan istilah “controlling” untuk menggambarkan fungsi manajemen yang melibatkan

³²Dakhi, “Implementasi Poac Terhadap Kegiatan Organisasi Dalam Mencapai Tujuan Tertentu,” Hlm.2.

upaya mengatur pekerjaan yang sedang berlangsung (pengawasan) sekaligus mengevaluasi hasilnya. Dengan kata lain, ini mencakup pekerjaan yang masih dalam proses sehingga perbaikan atau koreksi dapat dilakukan sejak awal.

Menurut Abeng, dalam pengendalian terdapat beberapa kegiatan, termasuk pembuatan standar kinerja, pengukuran kinerja, evaluasi kinerja, serta koreksi dan perbaikan kinerja.³³

Pengendalian adalah proses memastikan bahwa kinerja sesuai dengan rencana dengan membandingkan kinerja actual dengan standar yang telah ditetapkan. Jika terdapat perbedaan yang signifikan antara kinerja actual dan yang diharapkan, manajer harus mengambil tindakan korektif, seperti meningkatkan strategi periklanan untuk meningkatkan penjualan.

Fungsi dari pengendalian adalah menilai apakah rencana awal perlu direvisi, berdasarkan hasil kinerja yang telah terjadi. Jika ada kebutuhan untuk perubahan, manajer akan kembali ke proses perencanaan untuk merancang strategi baru berdasarkan hasil dari pengendalian.³⁴

3. Teori Pemasaran

a. Definisi Pemasaran

Pemasaran merujuk pada proses strategis dan pelaksanaan yang melibatkan penetapan promosi, harga dan distribusi berbagai ide, pokok serta layanan lainnya untuk mencapai pertukaran yang dapat memenuhi kebutuhan dan kepuasan individu serta organisasi.

Terdapat beberapa definisi yang dikemukakan oleh ahli-ahli tentang pemasaran, di antaranya adalah:

- 1) Menurut William J. Stanton, pemasaran melibatkan semua komponen yang terkait dengan proses perencanaan dan

³³Susanto, "Penerapan Prinsip Poace (Planning, Organizing, Actuating, Controlling, Evaluation) Dalam Pemberdayaan Masyarakat," Hlm.300.

³⁴Dakhi, "Implementasi Poac Terhadap Kegiatan Organisasi Dalam Mencapai Tujuan Tertentu," Hlm.2.

penetapan harga, promosi, serta distribusi produk atau layanan yang bertujuan memenuhi kebutuhan pembeli, baik yang sudah ada maupun yang potensial.

- 2) Menurut Philip Kotler, pemasaran didefinisikan sebagai proses yang melibatkan aktivitas-aktivitas untuk menciptakan, mengkomunikasikan, mengantarkan dan menukar nilai kepada pelanggan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia melalui proses pertukaran sehingga dapat menguntungkan bagi sebuah perusahaan.
- 3) Menurut American Marketing Association (AMA) pada tahun 1985, pemasaran diartikan sebagai proses perencanaan dan pengimplementasian ide-ide, promosi, penentuan harga dan pemyaluran barang dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan individu dan organisasi dengan tujuan memuaskan pelanggan dan dapat mencapai tujuan perusahaan.
- 4) Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong, pemasaran didefinisikan yaitu adalah proses yang menciptakan, mengkomunikasikan dan mengantarkan nilai kepada pelanggan serta membangun hubungan yang kuat dengan mereka untuk mencapai keuntungan bagi sebuah perusahaan dan bagi para pelanggan.
- 5) Menurut Kotler dan Keller, pemasaran adalah kegiatan bisnis yang bertujuan untuk memahami, menciptakan, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan melalui produk atau layanan yang memuaskan kebutuhan mereka.

Pemasaran merupakan sebuah proses sosial di mana individu dan kelompok bekerja untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar produk yang bernilai dengan pihak lain secara sukarela. Pemasaran melibatkan suatu proses yang terdiri dari individu maupun kelompok dengan tujuan memperoleh kepentingan yang sama yang mereka inginkan dan butuhkan.

Menurut Kotler dan Armstrong (dalam Martana & Andriana, 2008), pemasaran merupakan proses sosial dan

manajerial di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka inginkan dan butuhkan melalui penciptaan dan pertukaran barang dan nilai dengan pihak lain. Definisi pemasaran ini menekankan bahwa perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan mereka untuk mendapatkan nilai balik.³⁵

Pemasaran melibatkan serangkaian kegiatan mulai dari pembuatan, komunikasi, pengenalan, dan penawaran transaksi yang memiliki nilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum. Ini merupakan kegiatan utama dalam perusahaan untuk mencapai tujuan, menjaga kelangsungan dan pertumbuhan, serta memperoleh keuntungan.

Pemasaran juga memiliki potensi untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehingga perusahaan dapat memberikan kepuasan dan pelayanan terbaik kepada pelanggan, dan dengan demikian memperoleh reputasi yang baik. Dalam konteks strategi berwirausaha, pemasaran merupakan proses bisnis yang berusaha untuk menyelaraskan sumber daya manusia, keuangan, dan fisik organisasi dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan guna meningkatkan pendapatan.³⁶

b. Tujuan Pemasaran

Tujuan pemasaran adalah menarik konsumen baru dengan mengembangkan produk yang sesuai dengan preferensi mereka, memberikan nilai unggul, menetapkan harga yang menarik, menyediakan distribusi yang mudah, melakukan promosi secara efektif, dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan mengutamakan kepuasan pelanggan.

³⁵Halim Oky Zulkarnaen And Sutopo Sutopo, "Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) Makanan Ringan (Studi Penelitian Ukm Snack Barokah Di Solo)" (Phd Thesis, Fakultas Ekonomika Dan Bisnis, 2013), Hlm. 17.

³⁶Temoteus Prasetyo Hadi Atmoko, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta," *Journal Of Indonesian Tourism, Hospitality And Recreation* 1, No. 2 (2018) Hlm. 85

Secara umum, tujuan pemasaran adalah untuk menarik perhatian dan mencapai keuntungan. Melalui pemasaran, citra dapat dibentuk, dan perubahan citra dapat membuat orang tertarik pada produk yang ditawarkan. Tujuan pemasaran adalah mengenal dan memahami pelanggan secara mendalam, sehingga produk yang dijual dapat disesuaikan dengan keinginan mereka, dan akhirnya terjual dengan lancar.

c. Manfaat Pemasaran

Pemasaran memberikan berbagai manfaat, terutama bagi penjual yang dapat menemukan metode yang efektif dan mengurangi pengeluaran modal. Dengan demikian, biaya yang dikeluarkan dapat diminimalisir. Selain itu, pemasaran juga memberikan kemudahan bagi konsumen dalam proses pembelian, sehingga waktu yang dihabiskan dapat lebih efisien.

d. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah suatu rencana yang menggambarkan bagaimana aktivitas dan program pemasaran akan mempengaruhi permintaan produk atau jasa perusahaan di pasar yang dituju.³⁷Tujuan dari strategi pemasaran adalah untuk mencapai target tertentu dalam penjualan dan memperoleh keuntungan dari berbagai konsumen.

Strategi pemasaran memberikan arahan dalam hal segmentasi pasar, identifikasi pasar target, dan bauran pemasaran. Selain itu, strategi pemasaran juga memainkan peran penting dalam menentukan nilai ekonomi perusahaan baik dari harga maupun jasa yang ditawarkan.³⁸Ada beberapa strategi pemasaran yang dapat diterapkan dalam upaya bisnis, antara lain:

³⁷Dimas Hendika Wibowo And Sunarti Zainul Arifin, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm (Studi Pada Batik Di Jeng Solo)," *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)* 29, No. 1 (2015) Hlm. 61

³⁸Emoteus Prasetyo Hadi Atmoko, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta," *Journal Of Indonesian Tourism, Hospitality And Recreation* 1, No. 2 (2018) Hlm. 85.

1) Fokus pada Produk

Konsep ini menekankan bahwa konsumen cenderung menyukai produk yang menawarkan mutu, performa, dan fitur terbaik.³⁹ Oleh karena itu, perusahaan harus berupaya menghasilkan produk yang berkualitas tinggi untuk meningkatkan penjualan dan menarik perhatian pelanggan guna mencapai keuntungan yang diinginkan.

2) Fokus pada Produksi

Konsep ini berpendapat bahwa konsumen akan menyukai produk yang tersedia secara luas dan memiliki harga yang terjangkau. Perusahaan akan berorientasi pada produksi dengan upaya maksimal untuk mencapai efisiensi produk yang tinggi dan distribusi yang meluas.

3) Fokus pada Penjualan (mampu melihat jangka Panjang sesuai dengan planning) ada konsep yang dibuat dalam jangka Panjang: target pasar yang harus dicapai, menarik pelanggan Masyarakat.

Konsep ini berfokus pada upaya penjualan dan promosi yang agresif. Strategi ini lebih menitikberatkan pada penjualan produk tanpa mempertimbangkan manfaat produk dan kenyamanan bagi konsumen.⁴⁰ Keberhasilan dalam penjualan menjadi indikator utama keberhasilan bisnis, di mana perusahaan mendapatkan penggantian sebesar harga produk atau jasa yang disepakati dalam proses jual beli.

4) Fokus pada Pemasaran (mempromosikan)

Konsep ini menggaris bawahi pentingnya mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pasar target serta memberikan kepuasan yang efektif dan efisien dibandingkan pesaing. Strategi ini mendorong perusahaan

³⁹H. Muhammad Yusuf Saleh And S. E. Miah Said, Konsep Dan Strategi Pemasaran: Marketing Concepts And Strategies, (Makassar: Sah Media, 2019), Cet. Ke-1, Hlm. 148.

⁴⁰Mohammad Kanzunudin, "Konsep Penjualan Versus Konsep Pemasaran," Fokus Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ekonomi 4, No. 2 (2009): Hlm. 3

untuk mengembangkan produk atau layanan berdasarkan kebutuhan dan preferensi pasar, dengan tujuan memaksimalkan keuntungan, memenuhi kebutuhan pelanggan, dan memberikan manfaat bagi kedua belah pihak.⁴¹

5) Fokus pada Pengemasan

Pengemasan merupakan salah satu cara untuk melindungi atau mempertahankan kualitas produk, baik makanan maupun non-makanan. Selain itu, pengemasan juga harus memiliki daya tarik tersendiri agar dapat meyakinkan para pelanggan. Pengemasan yang menarik dapat membuat konsumen lebih tertarik pada produk yang ditawarkan.⁴²

4. Teori Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

1) Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) didasarkan pada Ketentuan Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dan kemudian diperinci oleh Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan. Menurut ketentuan tersebut, UMKM didefinisikan sebagai berikut:

- a) Usaha Kecil merujuk pada kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki skala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan yang telah diatur dalam undang-undang tersebut.
- b) Usaha Menengah dan Usaha Besar mengacu pada kegiatan ekonomi yang memiliki kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar daripada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.⁴³

⁴¹Ratna Winandi Asmarantaka Et Al., "Konsep Pemasaran Agribisnis: Pendekatan Ekonomi Dan Manajemen," Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal Of Indonesian Agribusiness) Vol. 5, No. 2 (2017): Hlm. 151.

⁴²Fitri Rahmawati, "Pengemasan Dan Pelabelan," Materi Pelatihan Kewirausahaan Bagi Kelompok Uppks (2013): Hlm. 2.

⁴³"Uu Nomor 9 Tahun 1995," : Hlm.2.

Dengan demikian, UMKM merupakan segmen usaha yang memiliki skala kecil dan memiliki kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang lebih rendah dibandingkan dengan usaha menengah dan usaha besar. Pengertian ini telah diatur secara resmi dalam undang-undang untuk mengenali dan memberikan perlindungan serta dukungan kepada sektor UMKM yang memiliki peran penting dalam perekonomian negara.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Usaha Mikro memiliki kriteria asset maksimal sebesar 50 juta dan omzet sebesar 300 juta. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Usaha Kecil memiliki kriteria asset sebesar 50 juta sampai dengan 500 juta dan omzet sebesar 300 juta sampai dengan 2,5 miliar. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak Perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Usaha Menengah memiliki kriteria asset sebesar 500 juta sampai dengan 10 miliar dan omzet sebesar 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar.

Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berdasarkan ketentuan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 adalah sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Undang-Undang tersebut.
- b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari Usaha Menengah atau Usaha Besar. Usaha Kecil memenuhi kriteria Usaha Kecil yang dijelaskan dalam Undang-Undang tersebut.
- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari Usaha Kecil atau Usaha Besar. Usaha Menengah memiliki jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Undang-Undang tersebut.⁴⁴

Undang – undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mendefinisikan Usaha Mikro sebagai usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan dan memenuhi persyaratan aset maksimal 50 juta serta omzet 300 juta. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha bukan anak atau cabang Perusahaan milik usaha menengah atau besar. Usaha kecil memiliki persyaratan aset 50 juta hingga 500 juta dan omzet 300 juta hingga 2,5 miliar. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha bukan anak atau cabang dari usaha kecil atau besar. Usaha Menengah memiliki persyaratan aset 500 juta

⁴⁴“Uu Nomor 20 Tahun 2008.” : Hlm.2.

hingga 10 miliar dan omzet 2,5 miliar hingga 50 miliar sesuai ketentuan dalam undang – undang ini.

Dengan demikian, UMKM terdiri dari Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah. Pengertian ini telah diatur dalam Undang-Undang untuk mengenali dan memberikan perlindungan serta dukungan kepada sektor UMKM yang memiliki peran penting dalam perekonomian negara.

Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 adalah sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro merujuk pada usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam peraturan pemerintah ini.
- b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari Usaha Menengah atau usaha besar. Usaha Kecil memenuhi kriteria Usaha Kecil yang dijelaskan dalam peraturan pemerintah ini.
- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan dari Usaha Kecil atau usaha besar. Usaha Menengah memiliki kriteria Usaha Menengah yang diatur dalam peraturan pemerintah ini.⁴⁵

Dengan demikian, UMKM terdiri dari Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah, sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021. Pengertian ini diperlukan untuk mengidentifikasi dan memberikan perlindungan serta dukungan kepada sektor UMKM yang memiliki peran penting dalam perekonomian negara.

⁴⁵“Pp Nomor 7 Tahun 2021.” : Hlm.2.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah ini adalah suatu usaha yang produktif perorangan yang berdiri sendiri sebagai usaha ekonomi yang produktif. UMKM menjadi suatu usaha yang dibentuk dan diselenggarakan oleh masyarakat yang berasal dari ide seseorang atau beberapa orang dalam suatu organisasi masyarakat. UMKM juga menjadi salah satu pencaharian terbesar yang mejadi pusat pedapatan bagi masyarakat.⁴⁶

2) Tujuan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi para pelaku usaha dan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidup yang lebih lanjut.

- a) Bagi Pelaku Usaha: UMKM dapat menjadi sumber pendapatan tambahan yang berharga bagi para pelaku usaha. Selain itu, mereka juga dapat memberikan pengalaman berharga dalam berwirausaha kepada masyarakat sekitar.
- b) Bagi Masyarakat: Keberadaan UMKM memiliki dampak positif yang besar bagi masyarakat, terutama dalam meningkatkan pendapatan dan mengurangi krisis ekonomi. Hal ini memungkinkan masyarakat untuk memanfaatkan peluang yang tersedia dan meningkatkan taraf hidup mereka.

3) Manfaat Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

UMKM memberikan manfaat dalam meningkatkan pendapatan secara ekonomi, sehingga memiliki pengaruh penting bagi pemerintah. Selain itu, UMKM juga memiliki potensi untuk menciptakan peluang kerja, meningkatkan PDB, memperkuat ekonomi negara, serta menjadi solusi usaha bagi masyarakat dengan pendapatan rendah.

4) Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

⁴⁶ Ferry Duwi Kurniawan And Luluk Fauziah, "Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Penanggulangan Kemiskinan," *Jkmp (Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik)* 2, No. 2 (2014):Hlm.170

Berikut adalah karakteristik Usaha Kecil (UKM) berdasarkan ketentuan Undang-Undang No. 9 Tahun Tentang Usaha Kecil yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Memiliki aset tidak melebihi Rp 200.000.00, (tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan sebagai tempat usaha).
- b) Memiliki pendapatan tahunan tidak melebihi Rp 1.000.000.000-.
- c) Dimiliki oleh warga negara Indonesia.
- d) Berdiri sebagai entitas usaha mandiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau usaha besar. Tidak memiliki keterkaitan kepemilikan, pengendalian, atau afiliasi baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
- e) Dapat berupa usaha milik individu, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.⁴⁷

Dengan demikian, karakteristik-karakteristik ini memperlihatkan ciri-ciri yang mengidentifikasi Usaha Kecil (UKM) berdasarkan ketentuan yang diatur dalam Undang-Undang tersebut.

Menurut Isono, Sadoko, dan Haryadi (2001:14), terdapat beberapa karakteristik yang dapat menjadi ciri-ciri usaha kecil, yaitu:

- a) Memiliki skala usaha yang kecil, baik dalam hal modal, penggunaan tenaga kerja, maupun orientasi pasar.
- b) Banyak berlokasi di wilayah pedesaan, kota-kota kecil, atau daerah pinggiran kota besar.
- c) Merupakan usaha yang dimiliki secara pribadi atau oleh keluarga
- d) Tenaga kerja yang digunakan berasal dari lingkungan sosial budaya tertentu (etnis geografis).
- e) Pola kerja sering kali dilakukan secara paruh waktu atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan ekonomi lainnya.

⁴⁷Uu Nomor 9 Tahun 1995: Hlm.5.

- f) Kemampuan dalam mengadopsi teknologi, pengelolaan usaha, dan administrasi masih terbatas, dan seringkali sederhana.
- g) Struktur permodalan sangat bergantung pada aset fiskal, artinya terdapat kekurangan modal kerja dan sangat tergantung pada sumber modal yang dimiliki sendiri serta lingkungan pribadi.

Dengan demikian, karakteristik-karakteristik ini mencerminkan sifat-sifat khusus yang membedakan usaha kecil, sebagaimana yang dijelaskan oleh Isono, Sadoko, dan Haryadi.

Berdasarkan Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM dari kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

- a) Kriteria Usaha Mikro dapat diuraikan sebagai berikut: (1) memiliki jumlah kekayaan bersih tidak melebihi Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tanpa memperhitungkan nilai tanah dan bangunan yang digunakan sebagai tempat usaha; (2) atau mencatatkan pendapatan penjualan tahunan tidak lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b) Kriteria Usaha Kecil bisa dijelaskan sebagai berikut: (1) memiliki jumlah kekayaan bersih melebihi Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) hingga maksimal Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk nilai tanah dan bangunan yang digunakan sebagai tempat usaha; atau (2) mencatatkan pendapatan penjualan tahunan melebihi Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c) Kriteria Usaha Menengah bisa dijelaskan sebagai berikut: (1) memiliki jumlah kekayaan bersih melebihi Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah), tidak termasuk nilai tanah dan bangunan yang digunakan sebagai tempat usaha; atau (2) mencatatkan pendapatan penjualan tahunan melebihi Rp 2.500.000.000,00 (dua

milyar lima ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

- d) Kriteria sebagaimana tersebut dalam ayat (1) sub a, sub b, dan dalam ayat (2) sub a, sub b, serta dalam ayat (3) sub a, sub b dapat disesuaikan dengan nilai nominal yang sesuai dengan perubahan kondisi ekonomi yang diatur oleh Peraturan Presiden.⁴⁸

Berdasarkan PP Nomor 7 Tahun 2021 tentang UMKM dari kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

- a) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah diklasifikasikan berdasarkan modal usaha atau hasil penjualan tahunan. (2) Kriteria modal usaha yang disebutkan dalam ayat (1) digunakan saat mendirikan atau mendaftarkan kegiatan usaha. (3) Kriteria modal usaha yang dimaksud dalam ayat (2) terdiri dari:

(1) Usaha Mikro memiliki modal usaha tidak melebihi Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah), tanpa memperhitungkan nilai tanah dan bangunan tempat usaha;

(2) Usaha Kecil memiliki modal usaha melebihi Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) hingga maksimal Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah), tanpa memperhitungkan nilai tanah dan bangunan tempat usaha; dan

(3) Usaha Menengah memiliki modal usaha melebihi Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) hingga maksimal Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah), tanpa memperhitungkan nilai tanah dan bangunan tempat usaha.⁴⁹

Berdasarkan Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM mendefinisikan pengertian dari kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

⁴⁸ “Uu Nomor 20 Tahun 2008.” ; Hlm.5.

⁴⁹ “Pp Nomor 7 Tahun 2021.” : Hlm.25.

a) Usaha Mikro

Usaha Mikro merupakan jenis usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi syarat-syarat sebagai Usaha Mikro yang diatur dalam peraturan undang-undang ini.

b) Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah jenis usaha ekonomi yang beroperasi secara mandiri, yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang tidak terafiliasi sebagai anak perusahaan atau cabang perusahaan dari Usaha Menengah atau Usaha Besar, dan memenuhi persyaratan sebagai Usaha Kecil sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam undang-undang ini.

c) Usaha menengah

Usaha Menengah adalah jenis usaha ekonomi yang beroperasi secara mandiri, yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang tidak terafiliasi sebagai anak perusahaan atau cabang perusahaan dari Usaha Kecil atau Usaha Besar, dan memiliki kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam undang-undang ini.

5. Teori Pengolahan

Makna dari kata “pengolahan” sejalan dengan konsep manajemen, yang juga mengindikasikan Tindakan pengaturan atau pengurusan.⁵⁰

Pengolahan memiliki arti sebagai suatu Tindakan atau proses untuk mengubah sesuatu agar menjadi berbeda atau menjadi lebih sempurna, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI).⁵¹

Proses pengolahan Sirip Ikan Hiu melibatkan beberapa Langkah, di antaranya sebagai berikut:

⁵⁰Embun Fajar Wati And Arvin Anggoro Kusumo, “Penerapan Metode Unified Modeling Language (Uml) Berbasis Desktop Pada Sistem Pengolahan Kas Kecil Studi Kasus Pada Pt Indo Mada Yasa Tangerang” : Hlm.26.

⁵¹“Buku Ajar Pengolahan Citra.” : Hlm.4.

a. Pemotongan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pemotongan dapat diartikan sebagai Tindakan memotong, memenggal, memisahkan atau mengurangi. Dalam konteks ini, pemotongan merujuk pada pengurangan atau penyesuaian nilai dari suatu objek yang telah ditetapkan.⁵²

b. Pembersihan

Pembersihan adalah suatu proses untuk menghapus kotoran, jejak, atau elemen yang mungkin menimbulkan masalah dari setiap barang, peralatan, dan wilayah.⁵³

c. Pengeringan

Dalam konteks ilmiah, pengeringan mengacu pada proses menghilangkan air dari suatu bahan, yang secara esensial adalah kebalikan dari penghidratan. Proses ini terjadi Ketika bahan yang mengalami pengeringan kehilangan sebagian atau seluruh kandungan airnya. Pada dasarnya, penguapan adalah fenomena utama dalam proses pengeringan, di mana air yang terdapat dalam suatu bahan menguap saat bahan tersebut terpapar panas.

Panas ini dapat berasal dari berbagai sumber, termasuk tenaga surya. Dalam system energi surya, bahan diekspos langsung atau tidak langsung kepada sinar matahari. Uap air yang dihasilkan dari proses ini dipindahkan dari tempat pengeringan melalui aliran udara. Aliran udara ini terjadi karena adanya perbedaan tekanan. Perbedaan tekanan ini dapat terjadi melalui konveksi bebas atau konveksi paksa. Konveksi bebas terjadi tanpa bantuan eksternal, dimana pergerakan udara hanya bergantung pada perbedaan tekanan yang disebabkan oleh perbedaan densitas udara. Sebaliknya,

⁵² Wahyu Izhan Fatur Riadi, "Skripsi Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.H) Dalam Ilmu Syariah" : Hlm.1.

⁵³Jalan Raya Bandung-Sumedang, "Review: Validasi Pembersihan (Cleaning Validation)" 18 : Hlm.115.

konveksi paksa melibatkan penggunaan kipas untuk memaksa pergerakan udara.⁵⁴

d. Pengemasan

Menurut Kotler, pengemasan merujuk pada kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus sebagai suatu produk. Swatha mendefinisikan pembungkusan (packaging) sebagai serangkaian kegiatan umum dan perencanaan barang yang melibatkan penentuan desain pembentukan bungkus atau kemasan suatu barang.

Pengemasan merupakan usaha untuk menempatkan sesuatu dalam suatu wadah atau memberikan perlindungan bagi suatu produk dengan tujuan mempertahankan mutu, memperpanjang masa simpan, memudahkan penyimpanan, pemasaran, dan transportasi, serta meningkatkan daya tarik bagi konsumen. Sesuai dengan Peraturan Pemerintah RI Nomor 69 Tahun 1999, bahan yang digunakan untuk mewadahi atau membungkus pangan mencakup yang bersangkutan langsung maupun tidak langsung. Saladin mengklasifikasikan wadah atau bungkus menjadi:

- 1) kemasan dasar (primer package), yaitu bungkus langsung dari suatu produk.
- 2) Kemasan tambahan (Secondary Package), yaitu bahan yang melindungi kemasan dasar dan dibuang setelah produk digunakan.
- 3) Kemasan pengiriman (Shipping package), yaitu setiap kemasan yang diperlukan selama penyimpanan dan pengangkutan.⁵⁵

6. Teori Strategi Pengembangan Usaha Melalui Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan proses identifikasi secara sistematis terhadap berbagai faktor yang digunakan

⁵⁴Muhammad Syafrun, "Analisis Perubahan Waktu Pengeringan Terhadap Variasi Tinggi Cerobong," *Jurnal Penelitian Enjiniring* 22, No. 1 (May 19, 2019): Hlm.2.

⁵⁵Lesi Agusria Et Al., "Kiat Sukses Mengembangkan Umkm 'Jaman Now' Penyuluhan Tips Labelling Produk Umkm Kerupuk Kemplang Kota Kayu Agung," *Suluh Abdi* 3, No. 1 (June 1, 2021): Hlm.57.

untuk merumuskan strategi perusahaan. Akronim dari kata SWOT berasal dari kombinasi faktor internal berupa Kekuatan (Strengths) dan Kelemahan (Weaknesses), serta faktor eksternal berupa Peluang (Opportunities) dan Ancaman (Threats) yang dihadapi dalam lingkungan bisnis. Analisis SWOT ini bertujuan untuk membandingkan faktor-faktor eksternal, yakni Peluang dan Ancaman, dengan faktor internal, yaitu Kekuatan dan Kelemahan.⁵⁶

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

a. Kekuatan (Strength)

Kekuatan merujuk pada elemen-elemen yang memberikan keunggulan kepada perusahaan, seperti keunggulan produk yang dapat diandalkan dan memiliki keahlian khusus yang membedakannya dari produk lain, sehingga menciptakan kelebihan dan keunggulan yang lebih kuat daripada pesaingnya.⁵⁷

Strength merujuk pada elemen keunggulan di dalam struktur organisasi. Elemen keunggulan ini mencakup kompetensi khusus atau keahlian unggulan yang dimiliki oleh organisasi.⁵⁸

Menurut Pearce Robinson, keunggulan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan lainnya yang relatif lebih baik dibandingkan dengan pesaing dan memenuhi kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan.

⁵⁶Freddy Rangkuti, "Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi Untuk Menghadapi Abad 21"(Jakarta: Pt. Gramedia Pustaka Utama, Agustus 1997), Hlm.18.

⁵⁷ Budiman, "Analisis Swot Pada Usaha Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Pada Percetakan Paradise Sekampung)," Hlm. 18.

⁵⁸Fajar Nur'aini, "Master Analisis Swot Sukses Menyusun Strategi, Memaksimalkan Peluang, Dan Mengatasi Segala Jenis Resiko Dalam Bisnis"(Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia,2023),Hlm.12

Keunggulan tersebut memberikan keuntungan komparatif bagi perusahaan di pasar. Keunggulan dapat berupa sumber daya, keuangan, citra merek, pangsa pasar, hubungan dengan pelanggan dan pemasok, serta faktor-faktor lainnya.⁵⁹

1) Sumber Daya Manusia

Ahmad Tohardi menyimpulkan bahwa sumber daya manusia merujuk pada semua potensi yang dimiliki manusia, termasuk akal pikiran, tenaga, keterampilan, emosi, dan aspek lain yang bisa dimanfaatkan baik untuk kepentingan individu maupun untuk keberhasilan suatu organisasi atau Perusahaan.

Menurut Mathis dan Jacson, sumber daya manusia mencakup rancangan sistem-sistem formal dalam suatu organisasi yang dirancang untuk memastikan pemanfaatan bakat manusia dengan cara yang efisien dan efektif guna mencapai suatu tujuan dalam organisasi.

Sementara itu, Hasibun mendefinisikan sumber daya manusia sebagai kemampuan terpadu individu dalam hal pemikiran dan fisik. Perilaku dan sifat individu dipengaruhi oleh factor keturunan dan lingkungan, dan prestasi kerjanya dipacu oleh keinginan untuk memenuhi kepuasan pribadi serta mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa sumber daya manusia mencakup berbagai potensi yang dimiliki manusia, seperti kecerdasan, energi, keahlian, emosi, dan bakat lainnya. Semua potensi ini dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya dengan efektif dan efisien sehingga dapat memenuhi kebutuhan baik pribadi maupun mencapai tujuan dari suatu organisasi atau perusahaan.⁶⁰

2) Menurut Zakiah Daradjat dalam buku Arianto Sam, fasilitas merujuk pada segala hal yang dapat mempermudah

⁵⁹ John A. Pearce And Richard B. Robinson, "Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, Dan Pengendalian," Jakarta: Salemba Empat (2008): Hlm. 231.

⁶⁰Ratonggi Siregar, "Sumber Daya Manusia Dalam Pembangunan Nasional" (2017): Hlm.378.

dan melancarkan pekerjaan dalam rangka mencapai suatu tujuan. Sementara menurut Suryo Subroto dalam buku yang sama, fasilitas diartikan sebagai segala hal yang dapat mempermudah dan melancarkan pelaksanaan suatu usaha, termasuk benda-benda dan uang. Dalam interpretasi yang lebih luas menurut Arikunto dalam buku Arianto Sam, fasilitas mencakup segala hal yang dapat memperlancar pelaksanaan berbagai usaha.⁶¹

3) Sumber Modal dari pengusaha

Istilah modal menggambarkan keseluruhan investasi Perusahaan dalam bentuk uang dan aset. Hal ini juga dikenal sebagai nilai kekayaan Perusahaan secara keseluruhan.⁶²

b. Kekurangan (Weakness)

Weakness adalah suatu keadaan atau faktor yang menyebabkan organisasi mengalami ketidakmampuan atau suatu kekurangan.⁶³

Keurangan merujuk pada kelemahan dalam sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan, baik itu dalam bentuk keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghambat dan batasan dalam kinerja perusahaan. Keterbatasan dalam sumber daya tersebut dapat menghambat efektivitas kinerja perusahaan, seperti fasilitas yang terbatas, keterbatasan sumber daya keuangan, kemampuan manajemen yang terbatas, keterampilan pemasaran yang kurang, dan citra merek yang dapat dianggap sebagai sumber kelemahan.⁶⁴

⁶¹Faisal Y Habsyi, "Pengaruh Fasilitas Belajar Terhadap Prestasi Belajar Siswa Sma Nusantara Tauro" 2, No. 1 (2020): Hlm.15.

⁶²Sawal Sartono And Tri Ratnawati, "Factor-Faktor Penentu Struktur Modal," *Die: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Manajemen* 11, No. 01 (March 17, 2020):Hlm.36,

⁶³Fajar Nur'aini, "Master Analisis Swot Sukses Menyusun Strategi Memaksimalkan Peluang, Dan Mengatasi Segala Jenis Resiko Dalam Bisnis" (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia,2023) Hlm.13.

⁶⁴ Budiman, "Analisis Swot Pada Usaha Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Pada Percetakan Paradise Sekampung)," Hlm. 18.

1) Tunjangan

Hasibun menjelaskan bahwa tunjangan merujuk pada segala bentuk pendapatan berupa uang, barang, atau manfaat tidak langsung yang diterima oleh karyawan sebagai imbalan atas jasa yang mereka berikan kepada suatu organisasi atau Perusahaan. Di sisi lain, menurut Nawawi, tunjangan bagi organisasi atau Perusahaan mencerminkan penghargaan terhadap para pekerja yang telah memberikan kontribusi dalam mencapai tujuan perusahaan melalui kerja sama mereka.

Dengan kata lain, tunjangan melibatkan usaha dan inisiatif yang harus ditempuh untuk memotivasi karyawan agar bekerja dengan rajin dan mencapai hasil terbaik, sehingga dapat meningkatkan efektivitas kerja. Dari beberapa definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa tunjangan adalah alat untuk memberikan insentif kepada karyawan agar mereka menjalankan tugas mereka dengan semangat. Dengan pendekatan ini, tunjangan menjadi metode atau strategi untuk memotivasi tenaga kerja sehingga mereka melakukan tugasnya dengan baik, sehingga tujuan yang diinginkan oleh Perusahaan atau organisasi dapat tercapai dengan sukses.⁶⁵

2) Kualitas Karyawan

Menurut Prawirosentono (1999:47), kualitas karyawan merujuk pada kemampuan mereka untuk menjalankan tugas dengan baik, mencapai tujuan organisasi, dan dapat berkinerja baik secara perorangan (individual performance) maupun berkontribusi pada kinerja organisasi (corporate performance), prawirosentono menekankan bahwa hubungan yang era antara kinerja individual dan kinerja organisasi akan berjalan baik apabila keduanya dilakukan secara bersama-

⁶⁵Damrus Damrus, "Pengaruh Tunjangan Sertifikasi Terhadap Kinerja Guru Smp Negeri Sekecamatan Meureubo Kabupaten Aceh Barat," *Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen* 1, No. 1 (July 11, 2019):Hlm.18, Accessed November 1, 2023, [Http://Jurnal.Utu.Ac.Id/Jbkan/Article/View/1041](http://Jurnal.Utu.Ac.Id/Jbkan/Article/View/1041).

sama dan saling terjalin dengan baik. Dalam pandangan Matutina (2021:205), kualitas kerja karyawan berkaitan dengan kualitas sumber daya manusia. Ini melibatkan pengetahuan (knowledge), yaitu kemauan yang dimiliki oleh seorang karyawan. Kualitas kerja dihasilkan melalui perpaduan kemampuan (ability) dan kemauan (motivasi). Seorang karyawan yang memiliki kemampuan dan motivasi akan menghasilkan kualitas kerja yang baik.

Dari beberapa pendapat para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa kualitas karyawan mencakup kemampuan mereka dalam bekerja, baik secara individu maupun dalam kerja kelompok. Hal ini terkait dengan keterampilan yang dimiliki, kemampuan yang terbentuk dari berbagai kompetensi, kualitas kerja yang dihasilkan, dan kemampuan karyawan untuk memotivasi dirinya sendiri guna mencapai kinerja yang optimal.⁶⁶

3). Jenjang Pendidikan Karyawan

Jenjang Pendidikan adalah fase Pendidikan yang berlangsung secara berkelanjutan, ditetapkan berdasarkan perkembangan peserta didik, kompleksitas materi pengajaran, dan metode penyajian materi pengajaran.⁶⁷ Jenjang Pendidikan merupakan fase Pendidikan yang diterapkan berdasarkan tingkat perkembangan. Jenjang Pendidikan merupakan langkah-langkah pembelajaran yang ditentukan berdasarkan perkembangan

⁶⁶ Sofiyah Eka Alfiyah, "Motivasi Kerja, Loyalitas, Dan Kualitas Karyawan Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Varia Usaha Gresik," *Bisma (Bisnis Dan Manajemen)* 8, No. 2 (February 27, 2018): Hlm.147.

⁶⁷ Abdul Basyit, Bambang Sutikno, And Joes Dwiharto, "Pengaruh Tingkat Pendidikan Dan Pengalaman Kerja Terhadap Kinerja Karyawan," *Jurnal Ema* 5, No. 1 (July 1, 2020): Hlm.13, Accessed December 27, 2023, [Http://Ema-Jurnal.Unmerpas.Ac.Id/Index.Php/Ekonomi/Article/View/44](http://Ema-Jurnal.Unmerpas.Ac.Id/Index.Php/Ekonomi/Article/View/44).

peserta didik, tujuan pencapaian, dan penguasaan kemampuan yang dikembangkan.⁶⁸

c. Peluang (Opportunity)

Peluang mencerminkan kondisi positif dalam lingkungan eksternal yang dapat menjadi keuntungan dan sarana untuk mendorong pertumbuhan sebuah Perusahaan atau organisasi.

Kategori peluang dapat dibagi menjadi tiga tingkatan, yaitu:

1) Rendah

Kondisi dianggap rendah jika suatu hasil analisis memiliki daya Tarik dan manfaat yang terbatas, serta sulit untuk direalisasikan.

2) Sedang

Sebuah situasi dianggap sedang jika hasil analisis menunjukkan daya tarik dan manfaat yang signifikan, namun peluang untuk mencapainya terbatas, atau sebaliknya.

3) Baik

Peluang dianggap baik jika hasil analisis menunjukkan tingkat daya Tarik yang tinggi, manfaat yang besar, dan memiliki kemungkinan besar untuk direalisasikan.

Peluang mengacu pada potensi-potensi yang timbul dari luar perusahaan dan dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing Perusahaan, baik melalui perkembangan pasar maupun pemanfaatan teknologi. Perusahaan dapat menggali manfaat dari kondisi dan situasi eksternal, termasuk peluang dan tantangan yang muncul dari lingkungan luar.⁶⁹

a) Customer Relationship Marketing adalah suatu proses untuk menciptakan, mempertahankan, dan meningkatkan hubungan yang erat dengan pelanggan serta pihak lainnya.

⁶⁸ Yudha Supriyatna, "Tingkat Pendidikan Dan Masa Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt Prima Makmur Rotokemindo," *Jurnal Manajemen* 10, No. 1 (February 18, 2020): Hlm.49.

⁶⁹Fajar Nur'aini, "Master Analisis Swot Sukses Menyusun Strategi, Memaksimalkan Peluang, Dan Mengatasi Segala Jenis Resiko Dalam Bisnis" (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia,2023),Hlm.14

Menurut Winer, pemasaran hubungan pelanggan adalah strategi untuk membangun hubungan positif dengan pelanggan dalam jangka panjang dengan menggabungkan kemampuan merespon secara langsung dan memberikan pelayanan tingkat tinggi kepada pelanggan.⁷⁰

b) Modal Dari Investor

Definisi investasi menurut Black Law Dictionary adalah pengeluaran untuk memperoleh properti atau aset guna menghasilkan pendapatan suatu pengeluaran modal. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, investasi dijelaskan sebagai penanaman uang atau modal dalam suatu perusahaan atau proyek dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan. Sornarajah mengartikan penanaman modal sebagai transfer aset nyata atau abstrak dari suatu negara ke negara lain dengan tujuan penggunaannya di negara tersebut untuk menjamin kekayaan di bawah kendali sepenuhnya atau sebagian pemilik aset.⁷¹

c) Pangsa pasar

Pangsa pasar mengacu pada bagian dari total penjualan industri suatu barang atau jasa yang dikuasai oleh sebuah Perusahaan. Analisis pangsa pasar mencerminkan kinerja pemasaran yang terkait dengan posisi persaingan Perusahaan dalam suatu industri. Terdapat dua teori utama mengenai pangsa pasar, yaitu teori Struktur, perilaku, dan kinerja (Structure Conduct Performance – SCP) dan teori efisiensi.

Teori SCP adalah suatu model yang menghubungkan struktur pasar suatu industri dengan perilaku dan kinerja Perusahaan. Sementara itu, teori efisiensi menjelaskan bagaimana efisiensi operasional suatu

⁷⁰Hari Mulyadi And Febsri Susanti, *Pengaruh Penerapan Strategi Customer Relationship Marketing Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Pt. Pro Car International Finance Cabang Padang*, Preprint (Ina-Rxiv, December 14, 2018), Hlm.3, Accessed November 2, 2023, <https://osf.io/Bhq8d>.

⁷¹ "28 Ok_Hkm Investasi Indonesia Watermark.Pdf," N.D., Hlm.1.

Perusahaan memengaruhi kinerja Perusahaan dan pangsa pasarnya. Menurut Setiawan, pangsa pasar adalah porsi dari penjualan industri atas barang atau jasa yang dikuasai oleh perusahaan.⁷²

d. Ancaman (Threats)

Ancaman, berkebalikan dengan peluang, merupakan kondisi eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat dibagi menjadi beberapa tingkatan sebagai berikut:

1) Ancaman Utama (major threat)

Ancaman utama adalah situasi yang memiliki kemungkinan tinggi terjadi dan dapat memberikan dampak signifikan. Untuk mengatasi ancaman ini, diperlukan strategi serius agar kelangsungan hidup organisasi atau Perusahaan terjamin.

2) Ancaman moderate (moderate threat)

Ancaman moderate mencakup kombinasi tingkat keparahan dan kemungkinan terjadinya. Ancaman ini dapat memiliki tingkat keparahan tinggi tetapi kemungkinan terjadi rendah, atau sebaliknya.

3) Ancaman tidak utama (minor threat)

Ancaman tidak utama adalah jenis ancaman dengan dampak kecil dan kemungkinan terjadinya yang rendah. Meskipun bersifat minor, perlu diidentifikasi dan ditangani dengan cepat untuk mencegah potensi perusahaan menjadi ancaman yang lebih serius.

Ancaman merupakan salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan dalam menjalankan operasionalnya. Ini bisa berupa risiko atau potensi kegagalan yang memaksa perusahaan untuk bersaing dengan pesaing lainnya. Dalam dunia bisnis yang dinamis, perusahaan selalu beroperasi di bawah kondisi yang tidak selalu menguntungkan, sehingga mereka dapat

⁷²Diharpi Herli Setyowati, Ayu Sartika, And Setiawan Setiawan, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pangsa Pasar Industri Keuangan Syariah Non-Bank," *Jurnal Iqtisaduna* 5, No. 2 (December 19, 2019): Hlm.172.

menghadapi ancaman baik dari pesaing maupun konsumen lainnya.⁷³

a) Pesaing Baru

Menurut David, pesaing merujuk kepada perusahaan yang menawarkan produk dan jasa serupa di pasar yang sama. Oleh karena itu, analisis pesaing merupakan metode untuk mengenali potensi ancaman dan peluang yang timbul dari pesaing-pesaing tersebut. Selain itu, analisis ini bertujuan untuk memahami strategi dan tantangan umum yang dihadapi pesaing, sehingga kelebihan dan kelemahan mereka dapat diidentifikasi. Fungsi dari analisis pesaing juga melibatkan penilaian terhadap persaingan yang terjadi saat ini dan memprediksi persaingan yang mungkin terjadi di masa yang akan datang.

b) Peraturan Pemerintah (PP) adalah peraturan hukum di Indonesia yang diterapkan oleh Presiden Republik Indonesia di tingkat pusat, sementara di tingkat wilayah dan daerah ditentukan oleh eksekutif untuk menjalankan peraturan dan Undang-Undang sesuai ketentuan yang berlaku. PP berfungsi sebagai panduan untuk menjalankan Undang-Undang dan tidak boleh bertentangan atau tumpang tindih menurut hierarki hukum.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan, PP dianggap sebagai aturan “organik” yang harus sejalan dengan Undang-Undang. Penandatanganan PP dilakukan oleh Presiden.

Saat ini, terdapat dua kebijakan dan regulasi terkait, yaitu Rencana Aksi Nasional (RAN) Konservasi dan Pengelolaan Hiu dan Pari 2016-2020, serta Keputusan Menteri Kelautan Dan Perikanan Republik Indonesia

⁷³ Fajar Nur'aini, “Master Analisis Swot Sukses Menyusun Strategi, Memaksimalkan Peluang, Dan Mengatasi Segala Jenis Resiko Dalam Bisnis” (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023), Hlm. 16

Nomor 21 Tahun 2021 mengenai kuota pengambilan untuk pemanfaatan jenis ikan yang dilindungi terbatas. Berdasarkan Ketentuan Nasional Dan Jenis Ikan dalam Appendix II Convention On International Trade In Endangered Species Of Wild Fauna And Flora.

c) Musim Hujan

Menurut Soerjadi dan Yunus, musim adalah periode waktu yang ditandai dengan cuaca yang paling umum atau mencolok. Di sisi lain, menurut Bayong seperti yang disampaikan oleh Desi S.S dan Kukuh Ribudiyanto, musim diartikan sebagai suatu rentang waktu yang dicirikan oleh unsur-unsur iklim yang paling mencolok. Definisi musim juga melibatkan pembagian utama tahun, yang umumnya didasarkan pada karakteristik iklim yang meluas. Dengan merincikan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa musim merujuk pada kondisi cuaca yang paling umum terjadi di suatu wilayah selama periode waktu tertentu.

Definisi musim hujan secara simpel dapat merujuk pada periode waktu yang sering disertai oleh hujan berlimpah. Pandangan Bayong, sebagaimana diutarakan oleh Dedi Sucahyono S dan Kukuh Ribudiyanto, lebih menekankan bahwa musim hujan didefinisikan sebagai masa di mana curah hujan mencapai tingkat yang signifikan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa musim hujan adalah waktu di mana intensitas hujan meningkat secara berkelanjutan di suatu wilayah dalam kurun waktu tertentu.

Ketika membahas ciri dan periode musim hujan di Indonesia, secara teknis meteorologi menyatakan bahwa suatu wilayah masuk musim hujan jika rata-rata curah hujan melebihi 50 mm, sementara musim kemarau dikatakan terjadi jika rata-rata curah hujan berada di bawah 50 mm. Umumnya, saat matahari

berada di belahan bumi selatan (Oktober hingga Maret), curah hujan lebih melimpah dibandingkan dengan saat matahari berada di belahan bumi utara (April hingga September). Oleh sebab itu, musim hujan di Indonesia umumnya terjadi antara bulan Oktober hingga Maret (Omar), sementara musim kemarau biasanya berlangsung dari bulan April hingga September (Asep).⁷⁴

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian yang peneliti lakukan menggunakan penelitian kualitatif dengan alasan melihat kenyataan yang berada dilapangan serta variable, data yang dibutuhkan di dalam penelitian yang berupa data hasil wawancara, observasi dan dokumentasi yang dimana data dan informasi yang didapatkan dari kegiatan lapangan yang bersifat fakta pada tempat Usaha Sirip Ikan Hiu yang diteliti. Menurut Sugiyono penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang ilmiah. Dalam hal ini, peneliti sebagai instrument penelitian tanpa harus menggunakan instrument yang ada pada pendekatan kuantitatif.

Pada kualitatif yang digunakan pada penelitian ini adalah jenis deskriptif, yang memberikan gambaran yang menyeluruh dan jelas terhadap situasi sosial yang diteliti karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada.⁷⁵ Penelitian memfokuskan pada usaha dalam mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang baru dan memiliki informasi yang sangat bermanfaat.⁷⁶

Dengan demikian, data yang diperoleh bersal dari semua pihak yang bersangkutan berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-

⁷⁴ Aristya Ardhitama And Rias Sholihah, "Kajian Penentuan Awal Musim Di Daerah Non Zom 14 Riau Dengan Menggunakan Data Curah Hujan Dan Hari Hujan," *Jurnal Sains & Teknologi Modifikasi Cuaca* 15, No. 2 (December 30, 2014): hlm.66.

⁷⁵ Prof. Dr. Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2005), Hlm. 21.

⁷⁶ Tri Budiman, "Analisis Swot Pada Usaha Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Pada Percetakan Paradise Sekampung)," *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Iain Metro Lampung* (2017): Hlm. 31.

orang dan perilaku yang diamati dengan alasan karena hanya akan menceritakan dan memberi gambaran terkait dengan strategi-strategi dalam “Usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar, sehingga dapat mengetahui strategi yang dilakukan oleh pihak pemilik usaha. Jadi tujuan peneliti adalah menggambarkan dan menceritakan terkait dengan strategi-strategi yang digunakan oleh beberapa pihak yang terkait.

Data yang akan peneliti kumpulkan dalam penelitian ini sangat erat hubungannya dengan strategi-strategi dalam mengembangkan “Usaha Sirip Ikan Hiu Di Desa Tanjung Luar tersebut Data yang peneliti kumpulkan dalam penelitian ini adalah berupa data-data untuk memahami fenomena yang diteliti secara terinci, mendalam, dan menyeluruh dari hasil lapangan.

2. Sumber Data

Dalam peneliti ini memakai beberapa sumber data, diantaranya sebagai berikut:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data pada suatu penelitian yang didapatkan dari sumber pertama dengan melewati teknik pengambilan data berupa wawancara, pengamatan maupun pelaksanaan instrument penilai yang dirancang khusus sesuai dengan tujuan dalam penelitian. Untuk menjawab pertanyaan penelitian, dalam penelitian ini peneliti mendapatkan sumber data dari pemilik Usaha Sirip Ikan Hiu dan pihak konsumen.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh dari studi pustaka dan data dokumentar. Data sekunder biasanya didapatkan dari melalui hasil review dari beberapa sumber seperti dokumen yang diarsipkan atau disimpan sebagai bukti oleh pemilik usaha atau beberapa pihak yang terkait. Sumber data sekunder yang peneliti manfaatkan berasal dari hasil review orang-orang yang dapat diartikan konsumen yang mengolah dan mengonsumsi sirip ikan hiu yang menjadi acuan utama dalam penelitian ini.

Dalam hal ini peneliti dalam menyaring sumber data dilaksanakan secara purposive, yaitu dimana peneliti menyaring dan memilih sumber data yang sekiranya dapat menjawab dari fokus penelitian yang diambil peneliti. Peneliti akan memutuskan sumber data dengan peninjauan dan tujuan tertentu salah satunya yaitu, pemilik Usaha Sirip Ikan Hiu, Para Konsumen, foto beserta dokumentasi dari beberapa orang yang diperoleh dari data yang disimpan oleh pihak pemilik Usaha Sirip Ikan Hiu yang ada di Desa Tanjung Luar, Kabupaten Lombok Timur.

3. Peran Peneliti

Peran peneliti dalam penelitian ini memiliki posisi yang sangat penting karena dalam suatu penelitian kualitatif, yang dimana kehadiran peneliti dikenal dengan sebutan instrument kunci atau instrument yang utama, tujuan peneliti secara langsung ke lokasi penelitian adalah untuk mengumpulkan semua data secara mendalam, lugas dan luas serta data yang dikumpulkan merupakan data yang sekiranya diperlukan dalam penelitian yang peneliti lakukan. Tujuan yang kedua peneliti langsung ke lapangan adalah untuk mengenal lebih mendalam narasumber atau orang yang memberi data tersebut karena dalam penelitian kualitatif harus mengenal betul narasumber yang memberikan data, karena dengan cara inilah peneliti bisa mendapatkan data secara luas dan mendalam. Sesuai dengan penelitian kualitatif, yaitu salah satunya adalah peneliti sekaligus sebagai instrument kunci.

Dalam penelitian ini kedudukan peneliti adalah sebagai pengamat biasa, dimana peneliti tidak ikut masuk langsung ke dalam kehidupan objek peneliti. Dalam hal ini peneliti sebagai pengumpul data berusaha semaksimal mungkin mengumpulkan data, keabsahan data ini diperoleh baik dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi selama proses penelitian. Hal-hal yang dilakukan peneliti selama penelitian ini adalah:

- a. Mengadakan survey awal sehingga peneliti bisa menganalisis kondisi tempat yang akan diteliti.
- b. Meminta izin kepada pihak yang berwenang dan orang-orang yang terkait yang akan dijadikan objek penelitian.

- c. Mengadakan penelitian untuk mencari data yang terkait dengan permasalahan yang diteliti. Dalam hal ini akan dilakukan observasi dan wawancara serta mendokumentasikan data yang dibutuhkan dari subyek penelitian.
 - d. Mengumpulkan data-data tersebut untuk dianalisis
4. Metode pengumpulan data

Pengumpulan data adalah informasi yang diperoleh melalui hasil atau pengukuran sebagai landasan untuk menyusun suatu argumentasi logis menjadi fakta sehingga fakta tersebut dapat menjadi kenyataan yang telah diuji kebenarannya secara empiris.

Peneliti dapat mengetahui hasil dari pengamatan yang telah dilakukannya dan lebih dapat memahami situasi dan kondisi yang akan diamati. Hasil dari pengumpulan data tersebut dapat memudahkan peneliti dalam memaparkan hasil dari pengumpulan data.

Berikut teknik-teknik yang digunakan dalam pengumpulan data terkait dengan strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu Di Pantai Tanjung Luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur sebagai berikut:

a. Observasi

Secara garis besar terdapat dua macam rumusan tentang pengertian observasi, yaitu pengertian secara lebih spesifik dan luas. Dalam arti spesifik, observasi berarti kontrol yang dilakukan secara langsung terkait gejala yang diteliti, dalam arti luas, observasi meliputi pengamatan yang dilaksanakan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap obyek yang sedang diteliti.⁷⁷

Alat pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu observasi non partisipatif yang dimana peneliti datang kelapangan hanya bertindak sebagai pengamat saja tanpa harus ikut terlibat langsung dalam kegiatan sehari-hari yang dilakukan oleh masyarakat sekitar. Observasi dalam penelitian ini dilaksanakan dengan cara peneliti berinteraksi

⁷⁷Vira Afriyati, Zahra Nelissa, And Agus Taufik, "Kajian Perpektif Pendidikan Guru Ditinjau Dari Kompetensi Dan Pemerataan Di Lapangan," *Jurnal Mahasiswa Bk An-Nur : Berbeda, Bermakna, Mulia* 8, No. 2 (May 23, 2022): Hlm.16.

pada kegiatan yang dilakukan oleh subyek dalam lingkungannya, mengumpulkan data secara sistematis dalam bentuk catatan lapangan. Pada penelitian ini, metode observasi dilakukan untuk memperoleh data tentang strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha, baik dari segi penangkapan, pengolahan, dan pemasarannya.

Observasi dalam penelitian ini bertempat di Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Lombok Timur pada Usaha Sirip Ikan Hiu untuk memperoleh hasil yang valid peneliti menggunakan observasi non partisipan yang dimana metode ini dilaksanakan secara langsung dan mengamati proses dari kegiatan harian tanpa ikut terlibat dalam kegiatan yang dilakukan oleh pemilik Usaha Sirip Ikan Hiu, mulai dari proses penangkapan hiu yang dilakukan oleh para nelayan setempat, proses stok ikan hiu yang dilakukan oleh pihak pengepul, proses penjemuran dan pembersihan yang kemudian dikirim ke pihak atasan yang ada di Surabaya kemudian dari pihak Surabaya yang akan mengekspor ke negara-negara yang sering mengonsumsi sirip ikan hiu seperti Cina, Hongkong, Tiongkok dan lain sebagainya, sehingga peneliti dapat mengetahui lebih detail mengenai strategi yang digunakan sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

Pada pengumpulan data melalui observasi non partisipatif yang dilakukan di Pantai Tanjung luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur untuk melihat dan mengetahui lebih dalam terkait siapa saja narasumber yang akan di wawancara terkait data yang peneliti butuhkan mengenai strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha dan proses pengolahan sirip ikan hiu sehingga peneliti perlu lebih mengetahui informasi lebih dalam lagi terkait pengamatan mengenai siapa saja yang menjadi pengusaha dalam Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur, Dimana lokasi usaha atau tempat pengolahan Usaha Sirip Ikan Hiu, dan Siapa saja nelayannya.

b. Wawancara

Wawancara adalah cara untuk mengumpulkan data yang dilaksanakan dengan melalui tatap muka dan tanya jawab secara langsung yang dilakukan antara peneliti dengan narasumber yang berperan sebagai sumber data.⁷⁸

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara semiterstruktur karena wawancara jenis ini peneliti dapat menemukan permasalahan yang lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya.

Dalam penelitian ini peneliti akan mengumpulkan data melalui wawancara semiterstruktur pada Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur ingin mencari lebih dalam data terkait strategi pengembangan usaha, dan proses pengolahan usaha sehingga untuk mendapatkan informasi terkait data yang dibutuhkan peneliti dalam penelitian ini dan adapun informan yang akan peneliti wawancarai diantaranya yaitu kepala desa, sekretaris desa, pemilik Usaha Sirip Ikan Hiu, Karyawan Usaha Sirip Ikan Hiu, dan nelayan yang tugasnya khusus untuk menangkap ikan hiu.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu sumber data sekunder yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian. Studi dapat dokumentasi dapat dikatakan sebagai suatu teknik akumulasi data dengan melalui bahan-bahan yang dicatat dan diterbitkan oleh pihak lembaga yang merupakan objek penelitian.⁷⁹

Sumber datanya dapat berupa foto, video, catatan, dan dokumen lain yang berasal dari arsip-arsip hasil penangkapan atau penjualan yang dapat diperoleh dari dokumen yang disimpan oleh pemilik Usaha Sirip Ikan Hiu tersebut.

⁷⁸“4670-13988-1-Pb.” : Hlm.34.

⁷⁹Zhahara Yusra, Rufran Zulkarnain, And Sofino Sofino, “Pengelolaan Lkp Pada Masa Pendmik Covid-19,” *Journal Of Lifelong Learning* 4, No. 1 (June 9, 2021): Hlm.4.

Pada pengumpulan data melalui dokumentasi yang dilakukan pada Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur yaitu melalui dokumen pembukuan terkait pengeluaran dan pemasukan hasil penjualan, dokumen terkait harga terbaru dari masing-masing jenis ikan hiu, dan dokumen proses pengolahan Sirip Ikan Hiu.

5. Prosedur Analisis Data

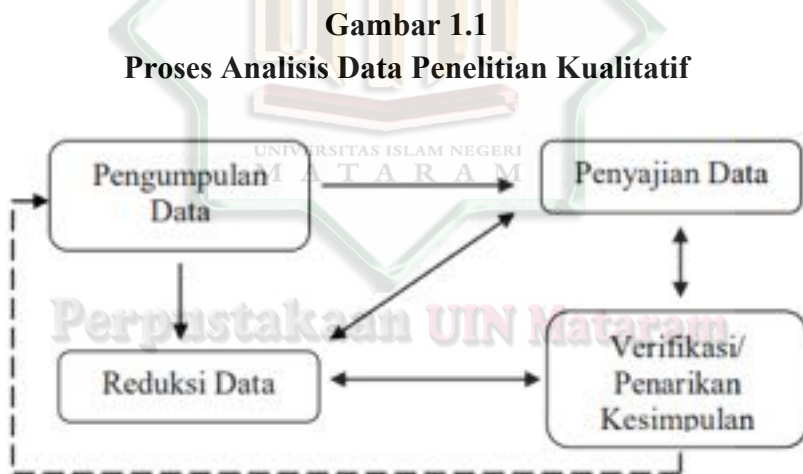
Setelah melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi, peneliti akan mengumpulkan sejumlah data terkait dengan permasalahan yang menjadi fokus penelitian. Namun, penting untuk menyadari bahwa tidak semua data yang diperoleh tersebut secara langsung dapat dianggap benar dan menjadi jawaban atas permasalahan yang diteliti. Oleh karena itu, peneliti perlu melakukan penyaringan dan pemilihan data secara sistematis untuk menyusunnya dengan matang sebelum dapat dipublikasikan. Proses ini dikenal sebagai tahap analisis data.

Analisis data merupakan usaha sistematis untuk mencari dan mengatur catatan hasil observasi, wawancara, dan sumber lainnya guna meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti serta menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain. Analisis data melibatkan langkah-langkah pengumpulan data di lapangan dengan persiapan pralapanan yang diperlukan, penyusunan hasil temuan secara teratur, serta pencarian makna yang berkelanjutan.

Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan pemahaman peneliti terhadap peristiwa atau kasus yang terjadi. Pendekatan ini sejalan dengan pandangan Bogdan yang menyatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan mengatur transkrip wawancara, catatan lapangan, dan materi lain yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman peneliti terhadapnya dan memungkinkannya untuk menyajikan temuan kepada orang lain. Oleh karena itu, analisis data kualitatif terintegrasi dengan kegiatan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dalam penelitian.

Dalam penelitian kualitatif, konseptualisasi, kategorisasi, dan deskripsi dikembangkan berdasarkan "kejadian" yang terjadi selama kegiatan lapangan. Oleh karena itu, kegiatan pengumpulan data dan analisis data tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Keduanya dilakukan secara simultan, membentuk siklus interaktif, bukan proses linear.

Dalam analisis data, peneliti menggunakan pendekatan analisis data yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman. Miles dan Huberman mengungkapkan bahwa proses analisis data kualitatif dilakukan secara iteratif dan berkelanjutan hingga mencapai kejenuhan data. Mereka mengidentifikasi tiga aktivitas utama dalam analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Tahapan-tahapan dalam analisis data kualitatif dalam penelitian ditunjukkan dalam gambar di bawah ini:



Gambar tersebut menunjukkan bahwa pengumpulan data dan analisis data saling berinteraksi, di mana pengumpulan data merupakan bagian yang integral dalam proses analisis data. Reduksi data dilakukan untuk menyimpulkan informasi yang diperoleh, dengan mengorganisir data ke dalam konsep, kategori, dan tema tertentu. Hasil reduksi data kemudian diolah agar dapat

menggambarkan secara komprehensif. Hal ini dapat berupa sketsa, sinopsis, matriks, atau bentuk lainnya yang memudahkan eksposisi dan penegasan kesimpulan. Proses ini tidak berlangsung sekali jadi, tetapi melibatkan interaksi yang berulang antara pengumpulan data dan analisis data.

Tahapan pada metode penelitian ini adalah menganalisis faktor internal dan faktor eksternal UMKM Sirip Ikan Hiu dengan menggunakan analisis data:

a. Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif, data dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi, baik secara terpisah maupun dengan menggunakan triangulasi (kombinasi ketiganya). Proses pengumpulan data ini dapat berlangsung selama beberapa hari atau bahkan berbulan-bulan, sehingga jumlah data yang diperoleh menjadi sangat banyak. Pada tahap awal penelitian, peneliti melakukan penjelajahan secara umum terhadap situasi sosial atau objek yang diteliti, dan semua pengamatan dan informasi yang diperoleh dicatat secara komprehensif. Hasilnya, peneliti akan memperoleh beragam data yang sangat luas dan beragam.

b. Reduksi Data

Proses reduksi data melibatkan pemilihan, penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang terdapat dalam catatan-catatan lapangan. Proses ini berlangsung secara terus-menerus sepanjang penelitian, bahkan sebelum seluruh data terkumpul. Reduksi data meliputi langkah-langkah seperti merangkum data, mengodekan, menemukan tema, dan membuat kelompok-kelompok data. Caranya adalah dengan melakukan seleksi ketat terhadap data, merangkum atau memberikan deskripsi singkat, dan mengelompokkannya ke dalam pola yang lebih luas.

Kegiatan reduksi data melibatkan pengambilan hasil pengumpulan data dan menyusunnya ke dalam konsep, kategori, dan tema. Proses ini melibatkan interaksi antara pengumpulan data dan reduksi data melalui kesimpulan dan penyajian data. Proses ini tidak bersifat sekali jadi, melainkan

berlangsung secara berulang, sekuensial, dan interaktif. Kompleksitas permasalahan tergantung pada ketajaman analisis yang dilakukan.

Glaser dan Strauss memperkenalkan konsep komparasi konstan sebagai prosedur perbandingan untuk menguji kesesuaian data dengan konsep yang dikembangkan, kesesuaian data dengan kategori yang dibentuk, kesesuaian generalisasi atau teori dengan data yang ada, serta kesesuaian temuan penelitian dengan realitas lapangan yang ada. Komparasi konstan ini digunakan sebagai prosedur untuk memastikan keandalan konsep, kategori, generalisasi, teori, serta keseluruhan temuan penelitian agar sesuai dengan data dan realitas lapangan.

Setelah mengumpulkan data dari lapangan, peneliti akan memiliki jumlah data yang signifikan, oleh karena itu penting untuk mencatatnya secara teliti dan rinci. Semakin lama peneliti berada di lapangan, semakin banyak dan kompleks data yang diperoleh. Oleh karena itu, penting untuk segera melakukan analisis data melalui proses reduksi data. Reduksi data melibatkan rangkuman, pemilihan, dan penekanan pada hal-hal yang penting serta pencarian tema dan pola yang muncul. Dengan melakukan reduksi data, peneliti dapat memperoleh gambaran yang lebih jelas, serta mempermudah pengumpulan data selanjutnya dan referensi data yang diperlukan di masa depan.⁸⁰

c. Penyajian Data

Penyajian data melibatkan proses pengaturan sekumpulan informasi dengan tujuan memungkinkan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam konteks data kualitatif, penyajian data dapat berupa teks naratif dalam bentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, atau bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang telah disusun menjadi format yang terpadu dan mudah dipahami, sehingga memudahkan dalam melihat apa yang sedang terjadi,

⁸⁰ Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif, (Bandung : Alfabeta, 2020), Hlm.134

mengevaluasi kebenaran kesimpulan, atau melakukan analisis ulang jika diperlukan.

Setelah proses reduksi data, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, data dapat disajikan dalam berbagai bentuk, seperti uraian singkat, bagan, atau hubungan antar kategori. Menurut Miles dan Huberman, bentuk penyajian data yang paling umum digunakan dalam penelitian kualitatif adalah teks naratif. Menyajikan data dengan cara ini memudahkan pemahaman tentang apa yang terjadi dalam penelitian dan membantu perencanaan tindakan selanjutnya berdasarkan pemahaman tersebut.⁸¹

d. Verifikasi atau Penyimpulan Data

Tahap keempat dalam analisis data kualitatif, menurut Miles dan Huberman, melibatkan penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan yang dihasilkan pada tahap awal masih bersifat sementara dan dapat berubah jika tidak didukung oleh bukti yang kuat selama pengumpulan data lanjutan. Namun, jika kesimpulan yang diajukan pada tahap awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten ketika peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data tambahan, maka kesimpulan tersebut dianggap kredibel.⁸²

Peneliti kualitatif melakukan upaya kontinu untuk menarik kesimpulan selama berada di lapangan. Sejak awal pengumpulan data, peneliti mulai mencari makna objek-objek, mencatat pola-pola yang teratur (berdasarkan teori), penjelasan, konfigurasi yang mungkin, hubungan sebab-akibat, dan proposisi. Kesimpulan-konklusi ini dihasilkan dengan pendekatan yang fleksibel, terus terbuka, dan skeptis, namun kesimpulan-konklusi tersebut sudah ada sejak awal. Meskipun awalnya belum jelas, seiring waktu, kesimpulan-konklusi tersebut menjadi lebih terperinci dan kokoh dalam dasar yang kuat.

⁸¹ Ibid, Hlm. 137

⁸² Ibid, Hlm. 141

Kesimpulan-konklusi ini juga diverifikasi selama proses penelitian dengan beberapa cara, antara lain: (1) mempertimbangkan ulang saat menulis, (2) meninjau kembali catatan lapangan, (3) berdiskusi dan berbagi pendapat dengan rekan sejawat untuk mencapai kesepakatan bersama, dan (4) melakukan usaha secara menyeluruh untuk menghubungkan temuan-temuan dengan kumpulan data yang lain.

e. Keabsahan Data

Untuk memastikan kepercayaan terhadap data yang diperoleh dari lokasi penelitian, penelitian dilakukan dengan cara-cara berikut:

1) Meningkatkan Ketekunan

Untuk meningkatkan ketekunan, diperlukan pengamatan yang lebih cermat dan berkelanjutan. Dengan melakukan hal ini, data dan urutan peristiwa dapat dicatat dengan lebih akurat dan teratur. Sebagai persiapan untuk meningkatkan ketekunan, peneliti dapat mengkaji berbagai referensi buku, penelitian sebelumnya, atau dokumentasi yang relevan dengan topik penelitian yang sedang dilakukan.

Dalam upaya meningkatkan ketekunan, peneliti dapat melakukan pengecekan ulang terhadap kebenaran data yang telah ditemukan. Ini dapat dilakukan melalui pengamatan yang terus-menerus serta dengan mengacu pada berbagai referensi buku, penelitian, atau dokumentasi yang relevan. Melalui langkah ini, peneliti akan memperluas dan mempertajam wawasan.⁸³

2) Triangulasi

Triangulasi adalah pendekatan penelitian yang menggunakan berbagai metode untuk mengumpulkan dan menganalisis data. Dalam ilmu sosial dan humaniora,

⁸³Arnild Augina Mekarisce, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat," *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat : Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat* 12, No. 3 (September 10, 2020): Hlm.150.

triangulasi dapat menggabungkan metode kualitatif dan kuantitatif, asalkan memenuhi persyaratan tertentu. Triangulasi data merupakan teknik untuk memastikan keabsahan data dengan membandingkan atau memeriksa data menggunakan elemen lain seperti sumber data, metode, peneliti, dan teori. Dalam penelitian kualitatif, terdapat empat jenis triangulasi yang umum digunakan, yaitu triangulasi sumber, triangulasi peneliti, triangulasi metodologis, dan triangulasi teoretis. Triangulasi sumber melibatkan pengumpulan data dari berbagai sumber yang kemudian dibandingkan.

Dalam hal ini, hasil dari beberapa narasumber seperti jawaban narasumber pertama, kedua, dan seterusnya, dikombinasikan atau dibandingkan. Jika terdapat perbedaan dalam jawaban antara narasumber-narasumber tersebut, itu menunjukkan bahwa salah satu pernyataan narasumber mungkin tidak benar. Triangulasi sumber digunakan sebagai metode untuk menguji keabsahan data dengan memeriksa data yang diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.⁸⁴

Perpustakaan UIN Mataram

⁸⁴Sumasno Hadi, "Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi" : Hlm.75.

BAB II

PAPARAN DATA DAN TEMUAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Desa Tanjung Luar

Sejarah singkat Desa Tanjung Luar mencerminkan profilnya sebagai sebuah desa pesisir di Kecamatan Keruak. Desa ini memiliki luas wilayah sekitar 106.985 hektar, dengan jumlah penduduk mencapai 8.612 jiwa yang tersebar dalam 2.511 kepala keluarga. Detailnya, terdapat 4.347 jiwa laki-laki dan 4.265 jiwa perempuan. Desa Tanjung Luar terbagi menjadi 7 kewilayahan.

- a. Wilayah : Toroh Selatan
- b. Wilayah : Toroh Tengah
- c. Wilayah : Kampung Tengah
- d. Wilayah : Kampung Koko
- e. Wilayah : Kampung Muhajirin
- f. Wilayah : Kampung Baru Selatan
- g. Wilayah : Kampung Baru

Sebagian besar area di Desa Tanjung Luar pada ketinggian daratan anatar 1 hingga 1,5 meter di atas permukaan laut. Desa ini terletak di sepanjang Pantai timur Pulau Lombok, berada di Wilayah Kabupaten Lomnok Timur. Curah hujan rata-rata di daerah ini berkisar antara 1000 hingga 2000 mm per tahun, dengan suhu udara mencapai rata-rata 31°C (84°F). Desa Tanjung Luar berbatasan dengan:

- a. Sebelah Selatan: Desa Ketapang Raya
- b. Sebelah Barat : Desa Pijot
- c. Sebelah Utara : Desa Pijot
- d. Sebelah Timur : Selat Alas

Kantor Pemerintahan Desa berjarak 5 Kilometer dari Kecamatan, 18 Kilometer dari Kantor Pemerintah Kabupaten dan 57 Kilometer dari Kantor Pemerintahan Provinsi.

a. Kemasyarakatan

Penduduk Desa Tanjung Luar merupakan gabungan dari berbagai suku dan ras tersebar di seluruh wilayah Desa. Dalam berbicara tentang berbagai Bahasa sehari-hari, termasuk Bahasa Bajo sebagai Bahasa utama dan juga Bahasa Sasak, Bahasa

Bugis, Bahasa Mandar, Jawa Madura, serta beberapa Bahasa lainnya. Dengan kata lain, Desa ini memiliki masyarakat yang beraneka ragam dan multicultural dalam aspek budaya dan bahasa.

Masyarakat Tanjung Luar berasal dari latar belakang suku dan ras yang bermula dari Sulawesi Selatan, yang dikenal dengan kehidupan laut mereka. Sebagian besar penduduk Desa Tanjung Luar berprofesi sebagai nelayan, menggantungkan mata pencaharian mereka pada kehidupan di tepi Pantai.

b. Gambaran Umum Hasil Perikanan Laut

Produk-produk laut merupakan keunggulan utama yang dapat diperluas pengembangannya baik di tingkat lokal maupun nasional. Beberapa hasil laut yang sangat menonjol meliputi ikan, cumi-cumi, lemuru, tongkol, cakalan, ikan hiu dan usaha budidaya lobster serta rumput laut.

Pada tahun 1980, ikan, cumi-cumi berhasil meraih pasar di tingkat nasional dan diekspor ke beberapa negara Asia, termasuk Cina, Korea, Hong kong dan Jepang.

c. Jumlah Nelayan Desa Tanjung Luar berjumlah :4.571 orang yang terdiri dari:

- | | |
|----------------------|----------------|
| 1) Nelayan Pemilik | : 2.975 Orang |
| 2) Pengusaha Nelayan | : 46 Orang |
| 3) Buruh atau Bakul | : 1. 570 Orang |

d. Armada Perikanan berjumlah: 1.100 unit, terdiri dari:

- | | |
|--------------------------|--------------|
| 1) Perahu tanpa Motor | : 40 unit |
| 2) Perahu Motor Tempel | : 800 unit |
| 3) Kapal Motor 3 – 10 GT | : 260 unit |
| 4) Sampan Ketinting | : 1.505 unit |

e. Alat tangkap berjumlah 1.888 unit, terdiri dari :

- | | |
|-------------------------|------------|
| 1) Jala Oros | : 239 unit |
| 2) Jala Rumpon | : 100 unit |
| 3) Jaring Klitik | : 91 unit |
| 4) Jaring Lingkar Apung | : 10 unit |
| 5) Jaring Tasi bendera | : 95 unit |
| 6) Gill Net | : 57 unit |
| 7) Gill Net (Hanyut) | : 138 unit |

- 8) Mini Purse Saine : 80 unit
- 9) Pancing Tonda : 380 unit
- 10) Rawe Permukaan : 97 unit
- 11) Rawe Dasar : 155 unit
- 12) Pancing Tangan : 260 unit
- 13) Bagan Tancap : 20 unit
- 14) Pukat Pantai : 4 unit
- 15) Jaring Teri : 55 unit
- 16) Lain-lain : 7 unit

f. Gambar Umum Bidang Pemerintahan
 “Data-data Penyelenggaraan Administrasi Desa”

Tabel 2.1

Nama-Nama Kepala Desa, Sekretaris Desa dan Perangkat Desa.

No	Nama	Jabatan	Alamat
1	Mukti Ali	Kepala Desa	Toroh Sealatan
2	Yahya	Sekretaris Desa	Kampung Koko
3	Mohammad Ridwan	Kasi Pemerintahan	Toroh Selatan
4	Lalu Muhammad Dalil	Kasi Pembangunan	Kampung Baru
5	Zainuddin, Spd.	Kasi Kesra	Kampung Koko
6	Jaelani	Kaur Keuangan	Kampung Tengah
7	Ahmad Suhaimi	Kaur Umum	Toroh Tengah
8	Anggi Marina	Kaur Pelayanan	Toroh Tengah
9	Jaelani	Bendahara Desa	Kampung Tengah
10	Surman Sahroni	Kawil Toroh Selatan	Toroh Selatan
11	Faisal Tanjung, Amd.Par	Kawil Toroh Tengah	Toroh Tengah
12	Agus Satriawan, Spd.	Kawil Kampung Tengah	Kampung Tengah
13	Syaparuddin Akbar	Kawil Kampung Koko	Kampung Koko
14	Abdul Hamid	Kawil Muhajirin	Muhajirin
15	Darmandani	Kawil. Kp. Baru Selatan	Kp. Baru Selatan
16	Andi Arif Lapandes	Kawil Kampung Baru	Kampung Baru

Tabel 2.2
Nama-Nama Bpd (Badan Permusyawaratan Desa)

No	Nama	Jabatan	Alamat
1	Abdullah Mu'in	Ketua	Kampung Baru
2	Mujahidin	Wakil Ketua	Kampung Koko
3	Mariati	Sekretaris	Kampung Koko
4	Maswar	Anggota	Toroh Selatan
5	Saharuddin	Anggota	Kampung Tengah
6	Lalu Hendra Suryani	Anggota	Toroh Tengah
7	Abdul Hamid	Anggota	Kampung Koko
8	Lalu Irwanto	Anggota	Kampung Koko
9	Abdul Hamid Rahman	Anggota	Kampung Baru

Data Infrastruktur Desa Tanjung Luar

- a. Pendidikan
 - 1) Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) : 1 Unit
 - 2) Taman Kanak-kanak : 1 Unit
 - 3) Sekolah Dasar Negeri : 3 Unit
 - 4) Sekolah Tingkat Pertama : 1 Unit
 - 5) Madrasah Tsanawiyah : 1 Unit
- b. Kesehatan
 - 1) Pustu : 1 Unit
 - 2) Polindes : 1 Unit
 - 3) Posyandu : 5 Unit
- c. Agama
 - 1) Masjid : 2 Unit
 - 2) Mushollah : 9 Unit
 - 3) TPQ : 12 Unit

Desa Tanjung Luar memiliki beragam kelompok, termasuk nelayan, pedagang, pengusaha rumput laut, pengolahan ikan, dan kelompok lainnya.

Tabel 2.3
Data Demografi Berdasarkan Populasi Per Wilayah

No	Nama Dusun	Nama Kepala Dusun	Jumlah RT	Jumlah KK	Jiwa	Laki-laki	Perempuan
1	Kampung Baru	Andi Arif Lapandes	2	336	1202	595	607
2	Kampung Baru Selatan	Darmandani	2	287	1017	497	520
3	Kampung Koko	Syafaruddin Akbar	2	456	1523	755	768
4	Kampung Muhajirin	Abdul Hamid	2	256	930	494	436
5	Kampung Tengah	Agus Satriawan	2	515	1724	878	846
6	Toroh Selatan	Surman Sahroni	2	422	1390	717	673
7	Toroh Tengah	Faisal Tanjung	2	239	826	411	415
TOTAL			14	2511	8612	4347	4265

Tabel 2.4
Pendidikan Dalam KK

No	Kelompok	Jumlah		Laki-laki		Perempuan	
		n	%	N	%	N	%
1	TIDAK/BELUM SEKOLAH	2713	31.50%	1406	16.33%	1307	15.18%
2	BELUM/TAMAT SD/SEDERAJAT	1448	16.81%	712	8.27%	736	8.55%
3	TAMAT SD/SEDERAJAT	2695	31.29%	1383	16.06%	1312	15.23%
4	SLTP/SEDERAJAT	1031	11.97%	459	5.45%	562	6.53%
5	SLTA/SEDERAJAT	619	7.19%	322	3.74%	297	3.45%
6	DIPLOMA I/II	16	0.19%	9	0.10%	7	0.08%
7	AKADEMI/DIPLOMA III/S. MUDA	21	0.24%	7	0.06%	14	0.16%

	Sekolah						
	Jumlah	8611	99.99%	4346	50.46%	4265	49.52%
	Belum Mengisi	1	0.01%	1	0.01%	0	0.00%
	Total	8612	100.00%	4347	50.48%	4265	49.52%



Gambar 2.2
Data Pendidikan Sedang Ditempuh Desa Tanjung Luar

Tabel 2.5
Pekerjaan

No	Kelompok	Jumlah		Laki-laki		Perempuan	
		N	%	n	%	N	%
1	Belum/Tidak Bekerja	3804	44.17%	1976	22.94%	1828	21.23%
2	Mengurus Rumah Tangga	1749	20.31%	1	0.01%	1748	20.30%
3	Pelajar/Mahasiswa	456	5.29%	251	2.91%	205	2.38%
4	Pensiunan	3	0.03%	2	0.02%	1	0.01%
5	Pegawai Negeri Sipil (Pns)	19	0.22%	15	0.17%	4	0.05%
6	Tentara Nasional Indonesia (Tni)	3	0.03%	3	0.03%	0	0.00%
7	Kepolisian Ri (Polri)	1	0.01%	1	0.01%	0	0.00%
8	Pedagang	24	0.28%	5	0.06%	19	0.22%
9	Petani/Tukang Kebun	36	0.42%	15	0.17%	21	0.24%
10	Nelayan	1707	19.82%	1688	19.60%	19	0.22%
11	Industri	2	0.02%	2	0.02%	0	0.00%
12	Konstruksi	1	0.01%	0	0.00%	1	0.01%

13	Karyawan Swasta	10	0.12%	8	0.09%	2	0.02%
14	Karyawan Bumd	2	0.02%	2	0.02%	0	0.00%
15	Karyawan Honorer	11	0.13%	4	0.05%	7	0.08%
16	Buruh Harian Lepas	14	0.16%	7	0.08%	7	0.08%
17	Buruh Tani	3	0.03%	0	0.00%	3	0.03%
18	Buruh Nelayan	7	0.08%	5	0.06%	2	0.02%
19	Asisten Rumah Tangga (Art)	2	0.02%	0	0.00%	2	0.02%
20	Tukang Batu	1	0.01%	1	0.01%	0	0.00%
21	Tukang Kayu	2	0.02%	2	0.02%	0	0.00%
22	Guru	16	0.19%	10	0.12%	6	0.07%
23	Bidan	3	0.03%	0	0.00%	3	0.03%
24	Perawat	1	0.01%	1	0.01%	0	0.00%
25	Sopir	5	0.06%	5	0.06%	0	0.00%
26	Pedagang	213	2.47%	16	0.19%	197	2.29%
27	Perangkat Desa	9	0.10%	8	0.09%	1	0.01%
28	Wiraswasta	507	5.89%	318	3.69%	189	2.19%
Jumlah		8611	99.99%	4346	50.46%	4265	49.52%
Belum Mengisi		1	0.01%	1	0.01%	0	0.00%
Total		8612	100.00%	4347	50.48%	4265	49.52%

Perpustakaan UIN Mataram

Gambar 2.3

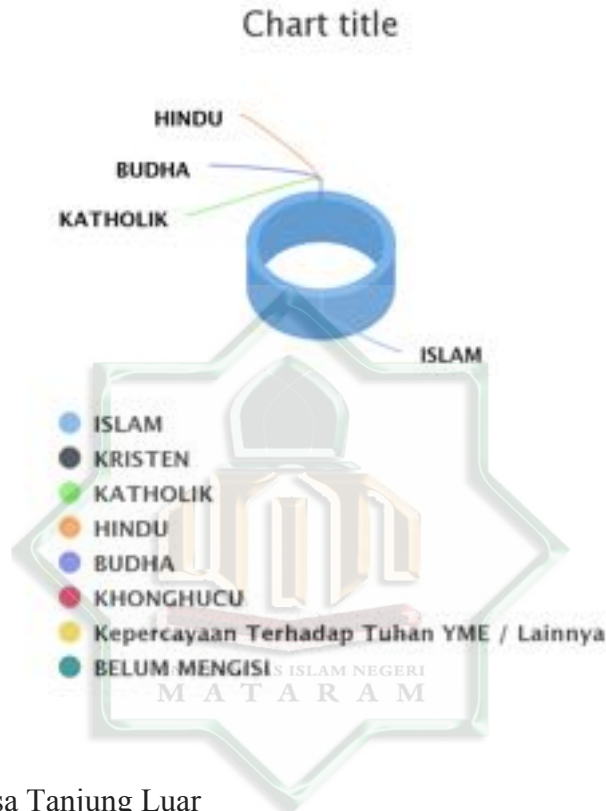
Data Pekerjaan Desa Tanjung Luar



No	Kelompok	Jumlah		Laki-laki		Perempuan	
		N	%	N	%	N	%
1	ISLAM	861	99.99%	434	50.48	424	49.51
		1		7	%	6	%
2	KATHOLIK	1	0.01%	0	0.00%	1	0.01%
	JUMLAH	861	100.00	434	50.48	424	49.52
		2	%	7	%	6	%
	BELUM MENGISI	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	TOTAL	861	100.00	434	50.48	424	49.52%
		2	%	7	%	6	

Gambar 2.4

Data Agama Desa Tanjung Luar



2. Visi Desa Tanjung Luar

Visi pembangunan Desa Tahun 2017-2023 ini disusun dengan memperhatikan/ mengacu kepada visi pembangunan daerah yang termuat dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Kabupaten Lombok Timur Tahun 2013-2018 (Peraturan Daerah Kabupaten Lombok Timur Nomor 3 Tahun 2007), yakni ***“Mewujudkan Lombok Timur Yang Aman, Adil dan Sejahtera Lahir dan Batin Dalam Bingkai Persatuan dan Kesatuan Dilandasi Iman dan Taqwa”***. Maka berdasarkan pertimbangan diatas Visi DesaTanjung Luar Tahun 2017-2023 adalah: **“Bersama Menuju Tanjung Luar Bermartabat”**

Secara khusus, dijabarkan makna dari visi pembangunan Desa yang sangat diperlukan untuk membangun kesamaan persepsi, sikap (komitmen), danperilaku (partisipasi) dengan segenap pemangku

kepentingan (stakeholders) dalam setiap tahapan proses pembangunan selama 6 (enam) tahun kedepan.

ADIL Memiliki arti, Terciptanya suatu keadaan dimana Pembangunan di Desa Tanjung Luar baik berupa fisik maupun non-fisik manfaatnya dapat dirasakan/dinikmati secara profesional dan Proporsional/berkeadilan (pemerataan) oleh seluruh lapisan Warga Masyarakat diwilayah Desa Tanjung Luar.

SEJAHTERA, Konsep sejahtera menunjukkan kondisi kemakmuran suatu masyarakat, yaitu masyarakat yang terpenuhi kebutuhan ekonomi (materiil) maupun sosial (spirituil); dengan kata lain kebutuhan dasar masyarakat telah terpenuhi secara lahir bathin secara adil dan merata dengan menitik beratkan pada peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia yang berdaya saing dan berdayagunadanmeningkatkan pembangunan yang difokuskan pada pembangunan perekonomian Desa yang berbasis pada potensi Desa yang berdaya jual dan berdaya saing.

3. Misi Desa Tanjung Luar

Untuk mewujudkan misi diatas maka dirumuskan misi sebagai berikut:

a. Melakukan reformasi birokrasi di jajaran pemerintahan desa

Misi ini dsilaksanakan karna Selama ini sistem tata kelola desa Tanjung Luar belum maksimal di sebabkan oleh faktor SDM yang tidak ada upaya peningkatan kualitas “dari smua level organisai didesa Tanjung Luar tidak berfungsi secara maksimal yang seharusnya menjadi ujung tombak memberikan pelayanan prima terhadap masyarakat”

b. Melakukan transparansi anggaran

Misi ini dilaksanakan karna Selama ini anggaran pemerintahan desa tidak dapat di akses oleh semua lapisan masyarakat dan cenderung tertutup yang mengakibatkann ketidakpercayaan dan ketidak pedulian masyarakat terhadap pemerintah desa.

c. Melakukan pemenuhan utama masyarakat tanjung luar (sani tasi dan air bersih)

Misi ini dilaksanakan karena selama ini masyarakat desa Tanjung Luar mengidam-idamkan teralirnya air bersih, jika melihat situasi belakangan ini, ada beberapa kelompok/golongan tertentu saja yang menggunakan dan menikmati air bersih dan teratur tentu kondisi ini ironi sekali dengan keadaan Indonesia yang mengenyam kemerdekaan.

- d. Membentuk majelis adat desa sebagai upaya penetaa system sosial masyarakat desa Tanjung Luar

Kehidupan sosial masyarakat Tanjung Luar patut kita apresiasi, di Desa Tanjung Luar dapat kita temui beberapa suku yang tumbuh, selain itu kebudayaan desa Tanjung Luar perlu di kelola dengan baik sebagai upaya memanfaatkan ke even kebudayaan yang berdampak positif terhadap ekonomi masyarakat.

- e. Membentuk dan mengotimalkan unit tehknis pembangunan ekonomi desa

Sumber pendapatan desa Tanjung Luar sangat besar jika dikelola dengan baik, di desa Tanjung Luar ada TPI, PPI, dan pasar tradisional yang sangat produktif jika di kelola secara profesional maka akan pasti mendapatkan hasil yang sangat baik, belum lagi salah satu spot destinasi wisata transiting yang menjadi primadona semua akan memberikan hasil yang positif bagi kemajuan desa Tanjung Luar.

- f. Membentuk pelayanan desa berbasis online.

Sesuai dengan undang-undang keterbukaan informasi publik nomor 14 tahun 2008, bahwa informasi adalah kebutuhan pokok setiap orang pribadi dan lingkungan sosialnya. Dalam bab II (azas dan tujuan) pasal 2 ayat 1 bahwa setiap informasi publik bersifat terbuka dan dapat di akses oleh setiap pengguna informasi publik. Bahwa kemajuan di suatu daerah salah satunya di ukur dari akses informasi yang di peroleh masyarakat untuk meningkatkan sumber dayanya.

4. Lokasi Usaha Sirip Ikan Hiu

Usaha Sirip Ikan Hiu terletak di Jalan Koperasi, Dusun Toroh, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur, Provinsi Nusa Tenggara Barat. Jam Operasional Usaha Sirip Ikan Hiu

Setiap hari jam 06:00-17:00/opsional keberadaan dari pengusaha Sirip Ikan Hiu.

Usaha Sirip Ikan Hiu ini telah berdiri dari sejak tahun 1998 dan terus berkembang hingga saat ini, seperti hasil dari wawancara yang peneliti lakukan dengan masing-masing pengusaha Sirip Ikan Hiu beliau menuturkan:

“Usaha ini sifatnya turun temurun yang awalnya orang tua saya yang memulainya kemudian dilanjutkan oleh kakak saya dan kemudian mereka meninggal dan saya yang meneruskannya dengan skill yang saya miliki yang merupakan skill yang dimiliki oleh keluarga saya yang diajarkan dahulu oleh orang tua saya dan kemudian saya terapkan dan berkembang hingga saat ini dengan jumlah barang keuntungan yang semakin meningkat dan dapat dikatakan sudah mulai di kenal oleh orang-orang dengan terbukti meningkatkan bos yang ingin bekerjasama dengan saya untuk jangka waktu yang panjang.”

B. Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu Di Pantai Tanjung Luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur

Desa Tanjung Luar, yang terletak di Kecamatan Keruak, adalah salah satu desa pesisir pantai dengan luas wilayah 106.985 Ha. Desa ini dihuni oleh 7.560 penduduk dari 2.455 kepala keluarga, terdiri dari 3.788 pria dan 3.772 wanita. Desa Tanjung Luar terbagi menjadi 5 kekadusan, yaitu Toroh Selatan, Toroh Tengah, Kampong Tengah, Kampong Baru, dan Kampong Koko.

Wilayah ini memiliki dataran rendah, berkisar antara 1-1,5 meter di atas permukaan laut, dan terletak di pesisir pantai timur Lombok, Kabupaten Lombok Timur. Curah hujan rata-rata di desa ini adalah 1000 hingga 2000 mm per tahun, dengan suhu udara rata-rata mencapai 31°C (84°F). Pemerintah Desa berjarak 5 Kilometer dari Kecamatan, 18 Kilometer dari Pemerintah Kabupaten, dan 57 Kilometer dari Pemerintah Provinsi. Pada tahun 2018, kepadatan penduduk Desa Tanjung Luar

mencapai 7.560 jiwa, terdiri dari 2.455 kepala keluarga, dengan jumlah pria 3.788 jiwa dan Wanita 3.722 jiwa.⁸⁵

Dari hasil wawancara dengan para narasumber di lapangan peneliti menemukan ada tiga strategi yang digunakan oleh pengusaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar diantaranya yaitu:

1. Strategi mengelabui musuh/pengusaha lain.

Dilihat dari hasil wawancara dengan Pak Haji Suparman selaku pemilik salah satu usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar beliau mengatakan:

“Dari pengalaman saya selama menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu ini kita sebagai pengusaha memiliki strategi atau taktik khusus dalam mendapatkan Ikan Hiu diantaranya strategi mengelabui musuh dimana sampai sejauh ini strategi yang saya terapkan ini masih menghasilkan keuntungan bagi saya karena dengan strategi ini dapat dikatakan saya dapat membaca pikiran dari lawan nawar saya dan saya tahu kedepannya saya akan untung atau rugi jika saya berani mengambil Ikan Hiu dari nelayan dengan harga yang ditawarkan dari pihak nelayannya. Dalam mendapatkan Ikan Hiu dari nelayan kita para pengusaha Sirip Ikan Hiu di Tanjung Luar berlomba-lomba untuk bisa mendapatkan Ikan Hiu dari nelayan sehingga dapat dikatakan bahwa siapa yang berani dia yang dapat dan jika tidak dapat barang”.⁸⁶

Begitu juga yang disampaikan oleh Pak Kepala Desa Tanjung Luar yang bernama Saiful Rahman, beliau mengatakan:

“Usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar ini sudah lama ada dan sekarang tercatat ada 5 pengusaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar ini yang masih aktif diantaranya bernama Pak H. Suparman, Pak Hasanuddin, Pak Usman, Pak Riri, dan Pak Supiandi. Para pengusaha ini memiliki strategi khusus sehingga usahanya dapat bertahan sampai sekarang yang dimana strategi yang biasa digunakan yaitu strategi beradu argument atau strategi mengelabui musuh yang

⁸⁵Universitas Hamzanwadi And Harisun Makwa, “Dampak Pengembangan Pariwisata Terhadap Perekonomian Masyarakat Lokal Di Desa Tanjung Luar Lombok Timur,” *Jurnal Humanitas: Katalisator Perubahan Dan Inovator Pendidikan* 5, No. 2 (June 30, 2019): Hlm.113.

⁸⁶H. Suparman, *Tanjung Luar 1 September 2023*

dimana tujuan diterapkan strategi ini yaitu untuk memperoleh barang yaitu ikan hiu dari nelayan.

Usaha Sirip Ikan Hiu ini menjadi usaha yang terbilang unik dan paling terkenal di Desa Tanjung Luar karena usaha ini omsetnya tidak main-main dan hanya orang-orang tertentu yang mampu melakukannya dengan mengandalkan modal dan strategi yang kuat sehingga mampu bertahan sampai sekarang.⁸⁷

Diperkuat juga oleh salah satu pengusaha yang lain yang Bernama Pak Hasanuddin mengatakan:

“Dalam menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu ini strategi mengelabui musuh sangat penting, karena dengan menggunakan strategi ini dapat memancing musuh agar terkecoh dengan harga yang ditawarkan oleh pihak nelayan kemudian dari situ saya dapat menarik ulur harga dari nelayan tersebut dengan kemampuan yang saya miliki agar sesuai dengan modal yang saya miliki dan Ikan Hiu dari nelayan dapat dimiliki”.⁸⁸

Begitu juga dengan yang dikatakan oleh Pak H. Supiandi selaku salah satu pengusaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar:

“Strategi yang satu ini memang sering digunakan oleh kami sebagai pengusaha Sirip Ikan Hiu agar barang yang kami cari dapat kami dapatkan sehingga nantinya tidak mengecewakan bos kami”.⁸⁹

Diperkuat juga oleh Pak usman salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar beliau mengatakan:

“Strategi yang biasanya saya gunakan untuk memperoleh barang dari nelayan yaitu strategi mengelabui musuh karena kita sebagai pengusaha yang sama-sama membutuhkan barang demi kelancaran usaha yang kita jalankan maka kita sebagai pengusaha harus pinter-pinter untuk memainkan strategi karena agar dengan begitu kita akan mendapatkan apa yang kita inginkan. Dengan menggunakan strategi mengelabui musuh menurut saya yang saya rasakan selama ini cukup efektif karena terbukti dengan menggunakan strategi ini ebebrapa kali saya berhasil mendapatkan barang yang saya inginkan.”⁹⁰

⁸⁷ *Saiiful Rahman, Tanjung Luar 1 September 2023*

⁸⁸ *Hasanuddin, Tanjung Luar 1 September 2023*

⁸⁹ *H. Supiandi, Tanjung Luar 2 September 2023*

⁹⁰ *Usaman, Tanjung Luar 4 September 2023*

Ungkapan yang sama dikatakan oleh salah satu nelayan, beliau mengatakan:

“Para pengusaha Sirip Ikan Hiu berdatangan untuk membeli Ikan Hiu yang tim saya dapatkan mereka saling beradu argument dan memiliki strategi yang kuat untuk mendapatkan Ikan Hiu yang saya miliki dan strategi yang paling sering diterapkan yaitu strategi untuk mengelabui musuh pesaing yang lain agar bisa memperoleh Ikan Hiu yang saya punya sehingga pengusaha yang berani dengan harga yang saya tawarkan dialah yang berhasil membeli dan langsung angkut Ikan Hiu yang saya miliki kemudian dipotong pada bagian siripnya.”

Diperkuat juga oleh salah satu petugas dari kantor BPSPL yang diutus dari Dinas Provinsi yang bernama Pak Ali Hanafi atau biasa dikenal dengan nama mr.jon yang bertugas mencatat data-data ikan yang masuk di Pelabuhan Tanjung Luar beliau mengatakan:

“Para pengusaha sirip ikan hiu di Desa Tanjung Luar ini berlomba-lomba untuk mendapatkan Ikan Hiu dari nelayan sehingga masing-masing dari mereka menyiapkan strategi yang kuat agar bisa memperoleh barang yang diinginkan selama saya bekerja di Desa Tanjung Luar ini kebanyakan strategi yang digunakan yaitu strategi untuk mengecohkan atau mengelabui musuh sehingga nanti akhirnya bisa angkut barang yang diinginkan. Akan tetapi pengusaha tersebut harus cerdas dalam memperkirakan dan membidik sasaran dengan tepat agar bidikannya tidak melenceng dan bisa angkut ikan hiu tersebut”⁹¹

Dari strategi mengelabui musuh di atas yang peneliti peroleh dari hasil wawancara dengan para narasumber di lokasi penelitian terdapat keterkaitan antara strategi pengembangan usaha di atas dengan teori sumber daya manusia yang termasuk dalam kekuatan usaha yang diperoleh menggunakan analisis SWOT diantaranya:

a. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia dalam usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut yaitu diantaranya kualitas intelektual yang meliputi pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh setiap pengusaha sirip ikan hiu yang dibuktikan dari adanya kemampuan

⁹¹Ali Hanafi, *Tanjung Luar 4 September 2023*

husus yang dimiliki oleh masing-masing pengusaha yang terbilang unik dan tidak semua orang dapat melakukannya. Kemampuan khusus ini diperoleh dari adanya ilmu yang dipelajari tentang bagaimana strategi yang harus dikuasai agar usaha sirip ikan hiu yang akan dijalankan dapat terus berkembang sehingga dapat terus mendatangkan keuntungan yang akan diperoleh kedepannya. Selain itu adanya pengalaman terkait usaha sirip ikan hiu yang didapatkan dari keluarganya yang menjadi pengusaha sebelumnya karena usaha sirip ikan hiu ini sipatnya turun-temurun. Hal ini yang menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki oleh Usaha Sirip Ikan Hiu. Adapun strategi yang dimaksud yang sering diterapkan dalam usaha sirip ikan hiu yaitu strategi mengelabui musuh/pengusaha Sirip Ikan Hiu yang lain yang dimana strategi ini memiliki kaitan yang kuat dengan teori sumber daya manusia yang merujuk kepada semua potensi yang dimiliki oleh manusia termasuk akal pikiran, tenaga, keterampilan, kecerdasan, serta bakat lainnya yang menjadi kekuatan pada usaha tersebut. Sehingga teori diatas tentang Sumber Daya Manusia sejalan dengan strategi yang peneliti temukan di lapangan dari hasil wawancara dengan beberapa narasumber yang terkait.

b. Sumber Daya Keuangan/ modal

Sumber daya keuangan/modal yang menggambarkan keseluruhan investasi perusahaan dalam bentuk uang dan aset yang dikenal sebagai nilai kekayaan perusahaan secara keseluruhan. Teori ini berkaitan dengan strategi di atas yaitu strategi mengelabui musuh yang digunakan oleh pengusaha dalam usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar dimana untuk dapat menerapkan strategi tersebut dibutuhkan modal yang besar yang merupakan gabungan dari 50% modal yang diberikan oleh pihak bos dan 50% nya lagi dari pengusaha sendiri sehingga usaha sirip ikan hiu tersebut dapat berjalan dengan lancar karena dapat mendapatkan ikan hiu yang dibuuhkan dengan modal yang dimiliki dan juga dengan menerapkan strategi mengelabui musuh dengan cermat dan tepat.

2. Strategi Manajemen Pengolahan Usaha

Dalam menjalankan suatu usaha perlu adanya cara untuk melakukan pengolahan dengan baik agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan baik dan optimal sesuai dengan tujuan yang diharapkan, dapat dilihat dari hasil wawancara dengan Pak H. Suparman selaku pemilik dari salah satu usaha Sirip Ikan Hiu yang ada di Tanjung Luar ia mengatakan:

“Menurut saya manajemen pengolahan usaha saya disini dapat dikatakan sudah teratur karena saya selalu mengontrol kinerja dari masing-masing karyawan saya dalam proses pengolahan agar sesuai yang berkualitas sehingga dapat memberikan kepuasan dari pada konsumen saya. Dalam proses pengolahan ini saya selalu memperhatikan kesesuaian antara pengolahan usaha yang saya jalankan dengan permintaan dari para konsumen sehingga saya memperhatikan dengan semaksimal mungkin, Langkah-langkah kinerja dari karyawan saya agar hasil dari produk sesuai dengan perkiraan dan harapan saya”.⁹²

Diperkuat juga oleh salah satu pengusaha Sirip Ikan Hiu yang lainnya yang bernama Pak Hasanuddin yang mengatakan bahwa:

“Strategi Manajemen Pengolahan Usaha yang digunakan usaha ini saya pikir sudah terbilang cukup bagus, karena baik dari kinerja para pegawai, kualitas produk, maupun proses-proses yang berkaitan dengan pengolahan saya perhatikan dengan sebaik mungkin karena dapat mempengaruhi kepuasan dari para konsumen saya terkait dengan hasil kualitas dari produk yang saya miliki”.⁹³

Begitu juga yang disampaikan oleh pak Usman yang mengatakan

:

“Strategi Manajemen Pengolahan Usaha dalam Usaha Sirip Ikan Hiu ini memiliki beberapa tahapan yang saya perhatikan dengan sebaik-baiknya dapat terus berjalan sistematis baik dari kinerja karyawan, pembukuan terkait penjualan, dan proses-proses pengolahan, sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas sesuai dengan yang diinginkan oleh pelanggan.

⁹² H. Suparman, Tanjung Luar 1 September 2023

⁹³ Hasanuddin, Tanjung Luar 2 September 2023

Adapun strategi pengembangan usaha di atas yaitu strategi manajemen pengolahan usaha yang peneliti peroleh dari hasil wawancara dengan para narasumber di lokasi penelitian sehingga peneliti menemukan bahwa terdapat keterkaitan antara strategi manajemen pengolahan usaha di atas dengan teori sumber daya manusia yang termasuk dalam kekuatan usaha yang diperoleh menggunakan analisis SWOT diantaranya:

a. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia dengan Strategi Manajemen Pengolahan Usaha

Teori dari sumber daya manusia relevan dengan strategi kedua yang peneliti temukan di lapangan dari hasil wawancara yang dimana strategi yang dimaksud tersebut yaitu strategi manajemen pengolahan usaha. Strategi ini dikatakan relevan dengan teori sumber daya manusia karena didalam teori sumber daya manusia menjelaskan berbagai potensi yang dimiliki oleh manusia. Potensi tersebut diantaranya mencakup kecerdasan, energi, keahlian, emosi dan bakat lainnya. Maka dari itu, strategi manajemen pengolahan usaha dapat dikatakan sesuai dengan teori sumber daya manusia karena di dalam bagian dari sumber daya manusia sendiri membahas tentang berbagai hal yang berkaitan dengan manajemen pengolahan usaha. SDM yang dimaksud kerjasama yang baik antara karyawan dengan pengusaha sehingga dapat menciptakan kelancaran dalam Usaha Sirip Ikan Hiu. Selain itu SDM yang menjadi kekuatan dalam strategi manajemen pengolahan usaha sirip Ikan Hiu yaitu tanggung jawab yang di miliki oleh pengusaha sehingga mampu memanejemen sehingga mampu menjalankan usaha ini secara sistematis dengan melakukan pendataan disetiap proses yang dilakukan mulai dari proses mendapatkan barang, pengolahan hingga proses pemasaran.

b. Sumber Daya Keuangan/ Modal

Sumber daya keuangan atau modal memiliki kaitan yang sangat erat dengan strategi yang kedua yang digunakan dalam usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar yaitu strategi manajemen pengolahan usaha. Keterkaitan antara sumber daya

keuangan atau modal dengan manajemen pengolahan usaha terletak pada modal yang harus dimiliki dalam menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu tersebut karena usaha tersebut termasuk usaha yang membutuhkan modal yang besar agar dapat terus beroperasi sesuai target yang diharapkan. Sumber Daya yang dimaksud dalam strategi manajemen pengolahan usaha yaitu pengusaha mampu mengatur atau mengontrol modal yang diperoleh dari bos dan modal awal yang berasal dari pengusaha itu sendiri yang kemudian di susun secara rinci dan lengkap dalam pembukuan yang dilakukan oleh masing-masing pengusaha agar dapat menjadi acuan atau tolak ukur terkait pengeluaran dan pemasukan dalam usaha Sirip Ikan Hiu tersebut sehingga dapat mengetahui jumlah keuntungan yang diperoleh.

3. Memiliki Skill Khusus

Dalam menggeluti usaha Sirip Ikan Hiu ini tidak sembarang orang yang dapat terjun untuk melakukan bisnis usaha Sirip Ikan Hiu ini seperti yang disampaikan oleh Pak Hasanuddin selaku salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu:

“Pada dasarnya sebelum setiap pengusaha Sirip Ikan Hiu memutuskan untuk memulai usaha Sirip Ikan Hiu ini dapat dikatakan syaratnya harus memiliki ilmu khusus dan pengalaman yang Panjang yang menjadi kunci dari keberhasilan usaha Sirip Ikan Hiu ini, sehingga tidak semua orang akan sanggup untuk bertahan dalam menjalankan usaha ini. Setiap pengusaha memiliki skill khusus baik skill untuk mendapatkan barang, memperoleh keuntungan yang akan di dapatkan maupun skill khusus agar dapat membendung suatu kerugian yang akan dihadapin untuk kedepannya.⁹⁴

Di perkuat juga oleh H. Suparman selaku salah satu pengusaha Sirip Ikan Hiu beliau mengatakan bahwa:

“Usaha Sirip Ikan Hiu ini termasuk ke dalam usaha yang harus memiliki skill khusus agar usaha yang dijalankan dapat terus berkembang untuk kedepannya. Skill khusus yang dimiliki diantaranya yaitu kemampuan pengusaha dalam memahami pasar

⁹⁴ Hasanuddin, Tanjung Luar 2 September 2023

sehingga tidak sembarang orang yang mampu menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu ini. Dengan pengalaman yang dimiliki yang menyebabkan pengusaha sudah terbiasa dan sudah sangat mengerti akan usaha yang dijalankan sehingga dapat menyusun rancangan agar dari barang yang diperoleh dapat menghasilkan untung yang lebih besar. Sehingga kata Pak H. Suparman dengan skill yang saya miliki saya selalu memanfaatkan kesempatan dan waktu yang ada dengan sebaik-baiknya agar dapat mencapai tujuan yang saya harapkan dengan semaksimal mungkin.”⁹⁵

Pernyataan yang sama disampaikan oleh pak Usman, beliau mengatakan bahwa:

“Skill khusus yang dimiliki oleh masing-masing pengusaha Sirip Ikan Hiu dapat dikatakan menjadi ciri khas tersendiri dalam Usaha ini karena para pengusaha mampu memahami kondisi pasar dengan bekal pengetahuan dan pengalaman yang menyebabkan pengusaha terbiasa dan sangat paham teknik yang paling cocok untuk mengembangkan Usaha Sirip Ikan Hiu yang dijalankan agar dapat berkembang sesuai dengan rencana yang telah dirancang”.

a. Sumber Daya Manusia

Teori dari sumber daya manusia sangat cocok dengan strategi usaha Sirip Ikan Hiu yang ketiga ini yang peneliti peroleh di lapangan dari hasil wawancara dengan beberapa narasumber yaitu memiliki skill khusus karena skill khusus termasuk kedalam bagian-bagian yang ada dalam sumber daya manusia sehingga skill khusus yang dimiliki oleh pengusaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut baik dari proses untuk mendapatkan barang sampai proses pengolahan Sirip Ikan Hiu sampai pada tahap finishingnya. Sumber daya manusia yang dimaksud di sini yaitu dari soft skill yang mengandalkan komunikasi yang baik dan cermat untuk dapat memperoleh ikan hiu dari nelayan, hingga proses pemasaran dengan konsumen yang harus dikomunikasikan dengan baik agar terjalin kesepakatan yang dapat menguntungkan kedua belah pihak. Selain itu sumber daya yang dimaksud dalam skill khusus ini yaitu kecakapan pengusaha

⁹⁵ H. Suparman, Tanjung Luar 1 September 2023

dalam memahami pasar sehingga dapat mengetahui harga-harga terbaru dari sirip ikan hiu yang dapat mempengaruhi keuntungan yang akan diperoleh pengusaha. Maka dari itu teori sumber daya manusia yang membahas tentang kecerdasan, keahlian, emosi, dan bakat lainnya sehingga bagian-bagian potensi dari teori sumber daya manusia tersebut sangat berkaitan dengan strategi ketiga ini yang lebih fokus mengandalkan skill khusus yang dimiliki oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar.

b. Sumber Daya Keuangan/Modal

Selain berkaitan dengan Sumber Daya Manusia strategi yang lebih berfokus pada mengandalkan skill khusus juga memiliki kaitannya dengan sumber daya keuangan/ modal yang dimana kaitannya yaitu dengan adanya modal dapat lebih mendukung kelancaran dari penerapan skill khusus tersebut. Dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini keberadaan modal yang dibarengi dengan skill khusus yang kuat dapat memperoleh hasil yang lebih efektif dan efisien. Maka dari itu antara teori dari sumber daya keuangan atau modal ini tidak dapat dipisahkan dengan strategi-strategi yang digunakan pengusaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar sehingga strategi-strategi tersebut sesuai jika dikaitkan dengan sumber daya keuangan/ modal. Sumber daya keuangan/modal yang dimaksud dalam skill khusus yaitu kemampuan integritas yang dimiliki oleh para pengusaha dengan bertindak secara jujur dan disiplin untuk tetap mendapatkan suatu kepercayaan dari para investor dalam menjalankan suatu pekerjaan. Sehingga pengusaha melakukan usaha Sirip Ikan Hiu dengan menerapkan slogan bahwa kepuasan pelanggan nomor satu sehingga para pengusaha menjalankan Usaha Sirip Ikan Hiu ini dengan semaksimal mungkin agar hasil produknya dapat membuat pelanggan puas sehingga hal tersebut yang membuat pelanggan dapat terus menjalankan kerjasamanya dan modal yang akan diinvestasikan akan semakin besar yang tentunya dapat menguntungkan bagi kemajuan perusahaan.

Adapun proses pengolahan Usaha Sirip Ikan Hiu di Tanjung Luar diantaranya sebagai berikut:

1. Proses Pengelolaan

Dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini terdapat beberapa proses pengolahan sebelum sampai ke tangan para konsumen diantaranya proses pengolahan yang pertama yaitu proses pemotongan Sirip Ikan Hiu, dilihat dari hasil wawancaranya dengan Pak H. Suparman selaku salah satu pengusaha Sirip Ikan Hiu di Tanjung Luar beliau mengatakan bahwa:

“Proses pengelolaan Sirip Ikan Hiu terbilang agak sedikit rumit karena melewati step-step yang membutuhkan kemampuan yang handal dalam pengelolaan agar hasil dari produk Sirip Ikan Hiu dapat memperoleh hasil yang berkualitas sehingga tidak mengecewakan para konsumen nantinya. Maka dari itu, setelah para pengusaha mendapatkan barang dari nelayan kemudian masuk ke tahap pengelolaan yang pertama yaitu proses pemotongan. Proses pemotongan ini harus dilakukan secara teliti dan harus berhati-hati agar potongan dari Sirip Ikan Hiu sesuai dengan ketentuan-ketentuan atau kriteria yang sudah di tetapkan sebelumnya.⁹⁶

Diperkuat juga dengan argument yang disampaikan oleh Pak Hasanuddin salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu di Tanjung Luar beliau mengatakan:

“Untuk proses pengelolaan yang pertama yaitu proses pemotongan Sirip Ikan Hiu dari tubuh Ikan Hiu harus dilakukan secara maksimal dan diukur dengan penggaris agar sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Potongan Hiu memiliki peran penting dalam penentuan harga sehingga para pengusaha harus mengontrol saat proses pemotongan berlangsung agar sesuai dengan harapan dari pengusaha itu sendiri. Para pengusaha juga sebenarnya harus memperhatikan kerapian potongan agar tidak merusak harga yang nantinya akan berdampak pada timbulnya kerugian dalam usaha”.⁹⁷

2. Proses Pembersihan

Proses pembersihan merupakan tahap kedua dalam proses pengelolaan Sirip Ikan Hiu yang memiliki peranan yang sangat

⁹⁶ H. Suparman, *Tanjung Luar 1 September 2023*

⁹⁷ Hasanuddin, *Tanjung Luar 2 September 2023*

penting dalam keberlangsungan usaha Sirip Ikan Hiu, seperti yang dikatakan Pak H. Suparman selaku salah satu pemillik dari usaha Sirip Ikan Hiu yang berlokasi di Tanjung Luar, beliau mengatakan:

“Salah satu kualitas dari produk Sirip Ikan Hiu dapat dipengaruhi dari proses pengelolaannya salah satu proses yang dapat mempengaruhi kualitas dari produk Sirip Ikan Hiu yaitu dari proses pembersihan karena pada proses pembersihan ini harus benar-benar diperhatikan masalah kebersihan dengan seoptimal mungkin karena pada dasarnya Sirip Ikan Hiu mengandung bau yang sangat menyengat sehingga harus diperhatikan keuletan dari orang yang membersihkannya agar dapat mengurangi unsur bau yang terkandung dalam Sirip Ikan Hiu tersebut”⁹⁸

Diperkuat juga oleh Pak Hasanudin salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar, beliau mengatakan:

“Selama saya menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu ini dari tahun 1998 sampai sekarang. Saya selalu memperhatikan proses pengolahan Sirip Ikan Hiu ini dengan semaksimal mungkin karena yang saya priorotaskan dari usaha Sirip Ikan Hiu yang saya jalankan yaitu kualitas dari produk Sirip Ikan Hiu yang saya hasilkan dengan tujuan agar dapat memuaskan para konsumen agar terus tetap berlangganan di usaha Sirip Ikan Hiu saya.

Proses pembersihan Sirip Ikan Hiu ini harus selalu dikontrol agar dapat memastikan kebersihan dari Sirip Ikan Hiu agar benar-benar bersih dmengan semaksimal mungkin agar saat menempuh tahap selanjutnya hasilnya dapat sesuai dengan yang saya prediksi dan targetkan sebelumnya.⁹⁹

3. Proses Penjemuran

Penjemuran sendiri dapat dikatakan sebagai proses yang paling penting dalam pengolahan Sirip Ikan Hiu ini karena sangat dapat mempengaruhi hasil dari kualitas Sirip Ikan Hiu itu sendiri, seperti yang dikatakan oleh Pak Suparman selaku salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar beliau:

⁹⁸H. Suparman, *Tanjung Luar 1 September 2023*

⁹⁹Hasanuddin, *Tanjung Luar 2 September 2023*

“Proses penjemuran salah satu proses yang dapat menentukan bagus atau tidaknya hasil dari kualitas produk Sirip Ikan Hiu. Sehingga sangat harus diperhatikan tingkat kekeringan dari Sirip Ikan Hiu sehingga dapat menghasilkan kualitas produk yang diinginkan oleh para pengusaha dan terutama bagi para konsumen.¹⁰⁰

Diperkuat oleh Pak Hasanudin salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar mengatakan bahwa:

“Hasil dari proses penjemuran Sirip Ikan Hiu dapat mempengaruhi kualitas dan harga dari Sirip Ikan Hiu itu sendiri karena jika proses penjemurannya tidak dilakukan secara maksimal akan menghasilkan Sirip Ikan Hiu yang tidak bagus yaitu akan cepat busuk dan mengandung bau yang tidak enak dicium dan jika terlalu kering juga tidak bagus karena dapat mengurangi berat dari Sirip Ikan Hiu jika ditimbang sehingga otomatis jika berat dari Sirip Ikan Hiu akan berkurang harganya juga akan ikut berkurang yang menyebabkan kurangnya keuntungan yang dimiliki dan hasilnya juga tidak terlalu bagus.

Sehingga dengan begitu, saya selalu mengontrol karyawan-karyawan saya dalam proses pengolahan terutama pada proses penjemuran agar sesuai dengan hasil yang sudah saya targetkan sebelumnya agar dapat memberikan kepuasan untuk pelanggan terhadap hasil dan kualitas dari Sirip Ikan Hiu yang saya kelola.

4. Proses Pengemasan

Pengemasan merupakan proses pengolahan yang terakhir dalam usaha Sirip Ikan hiu yang memiliki peranan yang tidak kalah penting dengan proses-proses lainnya, seperti yang dikatakan oleh Pak H. Suparman salah satu pemilik dari usaha Sirip Ikan Hiu yang ada di Desa Tanjung Luar mengatakan:

“Proses pengemasan yaitu salah satu proses yang membutuhkan ketelitian dan kerapian sehingga para pengusaha harus memperhatikan kerapian serta kualitas dari pengemasan. Setelah melewati beberapa proses sebelumnya proses ini menjadi proses akhir yang kemudian Sirip Ikan Hiu ini siap untuk dikirim kepada konsumen atau yang sering disebut sebagai bos yang memberikan

¹⁰⁰ H. Suparman, Tanjung Luar 1 September 2023

sengah modal kepada para pengusaha untuk membeli barang kemudian di olah dan hasilnya baru dikirim kepada bosnya yang biasanya berasal dari Surabaya, Medan dan lain sebagainya. Sehingga Sirip Ikan Hiu harus dikemas dengan semaksimal mungkin agar barangnya tetap aman dan selalu terjaga kualitasnya hingga sampai ke tangan konsumen atau pemiliknya.¹⁰¹

Diperkuat oleh hasil wawancara dari Pak Hasanudin salah satu pemilik dari usaha Sirip Ikan Hiu yang ada di Desa Tanjung Luar beliau mengatakan bahwa:

“Pengemasan untuk produk Sirip Ikan Hiu ini harus diperhatikan dengan jeli agar keamanan dari Sirip Ikan Hiu ini tetap dan masih bagus kualitasnya hingga diterima oleh pemiliknya.

Selama saya menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu ini saya sangat memperhatikan keamanan dari pengemasan karena takutnya kita sudah capek-capek Kelola malah rusak di tengah jalan akibat kurang teliti dalam proses pengemasannya. Sehingga setiap pengusaha harus benar-benar mengeti cara terbaik untuk pengolahan Sirip Ikan Hiu ini baik dari proses awal sampai proses akhirnya yaitu pengemasan dengan sebaik-baiknya agar para konsumen betah menjalankan bisnis dengan kita karena dilihat dari kualitas produk Sirip Ikan Hiu yang dimiliki.¹⁰²

C. Temuan Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat)

1. Faktor Internal

Berikut ini hasil rekapitulasi terhadap factor internal dari Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu yang terdiri dari factor internal yaitu dari Kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness)

a. Kekuatan (Strength)

Kekuatan adalah faktor-faktor yang dimiliki suatu usaha dari segi kekuatan baik itu dari segi keunggulannya, kelebihanannya dalam suatu usaha. Adapun yang menjadi kekuatan pada Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar,

¹⁰¹H. Suparman, Tanjung Luar 1 September 2023

¹⁰²Hasanuddin, Tanjung Luar 2 September 2023

Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur ini adalah sebagai berikut:

- 1) Mengandalkan Sumber Daya Manusia yang Dimiliki (keuletan kerja karyawan, kedisiplinan pengusaha dan keahlian dalam berhitung). Berdasarkan hasil temuan penelitian yang didapatkan dari hasil observasi dan wawancara bahwa sumber daya manusia yang dimiliki dalam usaha Sirip Ikan Hiu Di Desa Tanjung Luar ini memang menjadi kekuatan yang khusus yang memiliki peran penting terhadap keberhasilan usaha ini sehingga dapat mencapai tujuan atau target yang diinginkan. Adapun sumber daya manusia yang dimiliki oleh usaha Sirip Ikan Hiu ini yaitu keuletan dalam bekerja yang dimiliki oleh para karyawan yang dimana para karyawan yang bekerja pada usaha Sirip Ikan Hiu ini memiliki semangat kerja yang tinggi sehingga tekun dalam mengerjakan tugas yang menjadi kewajiban yang harus diselesaikan.

Para karyawan sendiri bekerja dengan semaksimal mungkin dan siap siaga saat dibutuhkan oleh atasannya. Keuletan kerja dari para karyawan ini dapat dilihat dari kualitas Sirip Ikan Hiu yang dihasilkan. Selain dari keuletan karyawan dalam bekerja sumber daya manusia yang dimiliki oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar yaitu kedisiplinan dari para pengusaha karena sebelum matahari terbit para pengusaha sudah berkumpul di Pantai Tanjung Luar untuk menunggu Ikan Hiu hasil tangkapan nelayan dan setelah Ikan Hiunya sudah ada disitulah para pengusaha menerapkan masing-masing strategi yang menjadi kekuatan dari para pengusaha untuk mendapatkan target Ikan Hiu yang diinginkan.

Dari hasil observasi yang peneliti lakukan saat terjun langsung ke lapangan peneliti menemukan strategi yang paling sering diterapkan oleh para nelayan yaitu strategi untuk mengelabui musuh sehingga terkecoh dengan harga yang ditawarkan nelayan dan dari situlah

kemudian pengusaha tersebut mengambil kesempatan untuk masuk dengan harga yang ditetapkan nelayan dan bahkan lama-kelamaan harganya bisa lebih rendah dari harga yang ditetapkan sebelumnya sehingga jika kedua belah pihak setuju maka pengusaha bisa mendapatkan barang yang diinginkan dengan hasil yang telah disepakati bersama. Selain dari kedua indikator sumber daya manusia yang dijelaskan diatas tadi terdapat juga sumber daya manusia yang dimiliki oleh para pengusaha yaitu kemampuan menghitung.

Hal ini terbukti dari hampir semua pengusaha Sirip Ikan Hiu melakukan pembukuan untuk dapat melihat modal yang masuk, barang yang terjual, serta keuntungan yang akan diperoleh untuk kedepannya dihitung secara efektif dan efisien. Kemampuan berhitung yang dimiliki oleh masing-masing pengusaha sesuai dengan yang peneliti dapatkan dari hasil observasi yang dilakukan bahwa pengusaha dari Sirip Ikan Hiu ini bukan hanya menghitung saat melakukan pembukuan saja akan tetapi saat barangnya sudah berada di depan mata para pengusaha bisa menghitung ukuran dari Ikan Hiu dan dapat memprediksikan jika Ikan Hiu tersebut dibeli oleh pengusaha dapat menghasilkan keuntungan yang besar atau kecil. Semua itu bisa diprediksikan oleh para pengusaha dengan mengandalkan skill yang dimiliki serta pengalaman selama menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu ini.

2) Fasilitas yang dimiliki cukup memadai

Dari hasil wawancara dengan pihak narasumber peneliti menemukan bahwa fasilitas yang dimiliki oleh usaha sirip ikan hiu cukup memadai sehingga dapat membantu usaha tersebut dapat beroperasi dengan lebih efektif dan efisien. Dari fasilitas yang dimiliki dapat menjadi kekuatan sehingga hasil produk sirip ikan hiu yang dihasilkan dapat lebih maksimal.

3) Manajemen dengan Baik Sumber Daya Keuangan Usaha (Modal yang kuat). Berdasarkan hasil temuan

penelitian yang didapatkan dari hasil observasi dan wawancara bahwa sumber daya keuangan atau modal yang dimiliki oleh masing-masing usaha dapat terbelah berbeda dari kebanyakan usaha yang lainnya karena dalam menjalankan usaha sirip ikan hiu ini setiap usaha diberikan modal khusus oleh pelanggan yang biasa disebut dengan bos yang akan membeli hasil barang yang dikelola oleh pengusaha Sirip Ikan Hiu yang ada di Desa Tanjung Luar.

Modal yang diberikan oleh pihak konsumen dan digabungkan dengan modal yang dimiliki oleh pengusaha Sirip Ikan Hiu kemudian disatukan sehingga mampu membeli barang yaitu Ikan Hiu dari nelayan dalam jumlah yang lumayan banyak yang kemudian nantinya pembayaran dan keuntungan yang akan diperoleh pengusaha juga akan lebih banyak lagi.

Modal ini menjadi faktor terkuat dalam keberlangsungan usaha Sirip Ikan Hiu dengan memiliki modal yang banyak maka barang atau Sirip Ikan Hiu yang akan diolah juga akan meningkat yang nantinya dapat berpengaruh dari jumlahnya bos yang mengajak Kerjasama karena dilihat dari jumlah barang dan kualitas yang dimiliki sehingga akan bernilai lebih unggul daripada pengusaha yang hanya memiliki modal yang cukup dan jumlah barang yang relatif sedikit.

Sehingga modal ini dapat menjadi acuan untuk usaha Sirip Ikan Hiu lebih berkembang dan lebih besar lagi. Kekuatan modal dalam usaha Sirip Ikan Hiu dapat menjadi kunci utama untuk memperoleh

b. Kelemahan

Kelemahan yaitu keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang bagi suatu Perusahaan. Adapun kelemahan yang menjadi inti permasalahan dalam Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung

Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur ini adalah sebagai berikut:

1) Kurangnya kualitas yang dimiliki oleh karyawan

Berdasarkan informasi yang didapatkan dari narasumber bahwa karyawan dari usaha sirip ikan hiu tersebut dapat dikatakan memiliki kualitas yang terbilang masih minim karena kurangnya akan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki sehingga para pengusaha terus melakukan evaluasi dan melatih karyawan terkait cara mengolah usaha sirip ikan hiu yang baik dan benar dan dapat menghasilkan kualitas yang maksimal.

2) Jenjang Pendidikan yang tidak sesuai dengan Usaha Sirip Ikan Hiu

Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari para pengusaha Sirip Ikan Hiu bahwa para karyawan yang dipekerjakan yaitu karyawan yang jenjang pendidikannya ada yang sampai hanya lulusan SD, SMP dan SMA. Sehingga dapat dikatakan jenjang pendidikan para karyawan tidak sesuai dengan bidang mereka sehingga pengusaha hanya melihat pengalaman mereka bekerja tanpa melihat kemampuan pengetahuan yang dimiliki.

3) Tidak Adanya Tunjangan Bagi Para Karyawan (Tunjangan Kesehatan untuk karyawan). Berdasarkan temuan penelitian dari hasil observasi dan wawancara bahwa tunjangan menjadi kelemahan dalam usaha ini dikarenakan tidak pernah adanya tunjangan yang diberikan kepada karyawan pada usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar baik tunjangan individu ataupun kelompok.

Tunjangan yang dimaksud dalam usaha Sirip Ikan Hiu yang ada di Desa Tanjung Luar ini yaitu tunjangan kesehatan yang akan diterima oleh para karyawan karena yang peneliti amati usaha Sirip Ikan Hiu ini cukup extreme dan perlu adanya tunjangan Kesehatan bagi para karyawan apalagi karyawan yang bertugas di kapal.

Tunjangan kesehatan ini dapat menjadi suatu bentuk apresiasi pengusaha terhadap Kesehatan dari

masing-masing karyawannya karena jika para karyawannya tidak sehat amaka akan berdampak terhadap terhambatnya usaha Sirip Ikan Hiu yang dijanjikan sehingga agar usaha ini tetap berjalan dengan lancar bukan hanya memikirkan keuntungan semata akan tetapi para pengusaha juga harus memperhatikan kondisi dari masing-masing karyawannya agar sama-sama saling memperhatikan dan menerapkan rasa kemanusiaan dan rasa sosialisasi yang tinggi sehingga para karyawan nantinya akan mencerminkan hal yang baik juga yang tentunya harus dimulai dari pengusaha sendiri agar mampu di contoh oleh para karywan dan dijadikan sebagai pengalaman untuk melakukan bisnis yang baik.

2. Faktor Eksternal

Berikut ini hasil rekapitulasi terhadap factor eksternal dari Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur yang terdiri dari faktor eksternal yaitu dari peluang (Opportunity) dan ancaman (Threat) yang dihadapi oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur.

a. Peluang

Peluang yaitu berbagai situasi lingkungan yang dapat dijadikan suatu keuntungan bagi suatu usaha, dan peluang bagi usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur ini adalah sebagai berikut:

- 1) Memperkuat Pangsa Pasar (Konsumen tetap dan target pasar yang jelas). Berdasarkan hasil temuan penelitian yang didapatkan dari hasil observasi dan wawancara bahwa pangsa pasar yang dimiliki oleh usaha Sirip Ikan Hiu ini memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap pendapatan usaha ini dan konsumen dalam usaha ini terbilang unik dan dapat dikatakan agak berbeda dari usaha yang lainnya.

Pangsa pasar dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini terbilang unik karena memiliki pangsa pasar yang dapat

dikatakan berbeda jika dibandingkan dengan usaha lain yang dimana pasngsa pasar yang dimaksud dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini diantaranya yaitu konsumen yang tetap, artinya konsumen dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini bersifat tetap karena seperti hasil informasi yang saya temukan di lapangan bahwa konsumen dari usaha Sirip Ikan Hiu ini yaitu hanya konsumen yang memberikan modal kepada para pengusaha untuk membeli Ikan Hiu dari para nelayan yang kemudian diolah oleh para nelayan dan saat memasuki tahap akhir kemudian hasil dari Sirip Ikan Hiu dikirim kepada konsumen atau bos yang memberikan modal tersebut.

Sehingga konsumen yang memberikan modal tersebutlah yang menjadi konsumen tetap atau pelanggan tetap dari usaha Sirip Ikan Hiu karena pada dasarnya sudah melakukan Kerjasama dalam jangka waktu panjang. Maka dari itu pengusaha hanya fokus mencari barang sesuai dengan permintaan dari konsumen yang memberikan modal awalnya dan tidak berpaling dari konsumen atau bos lain karena harus fokus dengan konsumen tetapnya tadi dan jika ada konsumen baru yang ingin mengajak kerjasama pengusaha menolak sampai barang dari konsumen tersebut diolah dengan semaksimal mungkin dan para konsumen puas dengan kualitas Sirip Ikan Hiu baru pengusaha bisa menerima konsumen baru tersebut.

Selain itu pangsa pasar yang dimaksud dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini yaitu target pasarnya sudah jelas sehingga tidak ada barang yang tersisa karena begitu pengusaha mendapatkan Ikan Hiu kemudian diolah dengan baik dan dikirim ke konsumen yang sudah memberikan modal awal tersebut. Sehingga sudah jelas pemilik dari Sirip Ikan Hiu yang diolah oleh para pengusaha dan tidak kualahan mencari konsumen agar barang yang ditawarkan habis.

Dengan adanya target pasar yang jelas dapat memicu semangat kerja bagi masing-masing pengusaha karena target pasarnya jelas sehingga akan lebih cepat

pengusaha memperoleh keuntungan dari jerih payahnya untuk melewati proses pengolahan yang terbilang cukup memakan banyak waktu untuk dapat menghasilkan Sirip Ikan Hiu yang berkualitas tinggi.

- 2) Hubungan yang baik antara pengusaha dan pelanggan. Berdasarkan temuan penelitian dari hasil observasi dan wawancara bahwa customer relationship marketing dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini terbilang unik dan memiliki peluang yang sangat besar untuk kemajuan usaha ini kedepannya karena adanya hubungan yang kuat antara pengusaha dan pelanggan yang dibangun dengan baik sehingga kebanyakan pengusaha Sirip Ikan Hiu dicari dan didatangi langsung oleh konsumen untuk diajak kerjasama dalam usaha sirip ikan hiu dalam jangka waktu yang Panjang.

Hubungan yang baik antara pengusaha dengan pelanggan atau bos harus selalu tetap terjaga dengan baik karena dengan begitu kerjasama yang dijalankan akan memberikan keuntungan antara satu dengan yang lainnya.

Sehingga peluang ini harus selalu terjaga karena bukan hanya hubungan antara pengusaha dengan karyawan saja yang harus baik akan tetapi yang lebih penting hubungan antara pengusaha dengan pelanggan yang harus lebih baik lagi karena perkembangan atau kemajuan dari perusahaan sangat tergantung dari kelancaran kerjasama yang dilakukan antara pengusaha dengan pelanggan atau bosnya.

Hubungan yang baik antara pengusaha dan pelanggan dapat dikatakan kunci utama untuk memperoleh modal dan keuntungan bagi usaha Sirip Ikan Hiu sehingga dapat tetap selalu berkembang dari hasil keuntungan yang diperoleh tersebut.

- 3) Modal yang diperoleh dari investor
Berdasarkan temuan penelitian dari hasil observasi dan wawancara bahwa modal yang diinvestasikan oleh bos tersebut dapat memberikan peluang yang besar untuk kemajuan Usaha Sirip Ikan Hiu kedepannya sehingga dengan begitu pengusaha Sirip Ika Hiu terus melakukan

rencangan terkait tahapan-tahapan yang harus dilakukan agar dapat menjaga kepercayaan dari investor sehingga tetap betah melakukan kerjasama yang tentunya dapat menguntungkan bagi pengusaha dan kemajuan perusahaan.

b. Ancaman

Ancaman yaitu sebagai situasi lingkungan yang menjadi salah satu kerugian dan permasalahan yang besar bagi suatu usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur adalah sebagai berikut:

- 1) Memperkuat Pertahanan Usaha dari Pesaing Baru. Berdasarkan temuan penelitian dari hasil observasi dan wawancara bahwa pesaing baru dapat menjadi ancaman yang cukup serius bagi usaha Sirip Ikan Hiu ini karena dengan adanya pesaing baru dapat menyulitkan dalam mendapatkan barang dan lain sebagainya.

Pesaing baru memang menjadi ancaman akan tetapi jika dibandingkan dengan ancaman-ancaman yang lainnya pesaing baru ini tidak terlalu membahayakan usaha Sirip Ikan Hiu para pengusaha yang lama. Karena seperti informasi yang peneliti peroleh saat terjun ke lapangan para pengusaha tersebut tidak begitu khawatir dengan munculnya para pesaing baru karena usaha Sirip Ikan Hiu ini membutuhkan skill yang khusus dan tidak semua orang bisa melakukannya sehingga tidak banyak masyarakat di Desa Tanjung Luar yang menekuni usaha Sirip Ikan Hiu ini hanya orang-orang tertentu saja yang berani dan sanggup untuk bertahan dalam menjalankan usaha ini.

Hal ini terbukti dari banyaknya pengusaha yang modal hanya mencoba yang kemudian sekarang tidak melanjutkan usaha Sirip Ikan Hiu dan berpindah untuk melakukan jenis Ikan yang lainnya yang lebih mudah walaupun pada dasarnya keuntungan yang diperoleh dari usaha Sirip Ikan Hiu ini jauh lebih tinggi jika dibandingkan dengan keuntungan jenis Ikan yang lainnya.

Dengan begitu, jumlah pengusaha dari Sirip Ikan Hiu ini mengalami penurunan sehingga dari hasil data yang saya peroleh dari lapangan hanya ada 5 orang yang masih aktif dalam menjalankan usaha ini diantaranya Pak H. Suparman, Pak Hasanuddin, Pak Supandi, Pak Riri dan pak Burhan.

- 2) Mematuhi Peraturan Baru dari Pemerintah. Berdasarkan temuan penelitian dari hasil observasi dan wawancara bahwa peraturan baru dari pemerintah dapat menjadi salah satu ancaman terbesar dari Usaha Sirip Ikan Hiu ini karena sekarang sudah dibatasi kuota hasil penangkapan hiu dan jumlah pemasaran Usaha Sirip Ikan Hiu. Peraturan baru inilah yang menjadi salah satu ancaman sehingga banyak usaha yang tidak sanggup dengan ketentuan yang harus dipenuhi jika ingin melakukan usaha Sirip Ikan Hiu yaitu setiap pengusaha harus membuat surat izin berusah terlebih dahulu dan untuk membuat surat izin tersebut dibutuhkan biaya yang lumayan mahal dan peraturan untuk membuat surat tersebut terbilang sangat rumit.

Selain itu ancaman dari pemerintah ini dapat menyebabkan berkurangnya Sirip Ikan Hiu yang diperjual belikan karena dengan adanya peraturan pemerintah yang baru ini kuota untuk penangkapan Ikan Hiu dibatasi sehingga para nelayan berhati-hati dalam memperhatikan hasil tangkapannya yang tidak boleh dari ketentuan peraturan yang telah ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah No.11 Tahun 2023.

PP ini mengatur terkait beberapa hal termasuk pengawasan terhadap hasil penangkapan Ikan Hiu yang dilakukan oleh para nelayan dan pengawasan terhadap proses penjual belian Sirip Ikan Hiu yang dilakukan oleh pengusaha dan para pelanggan atau bos hingga sampai pengawasan saat melakukan kegiatan ekspor harus dapat memenuhi kriteria-kriteria yang telah ditetapkan oleh pemerintah baru bisa melakukan proses bisnis hingga ke mancanegara.

Dengan begitu usaha ini baru tidak tergolong kedalam usaha yang ilegal yang nanti takutnya akan memiliki dampak yang tidak diinginkan untuk kedepannya sehingga harus memiliki surat resmi dari pemerintah agar usaha Sirip Ikan Hiu yang dijalankan dapat terus berjalan dengan aman dan lancar terus.

- 3) Keadaan Cuaca Saat Musim Hujan. Berdasarkan temuan penelitian dari hasil observasi dan wawancara bahwa cuaca dapat menjadi ancaman. Cuaca yang dimaksud disini yaitu musim hujan yang dapat mempengaruhi jumlah Ikan Hiu yang didapatkan, ini terbukti dari banyaknya nelayan yang tidak berani melaut jika terjadi musim hujan karena badai dan gelombang laut yang besar sehingga menyebabkan stok dari Ikan Hiu akan berkurang drastis dari biasanya.

Cuaca ini menjadi tergolong kedalam ancaman dalam usaha Sirip Ikan Hiu akan tetapi, tingkat risikonya masih terbilang tidak terlalu membahayakan karena cuaca ini bermasalah ketika musim hujan saja yang dapat mempengaruhi jumlah barang dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini.

Musim hujan sendiri menjadi ancaman dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini karena jika hasil Ikan Hiu yang didapatkan oleh para nelayan kurang akibat adanya gelombang besar sehingga para nelayan tidak terlalu berani untuk mengeksplor pencariannya karena dapat mengancam keselamatan sehingga hasil tangkapan Ikan Hiu biasanya pada musim hujan relative sangat sedikit sehingga hal inilah dapat berdampak terhadap usaha Sirip Ikan Hiu tersebut.

Perbedaan yang drastis yang diakibatkan oleh cuaca dapat dilihat dari hasil penangkapan Ikan Hiu yang dilakukan oleh nelayan pada musim kemarau hasil tangkapannya terbilang banyak karena diakibatkan oleh adanya sirkulasi laut dan gelombang laut yang mendukung sehingga nelayan dengan tenang dan dengan bersemangat melakukan penangkapan sehingga hasil yang didapatkan

akan banyak karena saat musim kemarau sendiri tidak ada penghambat yang besar dalam berlayar.

Akan tetapi saat musim hujan biasanya akan terjadi gelombang yang tinggi yang beresiko terhadap keselamatan dari nelayan itu sendiri yang dimana sirkulasi laut dan gelombang laut yang tinggi menjadi penyebab nelayan untuk tidak berani melaut karena dapat merusak perahu akibat adanya gelombang yang besar sehingga terombang-ambing dan tidak menutup kemungkinan akan menabrak terumbu karang yang akan mengakibatkan kerusakan pada kapal atau perahu dari nelayan. Dan yang lebih parah sekali dengan adanya kejadian tersebut yang paling berbahaya terkait dari keselamatan nelayan.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB III

PEMBAHASAN

A. Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu Di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur

Dari paparan dan hasil temuan yang peneliti paparkan pada Bab II ada beberapa strategi dalam mengembangkan usaha Sirip Ikan Hiu yang ada di Desa Tanjung Luar yaitu dengan cara melakukan strategi.

Menurut Allan Affuah, pengembangan usaha adalah rangkaian Tindakan yang bertujuan menciptakan produk atau layanan yang diinginkan oleh konsumen dengan mengembangkan serta mengubah berbagai sumber daya barang atau jasa yang tersedia.¹⁰³

Dalam keterkaitan dari teori di atas bahwa untuk menciptakan suatu barang dan jasa yang diinginkan konsumen sehingga diperlukannya suatu aktivitas dalam mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya yang dimiliki oleh suatu usaha baik itu sumber daya manusia ataupun sumber daya modal, maka dari itu perlu menggunakan strategi pengembangan usaha yang sesuai dari teori allan affuah harus menggunakan strategi pengembangan usaha dan pengolahan. Oleh karena itu, strategi pengembangan usaha memiliki peran yang sangat penting untuk dapat menunjang suatu keberlangsungan dari suatu usaha.

Strategi pengembangan usaha merupakan Upaya Perusahaan untuk melanjutkan perkembangannya di masa mendatang dengan mengalokasikan semua sumber daya yang dimiliki, termasuk tenaga, pikiran, dan modal untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan.¹⁰⁴

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur memiliki strategi pengembangan usaha yang sangat efektif, salah satunya yaitu strategi untuk mengelabui musuh karena adanya strategi

¹⁰³Dewi Rispawati And Vidya Yanti Utami, "Perencanaan Skenario Dalam Pengembangan Bisnis Kuliner Halal Di Pulau Lombok – Nusa Tenggara Barat," . *Juni* 8, No. 2 (2019): Hlm.149.

¹⁰⁴Nina Ristia Barus, "Program Studi D-Iii Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara" : Hlm.16.

ini dapat menjadi kekuatan yang dimiliki masing-masing pengusaha untuk mendapatkan Ikan Hiu di nelayan sesuai dengan target yang diinginkan baik dari segi kualitas barang, harga, ukuran, dan jenis Ikan Hiu yang diinginkan oleh konsumen.

Selain itu strategi yang harus dilakukan dalam mengembangkan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar ini yaitu menggunakan strategi manajemen pengelolaan usaha karena dengan menggunakan strategi ini usaha Sirip Ikan Hiu yang dijalankan dapat terstruktur dengan baik karena selalu melakukan evaluasi terhadap karyawan, pembukuan, kualitas produk. Sehingga strategi ini sangat dibutuhkan dalam keberlangsungan usaha Sirip Ikan Hiu ini.

Selain strategi yang dijelaskan diatas terdapat juga strategi yang tidak kalah pentingnya yaitu memiliki skill khusus yang dimana strategi ini dapat dikatakan sebagai strategi yang unik karena strategi ini menggambarkan kekuatan yang dimiliki oleh setiap pengusaha dalam usaha Sirip Ikan Hiu ini. Memiliki skill khusus termasuk kelebihan yang dimiliki oleh setiap pengusaha Sirip Ikan Hiu yang tidak banyak ditemukan dalam usaha lain karena skill yang dimiliki oleh pengusaha Sirip Ikan Hiu termasuk sangat unik karena mengandalkan pengalaman dan insting yang kuat agar dapat memperoleh keuntungan.

B. PROSES PENGOLAHAN SIRIP IKAN HIU DI DESA TANJUNG LUAR

Dari paparan dan hasil temuan yang peneliti paparkan pada BAB II untuk rumusan masalah ke dua ada beberapa proses pengolahan dalam meningkatkan pendapat pada usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur. Proses pengolahan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar ini akan menjadi bahan evaluasi bagi usaha itu sendiri untuk dapat mencapai suatu peningkatan pendapat secara maksimal.

Dalam strategi pengembangan usaha untuk dapat meningkatkan pendapatan pada usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar diharapkan berjalan dengan baik tanpa adanya suatu permasalahan atau kendala yang dihadapi dalam usaha Sirip Ikan Hiu yang berlokasi di Desa Tanjung Luar.

Pada penelitian ini peneliti sudah mendapatkan beberapa proses pengolahan Sirip Ikan Hiu dari para pengusaha yang ada di Desa Tanjung Luar, yaitu para pengusaha memiliki strategi untuk dapat mengelola Sirip Ikan Hiu dengan melewati beberapa tahapan-tahapan diantaranya tahap pemotongan, pembersihan, penjemuran dan pengemasan sehingga hal ini dapat menjadikan Sirip Ikan Hiu menjadi lebih berkualitas dan dapat langsung di olah menjadi makanan yang disajikan pada acara-acara besar seperti di acara tahun baru imlek dan acara pernikahan yang dilakukan oleh orang-orang Tiongkok.

Dalam melakukan pengolahan Sirip Ikan Hiu proses pembersihan juga menjadi sangat penting dalam menjaga kualitas Sirip Ikan Hiu. Proses pembersihan ini menjadi salah satu proses yang sangat penting karena dapat memberikan kualitas dan kuantitas Sirip Ikan Hiu, karena konsumen akan melihat dari segi kebersihan Sirip Ikan Hiu itu sendiri sehingga para pengusaha Sirip Ikan Hiu perlu melakukan proses tersebut secara maksimal untuk dapat menjaga kualitas barang yang akan dijualnya kepada pelanggan.

Proses penjemuran termasuk kedalam proses ketiga setelah proses pembersihan yang dimana proses ini dapat dikatakan proses yang paling penting jika dibandingkan dengan proses yang lainnya karena dengan melewati proses ini dapat menghasilkan kualitas dari Sirip Ikan Hiu sangat baik. Dengan melewati proses penjemuran ini harus dilakukan dengan cara semaksimal mungkin karena akan berpengaruh nantinya terhadap kualitas dan keunggulan dari Sirip Ikan Hiu. Sehingga proses penjemuran ini harus dikontrol dengan sebaik-baiknya oleh para pengusaha agar sesuai dengan hasil akhir yang diinginkan. Proses inti dari proses pengolahan Sirip Ikan Hiu ini karena kualitas Sirip Ikan Hiu tergantung dari tingkat kekeringan Sirip Ikan Hiu yang akan memberikan dampak terhadap kualitas Sirip Ikan Hiu yang dihasilkan.

Setelah melewati ketiga proses diatas selanjutnya masuk ke tahap akhir dari proses pengolahan Sirip Ikan Hiu ini yaitu proses pengemasan yang dimana proses ini harus dilakukan dengan sangat teliti karena proses ini dapat menentukan kualitas dari Sirip Ikan Hiu sampai dengan selamat ke tangan pelanggan atau yang biasa dikenal dengan sebutan bos. Proses pengemasan ini memiliki beberapa

rangkaian diantaranya yaitu Sirip Ikan Hiu yang sudah tergolong ke dalam kelompok yang benar-benar kering kemudian disusun di dalam kardus lalu dilapisin dengan lakban bening agar dapat dipastikan ketahanan kualitasnya dapat terjaga setelah itu baru dimasukkan kedalam karung dan diikat dengan kuat dan siap untuk dikirim kepada pelanggan. Pengirimannya hanya sampai ke bandara setelah nantinya diterima oleh pelanggan atau bos yang ada disurabaya kemudian dari pihak mereka yang akan melakukan proses ekspor yang biasanya negara tujuannya yaitu Hongkong, Cina, Thailand, dan lain sebagainya.



Perpustakaan UIN Mataram

C. Hasil Analisis SWOT

1. Analisis Penelitian

Setelah dijabarkannya data dan fakta mengenai strategi pengembangan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar berdasarkan analisis SWOT, untuk dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari sebuah usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar maka akan dilakukan analisis SWOT dalam dua kategori yaitu analisis faktor internal mencakup kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness), analisis faktor eksternal mencakup peluang (Opportunity) dan tantangan (Threats), Matriks Internal-Eksternal (IE) dan analisis SWOT.

a. Matriks Internal Faktor Analysis Summary (IFAS)

Analisis Faktor Internal diperoleh berdasarkan fakta yang didapatkan berdasarkan hasil identifikasi dari faktor-faktor strategi internal diperoleh 3 faktor kekuatan dan 3 faktor kelemahan. Faktor-faktor tersebut akan diberikan bobot dan rating pada faktor strategi internal adalah sebagai berikut.

Tabel 3.1
Matriks Internal Faktor Analysis Summary (IFAS)

	NO	FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	TOTAL
KEKUATAN	1	Mengandalkan soft skill yang dimiliki berupa kemampuan integritas dan pengetahuan yang luas terkait Usaha Sirip Ikan Hiu	0.21	5	1.05
	2	Fasilitas yang dimiliki cukup memadai	0.11	3	0.33
	3	Manajemen dengan baik Modal yang dimiliki	0.16	4	0.64
	SUB TOTAL				2.02
KELEMAHAN	1	Kurangnya kualitas kerja karyawan	0.15	3	0.45
	2	Jenjang pendidikan karyawan yang masih minim dan kurang sesuai dengan bidang usaha Sirip Ikan Hiu tersebut	0.13	3	0.39
	3	Tidak adanya Tunjangan Kesehatan dan keselamatan kerja bagi karyawan	0.2	4	0.8
	SUB TOTAL				1.64
TOTAL R A M					0.38

Berdasarkan table 3.1 dapat dilihat hasil dari perhitungan dari hasil analisis (IFAS) memperoleh skor total dari faktor internal kekuatan sebesar 2,02. Kemudian perhitungan IFAS skor total dari faktor internal kelemahan sebesar 1,64. Hal ini menandakan bahwa faktor internal dari usaha Sirip Ikan Hiu tersebut memiliki kekuatan yang lebih besar dibandingkan dengan kelemahannya sehingga hal tersebut menandakan bahwa usaha Sirip Ikan Hiu tersebut didominasi oleh kekuatan daripada kelemahan yang dimiliki.

b. Matriks Eksternal Faktor Analysis Summary (EFAS)

Kemudian setelah melakukan perhitungan analisis dari faktor internal selanjutnya yang akan dilakukan yaitu analisis dari faktor eksternal yang berupa peluang peluang dan ancaman. Dari kedua

faktor tersebut masing-masing memiliki 3 indikator. Berikut hasil matriks EFAS yang diperoleh melalui excel.

Tabel 3.2
Eksternal Faktor Analysis Summary (EFAS)

	NO	FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	TOTAL
PELUANG	1	Memperkuat Pangsa Pasar	0.12	3	0.36
	2	Customer Relationship Marketing	0.17	4	0.68
	3	Modal dari Investor	0.23	5	1.15
	SUB TOTAL				2.19
ANCAMAN	1	Memperkuat Pertahanan Usaha dari Pesaing Baru	0.17	4	0.68
	2	Mematuhi Peraturan Baru dari Pemerintah.	0.22	5	1.1
	3	Keadaan Cuaca saat Musim Hujan	0.18	4	0.72
	SUB TOTAL				2.5
TOTAL					-0.31

Berdasarkan table 3.2 dapat dilihat bahwa hasil dari perhitungan matriks EFAS memperoleh total skor dari faktor peluang sebesar 2,19. Kemudian perhitungan EFAS diperoleh dari total skor dari faktor ancaman sebesar 2,5. Hal tersebut menandakan bahwa faktor eksternal dari usaha Sirip Ikan Hiu tersebut memiliki peluang yang lebih besar dibandingkan dengan faktor ancaman sehingga usaha tersebut lebih didominasi dengan peluang daripada ancaman.

Tabel 3.3
Matriks Internal Eksternal (IE)

FAKTOR INTERNAL	0.38
FAKTOR EKSTERNAL	-0.31

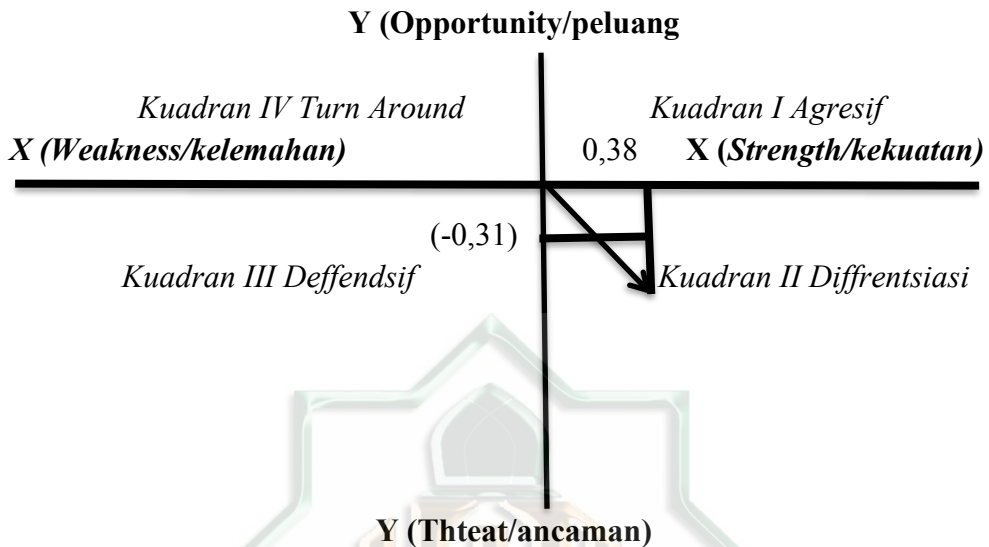
Setelah mendapatkan hasil analisis SWOT dari faktor internal dan eksternal, kemudian dilakukannya tahap identifikasi strategi menggunakan *General Strategy Matriks*. Tujuannya untuk

menentukan dimana posisi usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut dalam kuadran SWOT yang dibagi menjadi 4 bagian diantaranya yaitu sebagai berikut:

- 1) Kuadran I = Usaha Sirip Ikan Hiu tersebut memiliki kekuatan dan peluang yang besar sehingga dapat dikatakan bahwa usaha Sirip Ikan Hiu tersebut memiliki strategi yang agresif
- 2) Kuadran II = menandakan bahwa usaha Sirip Ikan Hiu tersebut memiliki kekuatan tetapi dari kekuatan tersebut akan ada ancaman yang akan dihadapinya sehingga usaha Sirip Ikan Hiu tersebut akan melakukan perbedaan /*differentiasi*
- 3) Kuadrat III = pada kuadran ini menandakan bahwa usaha Sirip Ikan Hiu tersebut memiliki kelemahan dan ancaman yang tiinggi sehingga usaha Sirip Ikan Hiu tersebut akan melakukan pertahanan/*deffendsif*
- 4) Kuadran IV = usaha Sirip Ikan Hiu tersebut memiliki peluang yang besar tetapi ia masih memiliki kelemahan sehingga usaha Sirip Ikan Hiu tersebut harus melakukan perbaikan produk/*turn around*.

General Strategy Matriks ini sendiri digunakan untuk dapat menentukan sumbu X dan sumbu Y yang didapatkan melalui Matriks Internal Faktor Analysis Summary (IFAS) dan Matriks Eksternal Faktor Analysis Summary (EFAS). Sumbu X diperoleh dari pengurangan total dari faktor kekuatan dan faktor kelemahan, sedangkan sumbu Y diperoleh dari pengurangan faktor peluang dan faktor ancaman. Dalam penelitian ini diperoleh sumbu X dengan nilai 0,38 dan sumbu Y dengan nilai -0,31. Dari hasil identifikasi ini maka dapat diketahui bahwa posisi kuadran usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar ini berada pada sesuai gambar kuadran di bawah ini.

Tabel 3.4
Kuadran Analisis SWOT



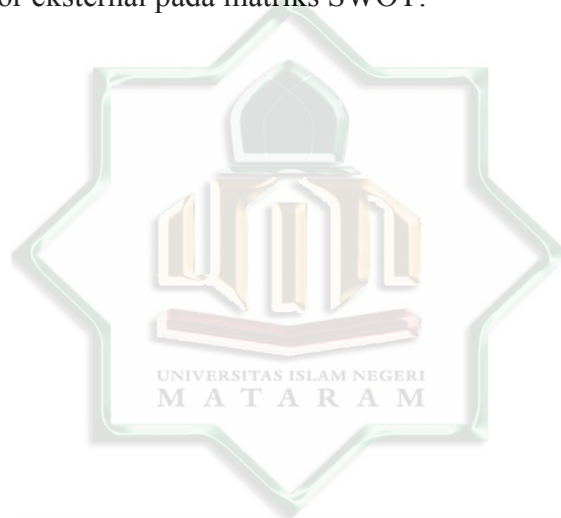
Dari Tabel 3.4 analisis SWOT, dihasilkan bahwa strategi yang tepat dalam usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur berada pada Kuadran II yaitu *Diversification/Differentsiasi*. Maka alternatif strategi yang dapat dipakai dalam Identifikasi usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar sebagai berikut:

Kuadran II *Diversification/Differentsiasi* adalah situasi yang meminimalkan ancaman dengan menggunakan kekuatan sebaik mungkin. Analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar berada pada kuadran II yang dimana kuadran ini memiliki strategi pengembangan usaha yang tepat atau strategi yang differentsiasi. Sehingga strategi yang tepat digunakan oleh usaha Sirip Ikan Hiu saat ini adalah strategi pengembangan skill, menjaga interaksi yang baik dengan semua pihak, membangun jaringan yang lebih luas, menjaga kualitas produk, menjaga kepercayaan konsumen, manajemen dan mengembangkan modal yang dimiliki dengan baik. Strategi ini tepat dilakukan karena usaha Sirip Ikan Hiu ini memiliki

kekuatan untuk menutupi kelemahan dan memiliki peluang yang besar dalam menghadapi ancaman yang dimiliki.

2. Alternatif SWOT

Alternatif SWOT dari usaha Sirip Ikan Hiu ditentukan melalui matriks SWOT baik dari faktor internal yang berupa kekuatan dan kelemahan, dan faktor eksternal yang berupa peluang dan kelemahan. Teknik ini memudahkan hasil strategi gabungan dari kedua faktor tersebut dengan melalui strategi utama yang terdiri dari 4 macam, yaitu SO, ST, WO, dan WT. Berikut hasil gabungan faktor internal dan faktor eksternal pada matriks SWOT:



Perpustakaan UIN Mataram

Tabel 3.5
Matriks Analisis SWOT

<p align="center">IFAS</p> <p align="center">EFAS</p>	<p align="center">Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengandalkan soft skill yang dimiliki berupa kemampuan integritas dan pengetahuan yang luas terkait Usaha Sirip Ikan Hiu 2. Fasilitas yang dimiliki cukup memadai 3. Manajemen dengan baik Modal yang dimiliki 	<p align="center">Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya kualitas kerja karyawan 2. Jenjang pendidikan karyawan yang masih minim dan kurang sesuai dengan bidang usaha Sirip Ikan Hiu tersebut 3. Tidak adanya Tunjangan Kesehatan dan keselamatan kerja bagi karyawan
<p align="center">Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperkuat Pangsa Pasar 2. Customer Relationship Marketing 3. Modal dari Investor 	<p align="center">Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki soft skill dan pengetahuan yang terdapat pada usaha sirip ikan hiu akan memberikan dampak yang sangat agresif karena mampu memiliki target pasar sehingga dapat memberikan dampak yang sangat besar dalam kemajuan suatu usaha 2. Fasilitas yang memadai akan memberikan pengaruh positif terutama bagi customer sehingga relasi antar customer akan tetap terus terjaga sehingga strategi yang digunakan yaitu untuk dapat terus mengembangkan fasilitas 	<p align="center">Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya kualitas kerja karyawan akan mempengaruhi hasil pangsa pasar sebagaimana peluang yang dimiliki oleh usaha sirip ikan hiu sehingga hal ini akan memberikan dampak yang sangat besar, oleh karena itu strategi yang dapat dilakukan yaitu para pelaku usaha sirip ikan hiu dapat melatih kualitas kerja karyawan sehingga pelaku usaha tersebut mampu memperkuat pangsa pasar sesuai target yang dimiliki 2. Jenjang pendidikan karyawan yang tidak sesuai

	<p>yang dimiliki oleh suatu usaha dan dapat memudahkan para customer dalam menerima barang sehingga lebih efektif dan efisien jika fasilitas yang dimiliki lengkap.</p> <p>3. Modal yang dimiliki harus dikelola dengan sebaik mungkin agar dapat mencapai target yang diinginkan karena jika modal yang dimiliki dikelola dengan baik sehingga modal yang didapatkan kedepannya lebih banyak sehingga dapat dilihat strategi yang dapat digunakan yaitu para pengusaha dapat melakukan perhitungan secara besar-besaran untuk dapat memaksimalkan modal yang akan digunakan kedepannya.</p> <p>Strategi SO dalam Usaha Sirip Ikan Hiu ini yaitu para pengusaha dapat lebih agresif lagi dalam menggunakan kekuatan dengan cara memanfaatkan peluang yang dimiliki oleh pelaku usaha sirip ikan hiu sesuai strategi yang telah disusun diatas.</p>	<p>dengan bidang Usaha Sirip Ikan Hiu dapat mempengaruhi hasil dari produk sirip ikan hiu yang kurang maksimal sehingga dapat menyebabkan adanya respon dari customer kurang puas akan hasil produk. Maka dari itu pengusaha sirip ikan hiu dapat memberikan pelatihan dasar terhadap para karyawan.</p> <p>3. Modal dari investor dapat dimanfaatkan kepada para pelaku usaha untuk dapat memberikan tunjangan kesehatan dan keselamatan sehingga hal ini dapat mendukung peluang yang dimiliki dan mampu meminimalisir kelemahan yang dimiliki oleh pelaku usaha Sirip Ikan Hiu.</p> <p>Strategi WO dalam Usaha Sirip Ikan Hiu ini yaitu para pengusaha dapat melakukan strategi Turn Around yang dimana para pengusaha dapat lebih memerhatikan karyawan, skill, bahkan keselamatan para karyawan agar lebih diperhatikan sehingga hasil yang didapatkan oleh para pengusaha Sirip Ikan Hiu akan lebih maksimal</p>
--	--	--

Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing Baru 2. Peraturan Baru dari Pemerintah 3. Musim Hujan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Soft skill yang dimiliki oleh para pengusaha Sirip Ikan Hiu akan mempengaruhi tingkat persaingan Sirip Ikan Hiu sehingga hal yang harus dilakukan yaitu dengan cara lebih terus mengembangkan skill yang dimiliki karena skill tersebut tidak semua orang dapat memilikinya sehingga hal tersebut dapat menjadi keunggulan yang dimiliki oleh pengusaha Sirip Ikan Hiu untuk menghadapi keberadaan dari pesaing baru. 2. Fasilitas yang memadai akan memberikan perspektif kepada pemerintah bahwa hasil produk dari Usaha Sirip Ikan Hiu akan lebih terjaga kualitasnya sehingga pemerintah dapat memberikan izin karena usaha tersebut sudah memiliki fasilitas yang memadai 3. Musim hujan sangat mempengaruhi hasil tangkapan ikan hiu dengan adanya modal yang dimiliki dari para investor dapat memberikan suatu solusi dari para pengusaha dengan cara membeli ikan di tempat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. kurangnya kualitas kerja karyawan akan memberikan dampak yang sangat sensitif bagi suatu usaha karena akan mengalami suatu kondisi yang terancam dengan keberadaan pesaing baru sehingga hal ini para pengusaha perlu melakukan strategi bertahan untuk dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dimiliki oleh suatu usaha tersebut. 2. Kurang sesuainya antara jenjang pendidikan yang ditempuh oleh karyawan dengan bidang pekerjaan yang ditekuni pada usaha sirip ikan hiu menyebabkan para karyawan kurang mengetahui aturan yang diberikan oleh pemerintah sehingga hal ini menyebabkan usaha tersebut akan mengalami strategi bertahan karena tidak mengetahui harga terbaru yang diterapkan oleh pemerintah, dan surat izin yang diperlukan. 3. Musim hujan menjadi sangat sensitif bagi para

	<p>lain yang memiliki perbedaan dari segi harga.</p> <p>Strategi ST merupakan strategi differnsiasi yang dimana suatu usaha dapat memiliki ciri khas tersendiri dari Usaha Sirip Ikan Hiu baik berupa skill yang dimiliki, fasilitas, dan harga.</p>	<p>nelayan yang sedang mencari Ikan Hiu karena hal tersebut dapat mengancam keselamatan para nelayan sehingga hal ini para nelayan dapat lebih berhati-hati dalam melakukan penangkapan ikan hiu pada saat musim hujan</p> <p>Strategi WT merupakan strategi deffendsif yang menjelaskan suatu keadaan perusahaan berada pada suatu kondisi yang tidak aman karena memiliki kelemahan dan ancaman yang tinggi sehingga usaha Sirip Ikan Hiu harus melakukan suatu pertahanan dengan cara untuk tetap menjalankan usaha seadanya tanpa melakukan tindakan yang akan menimbulkan risiko yang lebih besar</p>
--	--	--

Dari analisis pada matrik di atas dapat dilihat bahwa kekuatan dari penggunaan SWOT dalam perumusan strategi adalah karena dengan analisis tersebut akan menghasilkan strategi yang sudah dirumuskan sesuai dengan kondisi rill dan bersifat fakta dari daerah tempat penelitian. Hal tersebut sangat penting dikarenakan dapat menjamin tingkat capaian yang lebih baik lagi.

Dalam tabel 3.5 Matriks Analisis SWOT merupakan suatu kesimpulan dari tiap posisi strategi baik itu SO, WO, ST, dan WT yang dimana Strategi SO ini menjadi strategi yang differensiasi dalam menggunakan kekuatan dengan cara memanfaatkan peluang

yang dimiliki oleh pelaku usaha sirip ikan hiu sesuai strategi yang telah direncanakan karena strategi SO memiliki kekuatan dan peluang yang tinggi dalam mengembangkan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar. Sehingga para pengusaha harus memanfaatkan setiap peluang yang ada dengan mengandalkan kekuatan yang dimiliki agar dapat mencapai target yang akan di capai dengan lebih efektif dan efisien. Strategi WO dalam Usaha Sirip Ikan Hiu ini yaitu para pengusaha dapat melakukan strategi Turn Around yang dimana para pengusaha dapat lebih memerhatikan karyawan, skill, bahkan kesemalatan para karyawan agar lebih diperhatikan sehingga hasil yang didapatkan oleh para pengusaha Sirip Ikan Hiu akan lebih maksimal. Strategi ST berfokus pada ciri khas tersendiri dari Usaha Sirip Ikan Hiu baik berupa skill yang dimiliki, fasilitas, dan harga karena usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut memiliki ancaman yang besar seperti adanya pesaing baru dan peraturan baru dari pemerintah sehingga strategi ST ini akan melakukan strategi differensiasi. Strategi WT merupakan strategi deffensif yang menjelaskan suatu keadaan perusahaan berada pada suatu kondisi yang tidak aman karena memiliki kelemahan dan ancaman yang tinggi sehingga usaha Sirip Ikan Hiu harus melakukan suatu pertahanan dengan cara untuk tetap menjalankan usaha seadanya tanpa melakukan tindakan yang akan menimbulkan risiko yang lebih besar

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian mengenai strategi pengembangan usaha Sirip Ikan HIU, dengan memiliki dua rumusan masalah dan menggunakan teknik analisis data SWOT yaitu:

1. Strategi pengembangan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar yaitu dengan menggunakan strategi mengelabui musuh/pengusaha lain, strategi manajemen pengolahan usaha dan memiliki skill khusus. Dimana ketiga strategi ini dikaitkan dengan teori Sumber Daya Manusia, dan Sumber Daya Keuangan/ Modal. Dalam Penelitian ini peneliti menggunakan analisis SWOT untuk dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Adapun kekuatan dalam usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung luar yang peneliti peroleh dari hasil wawancara langsung dengan pihak pengusaha yaitu mengandalkan soft skill yang dimiliki berupa kemampuan integritas dan pengetahuan terkait Usaha Sirip Ikan Hiu tersebut, Fasilitas yang dimiliki cukup memadai, dan manajemen dengan baik modal yang dimiliki. Sementara itu kelemahan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut yaitu kurangnya kualitas kerja karyawan, jenjang Pendidikan karyawan yang masih minim dan kurang sesuai dengan bidang dari Usaha Sirip Ikan Hiu tersebut, dan tidak adanya tunjangan Kesehatan dan keselamatan kerja bagi karyawan. Selanjutnya, usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar juga memiliki beberapa peluang yaitu memperkuat pangsa pasar, Customer Relationship Marketing dan modal dari Investor. Dan juga terdapat beberapa ancaman dalam usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar diantaranya pesaing baru, peraturan baru dari pemerintah, dan musim hujan.

2. Proses Pengolahan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar memiliki beberapa tahapan diataranya yaitu pertama proses pemotongan Sirip Ikan Hiu yang khusus dilakukan di tempat pemotongan yang di sediakan di Pantai Tanjung Luar dan khusus di potong oleh petugas yang ditugaskan dari dinas perikanan dan kemudian dicatat jumlah Ikan Hiu yang masuk oleh pihak dari

BPSPL. Kemudian setelah melewati proses pemotongan sirip Ikan Hiu selanjutnya masuk ke tahap pembersihan yang dimana sirip ikan hiu yang sudah dipotong kemudian dibawa ke gudang untuk dibersihkan dengan maksimal sehingga kotoran yang menempel pada bagian Sirip Ikan Hiu tersebut hilang dan aromanya amisnya akan sedikit berkurang.

Kemudian setelah melewati proses pembersihan maka masuk ke tahap ketiga yaitu penjemuran yang dimana tujuan dari penjemuran ini yaitu menghilangkan kadar air yang terkandung dalam Usaha Sirip Ikan Hiu tersebut. Proses penjemuran ini berlangsung mulai dari 3 sampai 7 hari tergantung dari ukuran sirip ikan hiu tersebut. Dan setelah Sirip Ikan Hiu melewati proses penjemuran maka selanjutnya masuk ke tahap terakhir yaitu proses pengemasan. Dalam proses pengemasan ini Sirip Ikan Hiu yang sudah kering sempurna dimasukkan dan disusun secara rapi kedalam kardus setelah itu dibungkus dengan plastik bening dan dibungkus lagi dengan karung lalu kemudian diikat dengan rapi dan kuat agar kualitas dari Sirip Ikan Hiu dapat sampai dengan selamat hingga ke tangan pemiliknya.

Strategi pengembangan usaha yang digunakan oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar lebih differensiasi dapat dilihat dari hasil analisis SWOT dengan nilai total pada matriks IFAS sebesar 0,38 sedangkan matriks EFAS sebesar -0,31 sehingga usaha tersebut berada pada kuadran II yang memiliki strategi differensiasi yaitu dengan cara menjaga interaksi yang baik dengan semua pihak yang terkait, membangun jaringan yang lebih luas, menjaga kualitas produk, menjaga kepercayaan konsumen, manajemen dan mengembangkan modal yang dimiliki dengan baik.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan, maka saran peneliti yang dapat disampaikan yaitu adalah sebagai berikut:

4. Pengusaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar harus lebih memperhatikan kelengkapan fasilitas yang dibutuhkan demi kelancaran usaha yang dijalankan

5. Pengusaha lebih cerdas dalam melakukan pemasaran dengan sebaiknya melakukan promosi agar jaringan pemasarannya lebih luas dan lebih dikenal oleh banyak orang.
6. Pengusaha lebih optimal lagi dalam mengontrol informasi terkait aturan-aturan baru dari pemerintah agar usaha Sirip Ikan Hiu yang dijalankan tetap terjaga keamanannya dan tergolong usaha yang legal.

DAFTAR PUSTAKA

Buku/Jurnal

- Afriyati, Vira, Zahra Nelissa, and Agus Taufik. "Kajian Perpektif Pendidikan Guru Ditinjau dari Kompetensi dan Pemerataan Di Lapangan." *Jurnal Mahasiswa BK An-Nur : Berbeda, Bermakna, Mulia* 8, no. 2 (May 23, 2022): 112.
- Agusria, Lesi, Abdul Hamid, Dewi Puspa, and Ike Widyaningsih. "KIAT SUKSES MENGEMBANGKAN UMKM 'JAMAN NOW' Penyuluhan Tips Labelling Produk UMKM Kerupuk Kemplang Kota Kayu Agung." *Suluh Abdi* 3, no. 1 (June 1, 2021): 55.
- Alfiah, Sofiyah Eka. "Motivasi Kerja, Loyalitas, dan Kualitas Karyawan terhadap Kinerja Karyawan PT. Varia Usaha Gresik." *BISMA (Bisnis dan Manajemen)* 8, no. 2 (February 27, 2018): 144.
- Aliyah, Rizkia, and Iwang Gumilar. "Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Abon Ikan (Studi Kasus Rumah Abon Di Kota Bandung)," no. 2 (2015).
- Ardhitama, Aristya, and Rias Sholihah. "KAJIAN PENENTUAN AWAL MUSIM DI DAERAH NON ZOM 14 RIAU DENGAN MENGGUNAKAN DATA CURAH HUJAN DAN HARI HUJAN." *Jurnal Sains & Teknologi Modifikasi Cuaca* 15, no. 2 (December 30, 2014): 65.
- Bandung-Sumedang, Jalan Raya. "REVIEW: VALIDASI PEMBERSIHAN (CLEANING VALIDATION)" 18 (n.d.).
- Barus, Nina Ristia. "PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA" (n.d.).
- Basyit, Abdul, Bambang Sutikno, and Joes Dwiharto. "PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PENGALAMAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN." *Jurnal EMA* 5, no. 1 (July 1, 2020). Accessed December 27, 2023. <http://ema-jurnal.unmerpas.ac.id/index.php/ekonomi/article/view/44>.
- Dakhi, Yohannes. "IMPLEMENTASI POAC TERHADAP KEGIATAN ORGANISASI DALAM MENCAPAI TUJUAN TERTENTU" (2016).
- Damrus, Damrus. "PENGARUH TUNJANGAN SERTIFIKASI TERHADAP KINERJA GURU SMP NEGERI SEKECAMATAN MEUREUBO KABUPATEN ACEH BARAT." *Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen* 1, no. 1 (July 11, 2019). Accessed November 1, 2023. <http://jurnal.utu.ac.id/jbkan/article/view/1041>.

- Dewi, Yosi Nara Sinta. “Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)” (n.d.).
- Habsyi, Faisal Y. “PENGARUH FASILITAS BELAJAR TERHADAP PRESTASI BELAJAR SISWA SMA NUSANTARA TAURO” 2, no. 1 (2020).
- Hadi, Sumasno. “PEMERIKSAAN KEABSAHAN DATA PENELITIAN KUALITATIF PADA SKRIPSI” (n.d.).
- Hafid, Abdul. “THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP IN DEVELOPING A SMALL BUSINESS” 3 (2020).
- Hardianti, Tuti. “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAGU DI DESA WAELAWI KECAMATAN MALANGKE BARAT KABUPATEN LUWU UTARA” (n.d.).
- Haryanto, Malan, and Rustam Abd Rauf. “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAMBAL IKAN ROA PADA INDUSTRI ‘CITARASAKU’ KELURAHAN TINGGEDE KECAMATAN MARAWOLA KABUPATEN SIGI” (n.d.).
- Kurniati, Sri Ayu, and Jumanto Jumanto. “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA IKAN NILA DI KABUPATEN KUANTAN SINGINGI PROPINSI RIAU.” *Jurnal Agribisnis* 19, no. 1 (March 29, 2018): 13–25.
- Mardjudo, Ahsan, and Wika Indah Pratiwi Djamal. “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA IKAN BELUT KERING DI DESA TINOMBALA KECAMATAN ONGKA MALINO KABUPATEN PARIGI MOUTONG PROVINSI SULAWESI TENGAH.” *Jurnal Pengolahan Pangan* 5, no. 2 (December 30, 2020): 60–68.
- Mekarisce, Arnild Augina. “Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat.” *JURNAL ILMIAH KESEHATAN MASYARAKAT: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat* 12, no. 3 (September 10, 2020): 145–151.
- Mulyadi, Hari, and Febsri Susanti. *PENGARUH PENERAPAN STRATEGI CUSTOMER RELATIONSHIP MARKETING TERHADAP KEPUASAN NASABAH PADA PT. PRO CAR INTERNATIONAL FINANCE CABANG PADANG*. Preprint. INA-Rxiv, December 14, 2018. Accessed November 2, 2023. <https://osf.io/bhq8d>.
- Nahrowi, Moh. “PERENCANAAN STRATEGIS DALAM PENYELENGGARAAN PENDIDIKAN DI MADRASAH” (n.d.).
- Nurcholiq, Mochamad. “ACTUATING DALAM PERSPEKTIF AL-QURAN DAN AL-HADITS (Kajian Al-Quran dan Al-Hadits Tematik).” *journal EVALUASI* 1, no. 2 (April 9, 2018): 137.

- Prabowo, Rony, and Maulana Idris Zoelangga. "Pengembangan Produk Power Charger Portable dengan Menggunakan Metode Quality Function Deployment (QFD)." *Jurnal Rekayasa Sistem Industri* 8, no. 1 (April 30, 2019): 55–62.
- Riadi, Wahyu Izhan Fatur. "Skripsi Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.H) Dalam Ilmu Syariah" (n.d.).
- Rispawati, Dewi, and Vidya Yanti Utami. "PERENCANAAN SKENARIO DALAM PENGEMBANGAN BISNIS KULINER HALAL DI PULAU LOMBOK – NUSA TENGGARA BARAT." *Juni* 8, no. 2 (2019).
- Sartono, Sawal, and Tri Ratnawati. "FAKTOR-FAKTOR PENENTU STRUKTUR MODAL." *DiE: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen* 11, no. 01 (March 17, 2020). Accessed November 7, 2023. <http://jurnal.untag-sby.ac.id/index.php/die/article/view/3403>.
- Setyowati, Diharpi Herli, Ayu Sartika, and Setiawan Setiawan. "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PANGSA PASAR INDUSTRI KEUANGAN SYARIAH NON-BANK." *Jurnal Iqtisaduna* 5, no. 2 (December 19, 2019): 169.
- Siregar, Ratonggi. "SUMBER DAYA MANUSIA DALAM PEMBANGUNAN NASIONAL" (2017).
- Sridewi, Novia. "ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA RUMAH MAKAN SUKMA RASA LABUAPI KABUPATEN LOMBOK BARAT" (2020).
- Supriyatna, Yudha. "Tingkat Pendidikan Dan Masa Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt Prima Makmur Rotokemindo." *Jurnal Manajemen* 10, no. 1 (February 18, 2020): 47–60.
- Susanto, Agus. "Penerapan Prinsip POACE (Planning, Organizing, Actuating, Controlling, Evaluation) dalam Pemberdayaan Masyarakat." *INTELEKSIA - Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah* 4, no. 2 (December 5, 2022): 293–312.
- Syafrun, Muhammad. "Analisis Perubahan Waktu Pengeringan Terhadap Variasi Tinggi Cerobong." *Jurnal Penelitian Enjiniring* 22, no. 1 (May 19, 2019): 1–8.
- Universitas Hamzanwadi, and Harisun Makwa. "Dampak Pengembangan Pariwisata Terhadap Perekonomian Masyarakat Lokal di Desa Tanjung Luar Lombok Timur." *Jurnal Humanitas: Katalisator Perubahan dan Inovator Pendidikan* 5, no. 2 (June 30, 2019): 108–125.

- Wati, Embun Fajar, and Arvin Anggoro Kusumo. "Penerapan Metode Unified Modeling Language (UML) Berbasis Desktop Pada Sistem Pengolahan Kas Kecil Studi Kasus Pada PT Indo Mada Yasa Tangerang" (n.d.).
- Witoko, Pindo, Rizal Syarief, and Sapta Raharja. "Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembenihan Ikan Patin di CV Mika Distrindo." *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah* 8, no. 2 (December 2, 2013): 115–122.
- Yusra, Zhahara, Ruffran Zulkarnain, and Sofino Sofino. "PENGELOLAAN LKP PADA MASA PENDEMIK COVID-19." *Journal Of Lifelong Learning* 4, no. 1 (June 9, 2021): 15–22.
- Yusrina, Firda, Vika Milatil Atkhiyah, and Isah Afkarina. "DAMPAK PENGOLAHAN DAN KONSUMSI SUP SIRIP IKAN HIU" 1, no. 2 (2019).
- Zaelani, Iwan Ridwan. "PENINGKATAN DAYA SAING UMKM INDONESIA: TANTANGAN DAN PELUANG PENGEMBANGAN IPTEK" (n.d.).
- "05-Buku Ajar Pengolahan Citra.Pdf," n.d.
- "28 ok_Hkm Investasi Indonesia Watermark.Pdf," n.d.
- "915+-+223-250+Production.Pdf," n.d.
- "4670-13988-1-PB.Pdf," n.d.
- "B_8_Komposisi_Jenis_Hiu_dan_Distribusi_Titik_Penangkapannya_di_Perairan_Pesisir_Cilacap,_Jawa_Tengah.Pdf," n.d.
- "M. Nadlir_Pencanaan Pembelajaran Berbasis Karakter.Pdf," n.d.
- "Pengelolaan 2.Pdf," n.d.
- "Pengelolaan.Pdf," n.d.
- "PP Nomor 7 Tahun 2021.Pdf," n.d.
- "RAMA_54241_08051381722111_0031087802_0010078601_01_front_ref.Pdf," n.d.
- "SKRIPSI DINARNI PRATIWI.PDF," n.d.
- "UU Nomor 9 Tahun 1995.Pdf," n.d.
- "UU Nomor 20 Tahun 2008.Pdf," n.d.
- "UU18-2002SistemNasionalPenelitian.Pdf," n.d.

Wawancara

- H. Suparman, Tanjung Luar: 1 september 2023
- Saiful Rahman, Tanjung Luar: 1 September 2023
- Hasanuddin, Tanjung Luar: 1 september 2023
- H. Supiandi, Tanjung Luar: 2 September 2023

Usaman, Tanjung Luar: 4 September 2023
Ali Hanafi, Tanjung Luar: 4 September 2023

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Lala Zaenia Pratiwi
Tempat, Tanggal Lahir : Jerowaru, 17 Desember 2001
Alamat Rumah : RT.01, RW.01, Desa Jerowaru, Kecamatan
Jerowaru, Kabupaten Lombok Timur
Nama Ayah : Zakirin
Nama Ibu : Iyanah

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

- a. TK PGRI 19 Jerowaru, Tahun Lulus 2008
- b. SDN 3 Jerowaru, Tahun Lulus 2014
- c. MTs Darul Aitam Jerowaru, Tahun Lulus 2017
- d. MA Darul Aitam Jerowaru, Tahun Lulus 2020

C. Riwayat Pekerjaan

Tidak Ada

D. Prestasi/Penghargaan

Juara umum pada Tingkat Kelas X di Ma Darul Aitam Jerowaru
Juara 1 dalam kegiatan Jambore Cabang

E. Pengalaman Organisasi

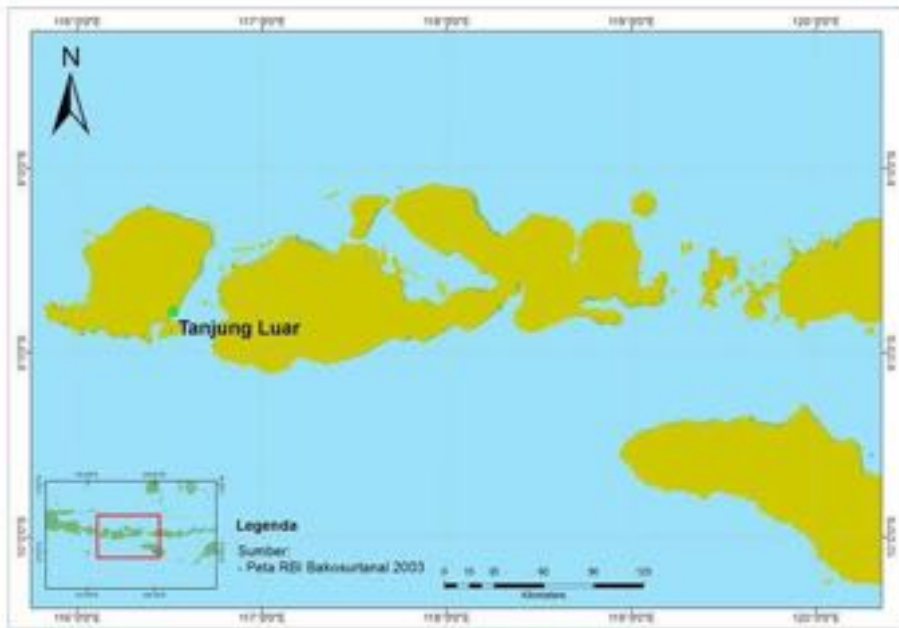
1. Pramuka saat kelas IV SD sampai kelas XII MA
2. OSIS saat kelas VII MTs sampai kelas XII MA
3. Teater saat kelas VII MTS sampai kelas IX MTs
4. ROHIS saat kelas X MA
5. English Class saat kelas X MA
6. Karate saat kelas XIII MA
7. UKM (Unit Kegiatan Mahasiswa) Olahraga semester 1
8. KOMIT (Komunitas Ilmu Teknologi Dan Komuniikasi) Semester 3 sampai sekarang
9. HMPS (Himpunan Mahasiswa Jurusan) semester 5

Mataram,

Lala Zaenia Pratiwi

LAMPIRAN 1 Lokasi Usaha Sirip Ikan Hiu

Peta Desa Tanjung Luar



Lokasi Tanjung Luar menggunakan aplikasi maps



Lokasi Penelitian





Lampiran 2
Dokumentasi Jenis-Jenis Sirip Ikan Hiu dan Ukurannya







Lampiran 3 Proses pengolahan Sirip Ikan Hiu Proses Pemotongan Sirip Ikan Hiu



Proses pembersihan Sirip Ikan Hiu



Proses pemisahan jenis Ikan Hiu dalam keadaan basah



Proses Penjemuran



Penjemuran Sirip Ikan Hiu setelah sehari



Penjemuran Sirip Ikan Hiu setelah tiga hari



Penjemuran Sirip Ikan Hiu setelah seminggu



Proses pemisahan jenis-jenis Sirip Ikan Hiu yang sudah kering



Proses pengemasan Sirip Ikan Hiu di dalam Kardus



Proses pengemasan Sirip Ikan Hiu



Proses pengemasan Sirip Ikan Hiu dibungkus dengan karung



Proses penimbangan Sirip Ikan Hiu yang sudah di kemas



Proses setelah dibungkus dengan karung lalu diberi kode



Lampiran 4 Wawancara

Wawancara dengan Pak H. Suparman salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu



Wawancara dengan Pak Saiful Rahman Kepala Desa Tanjung Luar



Wawancara dengan Pak H. Hasanuddin salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu



Wawancara dengan Pak Usman salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu



Wawancara dengan Pak H. Supiandi salah satu pemilik usaha Sirip Ikan Hiu



Wawancara dengan Rabi'ah Salah satu buruh nelayan Desa Tanjung Luar



Wawancara dengan Salah satu nelayan Desa Tanjung Luar



Wawancara dengan Pak Ali Hanafi salah satu petugas BPSPL



**Wawancara dengan Pak Machaq salah satu karyawan pemotong
Sirip Ikan Hiu**



Lampiran 5 Surat Izin Usaha
Dokumentasi surat izin berusaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung
Luar







Lampiran 6 Harga Terbaru dari Sirip Ikan Hiu

01-09-23 **Harga Terbaru**

Rincian Harga Sirip Per Kilo yang Tidak Garam Potong Standar ekspor

Uku Cm.	Uyang Rp/Kg	Hitam Tebal Rp/Kg	Mangali Rp/Kg	Habu / Sacing Rp/Kg	Uku Cm.	Gandaagan Rp/Kg	Pot Rp/	Klikr E. Pot Rp/
60cm.	-	-	-	Rp2,950,000	60cm.	-	-	-
50cm.	Rp2,350,000	Rp2,350,000	Rp2,050,000	Rp2,600,000	50cm.	-	Rp2,350,000	Rp3,200,000
45cm.	Rp2,200,000	Rp2,200,000	Rp1,650,000	Rp2,400,000	45cm.	-	Rp2,356,000	Rp3,000,000
40cm.	Rp2,050,000	Rp2,050,000	Rp1,400,000	Rp2,150,000	40cm.	-	Rp2,150,000	Rp2,500,000
35cm.	Rp1,650,000	Rp1,650,000	Rp1,075,000	Rp1,750,000	35cm.	Rp2,050,000	Rp2,000,000	Rp2,900,000
30cm.	Rp1,400,000	Rp1,400,000	Rp 900,000	Rp1,450,000	30cm.	Rp1,900,000	Rp1,800,900	Rp2,500,000
25cm.	Rp1,075,000	Rp1,075,000	Rp 525,000	-	25cm.	Rp1,350,000	Rp1,250,000	Rp1,500,000
20cm.	Rp 900,000	Rp 900,000	Rp 450,000	-	20cm.	Rp1,000,000	Rp 900,000	Rp 950,000
15cm.	Rp 525,000	Rp 525,000	Rp 350,000	-	15cm.	Rp 800,000	-	Rp

Kartuak, Kabupaten
Korea, 081-51785



Lampiran 7 Surat Permohonan Rekomendasi Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN (FTK)
Jln. Gajah Mada No.100, Jempong Baru, Mataram, 83114
Website: uimataran.ac.id email: ftk@uimataran.ac.id

Nomor : 442/Uj.12/FTK/SRIP/PP.00.9/08/2023 Mataram, 23 Agustus 2023
Lampiran : 1 (Satu) Berkas Proposal
Penihal : Permohonan Rekomendasi Penelitian

Kepada:

Yth. Kepala Bakesbangpoldagri Provinsi NTB

di-

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama surat ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan rekomendasi penelitian kepada Mahasiswa di bawah ini :

Nama : Lala Zaenia Pratiwi
NIM : 200105014
Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan
Jurusan : Tadris IPS-Ekonomi
Tujuan : Penelitian
Lokasi Penelitian : Desa Tanjung Luar, Keruak, Lombok Timur
Judul Skripsi : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRIP IKAN HIU DI PANTAI TANJUNG LUAR DESA TANJUNG LUAR KECAMATAN KERUAK KABUPATEN LOMBOK TIMUR

Rekomendasi tersebut akan digunakan untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi.

Demikian surat pengantar ini kami buat, atas kerjasama Bapak/Ibu kami sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

a.n. Dekan

Dekan Bidang Akademik,



M. Ag

07810152007011022

Lampiran 8 Surat Rekomendasi Penelitiann Bakesbangpoldagri



PEMERINTAH PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DALAM NEGERI

Jalan Pendidikan Nomor 2 Tlp. (0370) 7505330 Fax. (0370) 7505330
Email : bakesbangpoldagri@ntbprov.go.id Website : <http://bakesbangpoldagri.ntbprov.go.id>

M A T A R A M

kode pos 83125

REKOMENDASI PENELITIAN
NOMOR : 070.2899 / VII / R / BAKBDN / 2023

1. Dasar :
 - a. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 Tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian
 - b. Surat Dat Dikan Wild Dikan Didang Akademik Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan (FTK) Universitas Islam Negeri Mataram Nomor : 442/Un.12/FTK/SRIP/PP-00 906/2023 Tanggal : 23 Agustus 2023 Perihal : Pemohonan Rekomendasi Penelitian
2. Menimbang :

Setelah mempelajari Proposal Survei/Rencana Kegiatan Penelitian yang diajukan, maka dapat diberikan Rekomendasi Penelitian Kepada :

Nama : LALA ZAENIA PRATM
Alamat : Jerowaru Daye RT/RW 000/000 Kel/Desa. Jerowaru Kec. Jerowaru Kab. Lombok Timur No. Identitas 5203205701010001 No Telpun 087838052925
Pekerjaan : Mahasiswa Jurusan IPS Ekonomi
Bidang/Judul : " STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SRIP IKAN HU DI PANTAI TANJUNG LUAR, DESA TANJUNG LUAR KECAMATAN KERUAK KABUPATEN LOMBOK TIMUR "
Lokasi : Desa Tanjung Luar Kec. Keruak Kab. Lombok Timur
Jumlah Peserta : 1 (Satu) Orang
Lamanya : Agustus - September 2023
Status Penelitian : Baru
3. Hal-hal yang harus ditaati oleh Peneliti :

Sebelum melakukan Kegiatan Penelitian agar melaporkan kedatangan Kepada Bupati/Walikota atau Pejabat yang ditunjuk;

 - a. Penelitian yang dilakukan harus sesuai dengan judul beserta data dan beritas pada Surat Pemohonan dan apabila melanggar ketentuan, maka Rekomendasi Penelitian akan dicabut sementara dan menghentikan segala kegiatan penelitian;
 - b. Peneliti harus mentaati ketentuan Perundang-Undangan, noma-noma dan adat istiadat yang berlaku dan penelitian yang dilakukan tidak menimbulkan keresahan di masyarakat, disintegrasi Bangsa atau ketuban NKRI Apabila masa berlaku Rekomendasi Penelitian telah berakhir, sedangkan pelaksanaan Kegiatan Penelitian tersebut belum selesai maka Peneliti harus mengajukan perpanjangan Rekomendasi Penelitian;
 - c. Melaporkan hasil Kegiatan Penelitian kepada Gubernur Nusa Tenggara Barat melalui Kepala Bakesbangpoldagri Provinsi Nusa Tenggara Barat.

Demikian Surat Rekomendasi Penelitian ini di buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.



Tembusan @sampaikan Kepada Yth:

1. Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah Provinsi NTB di Tempat.
2. Bupati Lombok Timur Cq. Ka. Kesbangpol Kab. Lombok Timur di Tempat
3. Kepala Desa Tanjung Luar Kec. Keruak Kab. Lombok Timur di Tempat
4. Yang bersangkutan;
5. Arsip;

Lampiran 9 Surat Penelitian dari BRIDA



PEMERINTAH PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH

Jalan Ruyat, DASA 2 - Desa Lelole - Kecamatan Kadii - Kode pos 83162

Kabupaten Lombok Barat - Provinsi NTB, E-mail: brida@ntbprov.go.id Website: brida.ntbprov.go.id

SURAT IZIN

Nomor : 070 / 4050 / II - BRIDA / DK / 2023

TENTANG PENELITIAN

- Dasar :
- Peraturan Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat Nomor 14 Tahun 2021 Tentang Perubahan kedua atas perda No 11 Tahun 2016 Tentang Pembentukan Dan Susunan Perangkat Daerah Provinsi NTB.
 - Peraturan Gubernur NTB Nomor 49 Tahun 2021 Tentang Perubahan Ke Empat Atas Peraturan Gubernur Nomor 51 Tahun 2016 tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi serta Tata Kerja Badan-Badan Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat.
 - Surat Dari Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram Nomor : 443/Uh.12F/TK/S/018/P/03.9/05/2023 Perihal : Permohonan Izin Penelitian.
 - Surat dari BAKESBANGPOLDAGRS Provinsi Nusa Tenggara Barat Nomor : 070/2894-V/15/R/DK/DP/04/2023 . Perihal : Rekomendasi Izin Penelitian.

MEMERUJUKAN

Kepada :

Nama : Lala Zaenla Prathel
NIK / NIM : 5203295781010001 / 200105014
Instansi : Universitas Islam Negeri Mataram
Alamat/HP : Jerowaru Daye, Desa Jerowaru, kecamatan Jerowaru, Kabupaten Lombok Timur / 087833062925

Untuk : Melakukan Penelitian dengan Judul " Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hu Di Pantai Tanjung Luar, Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur"

Lokasi : Desa Tanjung Luar, Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur

Waktu : September sampai Oktober 2023

Dengan ketentuan agar yang bersangkutan menyerahkan hasil penelitian selambat lambatnya 1 (satu) bulan setelah selesai melakukan penelitian kepada Badan Riset Dan Inovasi Daerah Provinsi NTB via email: bidara.lombok@ntbprov.go.id

Demikian surat Izin Penelitian ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Lombok Barat
Pada tanggal, 09/09/2023
an, Kepala BRIDA Provinsi NTB
Kepala Bidang Litbang Inovasi Dan Teknologi



LALU SURYADI, SP. MM
NIP. 19691231 199803 1 005

Tembusan disampaikan kepada Yth:

- Gubernur NTB (Sebagai Laporan);
- Bupati Lombok Timur;
- Dekan Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan UIN Mataram ;
- Camat Keruak Kab. Lombok Timur;
- Kepala Desa Tanjung Luar Km. Keruak Kab Lombok Timur;
- Yang bersangkutan;
- Amib.

Lampiran 10 Surat Rekomendasi Penelitian dari Bakesbangpoldagri Kabupaten Lombok Timur



PEMERINTAH KABUPATEN LOMBOK TIMUR
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DALAM NEGERI

Alamat : Jln. DR Cipto Mangunkusumo No: 3 MF (0376) 21452 - 22 779 Kode Pos: 83412

REKOMENDASI PENELITIAN
NOMOR : 070/2114 /KIBPDN/2023

Bismillahirrahmanirrahim
Assalamu 'alaikum W, B

Dasar :

- Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang perubahan atas peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang pedoman penertiban Rekomendasi Penelitian,
- Surat dari Pemerintah Provinsi Nusa Tenggara Barat Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik Dalam Negeri Nomor : 070/2894/VIII/0/KIBPDN/2023 Tanggal 28 Agustus 2023
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian maka dengan ini memberikan Rekomendasi / Ijin penelitian kepada :

Nama : Lala Zarnia Pratiwi
Alamat : Jerowaru Duye RT/RW 000/000 Kel/Desa. Jerowaru Kec. Jerowaru Kab. Lötön
No. Identitas 5203205701010001 No. Hp. 087838662925
Pekerjaan : Mahasiswa Jurusan IPS Ekonomi
Tujuan/Kepentingan : Untuk Memperoleh Data
Judul Penelitian : "Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Pantai Tanjung Luar, Desa
Tanjung Luar Kec. Keruak Kab. Lombok Timur"
Lokasi : Desa Tanjung Luar Kec. Keruak Kab. Lombok Timur
Jumlah Peserta : 1 (Satu) Orang
Lama Penelitian : Agustus s.d September 2023
Status Penelitian : Baru

Dalam melakukan kegiatan agar yang bersangkutan mematuhi ketentuan sebagai berikut :

- Sebelum melakukan kegiatan penelitian agar melapor kedatangan Kepada Bupati atau pejabat yang ditunjuk;
- Penelitian yang dilakukan harus sesuai dengan judul beserta data dan berkas pada Surat Permohonan dan apabila melanggar ketentuan, maka Rekomendasi Penelitian akan di cabut sementara dan menghentikan segala kegiatan penelitian;
- Peneliti harus mematuhi ketentuan Perundang-Undangan, norma-norma dan adat istiadat yang berlaku dan penelitian yang di lakukan tidak menimbulkan keresahan di masyarakat, disintegrasi Bangsa atau kerutuban NKRI
- Apabila masa berlaku Rekomendasi Penelitian telah berakhir sedangkan pelaksanaan Kegiatan Penelitian tersebut belum selesai maka Peneliti harus mengajukan perpanjangan Rekomendasi Penelitian;
- Melaporkan hasil kegiatan kepada Bupati Lombok Timur, melalui Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Dalam Negeri Kabupaten Lombok Timur.

Demikian Rekomendasi ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Waballahtauqil Walhidayah
Wassalamu 'alaikum W, B

Selong, 04 September 2023
KEPALA BAKESBANGPOLDAGRI
KABUPATEN LOMBOK TIMUR

MUSTAFAN, S.Sas
Korbid (IV/a)
NIP.-19647251 199303 1163

TERBUKTI :

- Bupati Lombok Timur di-Selong;
- Kepala BAPPEDA Kab. Lombok Timur di-Selong;
- Camat Keruak di-Tempat;
- Asip.

Lampiran 11 Surat Balasan Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN LOMBOK TIMUR
KECAMATAN KERUAK
KEPALA DESA TANJUNG LUAR
Jln. Dermaga Lama Tanjung Luar, Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur

Keb. Pot. 436/2

SURAT KETERANGAN

Nomor : 474 / 100 / DS.TJLR / 2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :

- Nama : SAIFUL RAHMAN
- Jabatan : Kepala Desa Tanjung Luar
- Alamat : Dusun Kampung Koko, Desa Tanjung Luar
Kecamatan Keruak, Kabupaten Lombok Timur

Dengan ini menemengkan kepada :

- Nama : LALA ZAENIA PRATIWI
- NIM : 200105014
- Pekerjaan/Jabatan : Mahasiswa
- Alamat : Jerowaru Daye, Desa Jerowaru, Kecamatan Jerowaru
Kabupaten Lombok Timur.
- Instansi/Badan : Universitas Islam Negeri (UIN)
Prodi Tadris IPS Ekonomi.

Sudah Melakukan penelitian dengan Tema / Judul " Strategi Pengembangan Usaha Sirip Ikan Hiu dipantai Tanjung Luar Desa Tanjung Luar Kecamatan Keruak Kabupaten Lombok Timur." Dari bulan Agustus s/d September 2023

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tanjung Luar, 05 September 2023



Lampiran 12 Konsultasi Dosen Pembimbing



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN (FTK)
PROGRAM STUDI TADRIS IPS

*Jln. Pahlawan No. 33 Telp. (0370) 821266-825317 (Fax 825333) Mataram
 Jln. Gajah Mada No. Telp. (0370) 820783-820784 (Fax 82754) Jempang, Mataram*

KARTU KONSULTASI SKRIPSI

NAMA : LALA ZAENIA PRATIWI
NIM : 20-01-05-01-4
PEMBIMBING : Sakdiyah, M.Si
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRIP IKAN
 HIU DI PANTAI TANJUNG LUAR DESA TANJUNG
 LUAR KECAMATAN KERUAK KABUPATEN LOMBOK
 TIMUR

Tanggal	Materi Konsultasi	Catatan Saran Perbaikan	Tanda Tangan
27/10/23	SKRIPSI	perbaikan keuri tanding	Shuf
		Analisis SWOT	
		perbaikan paparan data	Shuf
31/10/23	SKRIPSI	perbaikan paparan data	
16/11/23	SKRIPSI	perbaikan perbandingan	Shuf

Mengetahui,
 Ketua Prodi Tadris IPS

Ahmad Khalidul Kabiri, M.A.
 NIP. 197401262007011810

Mataram, 27 Oktober 2023
 Dosen Pembimbing

Sakdiyah, M.Si
 NIP. 199004262009012005



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
FAKULTAS TARBIVIAH DAN KEGURUAN (FTK)
PROGRAM STUDI TADRIS IPS

Jl. Pendidikan No. 10 Telp. (0370) 621294-625337 (Fax 625337) Mataram
Jl. Gajah Mada No. Telp. (0370) 620783-620784 (Fax 62750) Ampung - Mataram

KARTU KONSULTASI SKRIPSI

NAMA : LALA ZAENIA PRATIWI
NIM : 20-01-05-01-4
PEMBIMBING : Sakdiyah, M.Si
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRIP IKAN
HIU DI PANTAI TANJUNG LUAR DESA TANJUNG
LUAR KECAMATAN KERUAK KABUPATEN LOMBOK
TIMUR

Tanggal	Materi Konsultasi	Catatan Saran Perbaikan	Tanda Tangan
29/10/23	Skrpsi	ACC	

Mengetahui,
Ketua Prodi Tadris IPS

Ahmad Khalikul kabiri, M.Ag
NIP.197401262007011010

Mataram, 27 Oktober 2023
Dosen Pembimbing

Sakdiyah, M.Si
NIP. 198004262009012005

Lampiran 13 Sertifikat Cek Plagiasi



UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM
Plagiarism Checker Certificate

No.3027/Uh.12/Perpus/sertifikat/PC/11/2023

Sertifikat ini Diberikan Kepada :
LALA ZAENIA PRATIWI
200105014
FTKIPIS
Dengan Judul SKRIPSI
**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRIP IKAN HIU DI PANTAI TANJUNG LUAR DESA
TANJUNG LUAR KECAMATAN KERUAK KABUPATEN LOMBOK TIMUR**

SKRIPSI tersebut telah Dinyatakan Lulus Uji cek Plagiasi Menggunakan Aplikasi Turnitin
Similarity Found : 7 %
Submission Date : 22/11/2023



UPT Perpustakaan
UIN Mataram
Lala Zaenia Pratiwi, M.Hum
NIP. 197408282006042001

Lampiran 14 Sertifikat Bebas Pinjam Perpustakaan



UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM
Sertifikat Bebas Pinjam

No.2636/Uh.12/Perpus/sertifikat/SP/11/2023

Sertifikat ini Diberikan Kepada :
LALA ZAENIA PRATIWI
200105014
FTKIPIS

Mahasiswa/Mahasiswi yang tersebut namanya di atas ketika surat ini dikeluarkan, sudah tidak mempunyai pinjaman, hutang denda ataupun masalah lainnya di Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram.
Sertifikat ini diberikan sebagai syarat UJIAN SKRIPSI.



UPT Perpustakaan
UIN Mataram
Lala Zaenia Pratiwi, M.Hum
NIP. 197408282006042001

Lampiran 15 Pedoman Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi

PEDOMAN OBSERVASI

1. Meninjau secara langsung lokasi penelitian di Desa Tanjung Luar Khususnya pada UMKM usaha Sirip Ikan Hiu
2. Meninjau secara langsung strategi apa saja yang digunakan dalam pengembangan usaha
3. Meninjau secara langsung keadaan sekitar baik dari strategi pengembangan usaha
4. Meninjau secara langsung dalam proses pengembangan usaha
5. Meninjau secara langsung cara pengolahan produk
6. Meninjau secara langsung laporan keuangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut
7. Meninjau secara langsung respon para pengusaha
8. Meninjau secara langsung kekuatan yang dimiliki oleh Usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut
9. Meninjau secara langsung kelemahan yang dimiliki oleh Usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut
10. Meninjau secara langsung peluang yang dimiliki oleh Usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut
11. Meninjau secara langsung ancaman yang dimiliki oleh Usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar tersebut

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa saja strategi yang bapak gunakan dalam pengembangan usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar?
2. Apa alasan bapak menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu?
3. Apa kendala/masalah yang bapak alami selama menjalankan usaha Sirip Ikan Hiu?
4. Apa saja solusi yang bapak lakukan untuk mengatasi masalah tersebut?
5. Berapa jumlah pengusaha yang menggeluti bisnis usaha Sirip Ikan Hiu Di Desa Tanjung Luar?
6. Berapa jumlah karyawan dalam usaha Sirip Ikan Hiu yang bapak jalankan?

7. Apa saja yang menjadi kekuatan dalam strategi yang bapak gunakan dalam Usaha Sirip Ikan Hiu?
8. Apa saja kelemahan dalam strategi yang bapak gunakan?
9. Apa saja peluang kedepannya dalam strategi yang bapak gunakan?
10. Apa saja ancaman kedepannya dalam strategi yang bapak gunakan?
11. Apa sistem yang digunakan apakah berkelompok/individu?
12. Apakah tidak ada kekhawatiran dari bapak tentang kepunahan ikah hiu?
13. Mengapa bapak tidak melakukan kegiatan ekspor langsung tanpa harus lewat tangan kedua?
14. Kapan pendapatan paling sedikit dan paling banyak?
15. Apakah bapak peroleh sirip ikan hiu dari nelayan atau memiliki kapal untuk menangkap langsung?
16. Apa jenis ikan hiu paling mahal dan palin murah?
17. Apa saja strategi pemasaran yang bapak gunakan?
18. Bagaimana strategi bapak agar dapat mengontrol usaha-usaha sirip ikan hiu agar dapat berkembang?
19. Bagaimana cara bapak mengontrol usaha sirip ikan hiu ini?
20. Bagaimana cara bapak meningkatkan persaingan dengan pengusaha lainnya dengan mengandalkan produk yang bapak miliki?
21. Bagaimana cara bapak memperluas pemasaran usaha yang bapak jalankan?
22. Bagaimana cara bapak memperbanyak produk usaha sirip ikan hiu?
23. Bagaimana cara bapak dalam meningkatkan keuntungan usaha sirip ikan hiu ini?
24. Bagaimana cara bapak dalam menjaga usaha sirip ikan hiu ini agar tidak mengalami kerugian?
25. Apakah usaha ini bersifat turun temurun atau bapak yang pertama kali merintisnya?
26. Apakah dalam menjalankan usaha ini bapak melakukan pembukuan?
27. Bagaimana cara bapak menghitung pengeluaran dan pemasukan dari usaha sirip ikan hiu ini?

28. Apakah dalam melakukan usaha sirip ikan hiu ini dibutuhkan pembelajaran terlebih dahulu terkait cara melakukan bisnis yang baik dan benar?
29. Apakah sejauh ini dengan adanya usaha sirip ikan hiu yang bapak jalankan ada masalah dari lingkungan sekitar?
30. Dimana cakupan lokasi pemasaran yang paling luas selama bapak menjalankan usaha sirip ikan hiu ini?
31. Apakah selama bapak menjalankan usaha sirip ikan hiu ini konsumen berasal dari warga setempat atau hanya berasal dari luar saja?
32. Bagaimana cara bapak mengolah sirip ikan hiu agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas?

PEDOMAN DOKUMENTASI

1. Melihat dokumentasi pada usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar
2. Melihat laporan keuangan Usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar
3. Melihat berbagai jenis gambar Ikan Hiu di lokasi
4. Melihat surat izin berusaha yang dimiliki oleh pengusaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar
5. Melihat Interaksi pengusaha dengan para karyawannya
6. Melihat Interaksi dengan para nelayan
7. Melihat Interaksi pengusaha dengan Pengusaha yang lainnya
8. Melihat kekuatan yang dimiliki oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar
9. Melihat kelemahan yang dimiliki oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar
10. Melihat peluang yang dimiliki oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar
11. Melihat ancaman yang dimiliki oleh usaha Sirip Ikan Hiu di Desa Tanjung Luar
12. Melihat harga terbaru dari penjualan Sirip Ikan Hiu