STRATEGI MASYARAKAT DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MELALUI OLAHAN DURIAN (PELAKU USAHA DI KECAMATAN 2X11 KAYUTANAM KABUPATEN PADANG PARIAMAN)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Jurusan S1 Ekonomi Islam

Oleh:

NADIATUL SUCI LATIFA
NIM 3221043

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M.DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

TAHUN AJARAN 2024M/1445H

ABSTRAK

Skripsi ini di susun oleh **Nadiatul Suci Latifa**, Nim **3221043**, Program Studi S1 Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittingi dengan judul '**Strategi Masyarakat Dalam Meningkatkan Pendapatan Melalui Olahan Durian (Pelaku Usaha di Kecamatan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman).**"

Penelitian ini dilatar belakangi oleh Strategi dalam meningkatkan pendapatan melalui usaha olahan durian yaitu dengan melakukan strategi (SO) *Strength-Opportunities* (manfaatkan kekuatan dan peluang), Peningkatan kualitas rasa olahan durian dapat mendorong permintaan konsumen yang lebih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami Strategi Masyarakat Dalam Meningkatkan Pendapatan Melalui Olahan Durian (Pelaku Usaha di Kecamatan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman). Penelitian ini mengunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif menggunakan data primer yang diperoleh dari pemilik toko Arfam Durian dan sekunder. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui olahan durian (pelaku usaha 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman).

Hasil penelitian yang di lakukan, oleh peneliti pada Ibu Quratul Ayuni pada olahan durian dapat simpulkan bahwa Strategi (SO) *Strength-Opportunities* (manfaatkan kekuatan dan peluang), Peningkatan kualitas rasa olahan durian dapat mendorong permintaan konsumen yang lebih tinggi. Dengan begitu akan banyak pelanggan yang tertarik dengan olahan durian yang ditawarkan. Sama halnya ketika memaksimalkan keterampilan yang dimiliki guna memberikan inovasi dalam olahan durian, maupun keterampilan dalam melakukan promosi. Toko Arfams ini memanfaatkan peluang sosial media yang ada guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan toko. Dalam strategi SO ini, toko Arfams Durian memanfaatkan kekuatan seperti kualitas rasa dan kekuatan sosial media dalam memanfaatkan peluang yang ada.

Kata kunci : Strategi Masyarakat, Meningkatkan Pendapatan, Olahan Durian

KATA PENGANTAR

Alhamdullilahirabbil'alamin. Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Shalawat beserta salam penulis sampaikan untuk Baginda Rasulullah Muhammad SAW yang telah membawa ilmu pengetahuan yang bermanfaat dan menjadi tauladan bagi umatnya dalam menjalani kehidupan untuk meraih kesuksesan dunia dan akhirat. Skripsi yang berjudul "Strategi Masyarakat Dalam Meningkatkan Pendapatan Melalui Olahan Durian (Pelaku Usaha di Kecamatan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman)". ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada jurusan Ekonomi Islam, Universitas Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna baik dari segi materi, penulisan, dan penyajian sehingga penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun serta memiliki relevansi dengan tulisan ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua penulis yaitu Ayah tercinta **Anaspon** dan Ibu tersayang **Nurmian**. Beliau merupakan anugerah yang diberikan Allah SWT dalam kehidupan saya, karena beliau telah memberikan segalanya dalam kehidupan saya baik berupa motivasi, dukungan dan doa yang tak pernah henti-hentinya serta selalu semangat dalam mencari rezeki untuk memenuhi kebutuhan saya selama kuliah di UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Semoga Allah SWT memberikan kebaikan dan perlindungan dunia akhirat kepada Ayah dan Ibu.

Selanjutnya dengan segala ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu **Prof. Dr. Silfia Hanani, S.Ag., M.Si** selaku Rektor Universitas Negeri Islam (UIN) Bapak/Ibu Wakil Rektor yang telah yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan studi S1 Ekonomi Islam di UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
2. Bapak **Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag** selaku Dekan FEBI yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
3. Ibu **Rika Widianita, ME**. selaku Ketua Program studi Ekonomi Islam dan Bapak **Muhammad Rais, S.E, ME** selaku Sekretaris Program studi Ekonomi Islam. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
4. Bapak **Prof. Dr. Iiz Izmudin, M.A** selaku Dosen Pembimbing Akademik (PA) yang selalu mendukung serta memberikan semangat dalam bidang kecerdasan akademik dan spiritual.
5. Ibu **Himmatul Khairi, SE, MM** selaku dosen Pembimbing atas segala bimbingan dan saran kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikanskripsi ini.
6. Serta ucapan terima kasih juga kepada kakak saya yakni Velly Wiwidian Sari, Aulia Indah Putri, dan juga abang saya yakni Ade Novi Irfandi, Handri Hernando dan juga adik saya tercinta yakni Foni Sentia Lara dan Salsabila Rahmadani yang selalu memberikan dukungan,bantuan, motivasi dan doa. Semoga kata selalu di dalam lindungan-Nya dalam menjalankan kehidupan.

7. Terimakasih yang sebesar-sebesarnya penulis ucapkan kepada seluruh teman-teman seperjuangan Program Studi S1 Ekonomi Islam, terkhusus lokal EI-B angkatan 2021 yang saling mensupport dari awal hingga akhir.
8. Kepada Dhea, Aisah, Elsa, Arnisah, Delfely, Rafika, Azzahra, Dinda terima kasih banyak sudah membantu, memberikan waktu, masukan, dukungan dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Kepada Pemilik Toko Arfam Durian, ibu Quratul Ayuni, yang telah menjadi informan dan meluangkan waktu untuk melakukan wawancara.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini banyak terdapat kekurangan yang masih perlu diperbaiki. Atas bantuan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih. Semoga mendapat ridho dan balasan pahala dari Allah SWT dan semoga karya ilmiah skripsi ini bermanfaat. *Aamiin Ya Rabbal Alamin*.

Bukittinggi, juli 2025

Penulis

Nadiatul Suci Latifa

NIM. 3221043

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI v
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah 10
C. Batasan Masalah 10
D. Rumusan Masalah 11
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 11
F. Penjelasan Judul 12
BAB II LANDASAN TEORI 14
A. Landasan Teori 14
1. Pengertian strategi 14
2. Pengertian Usaha 14
3. Pengertian Pendapatan 18
4. Usaha Olahan Durian 21
B. Kajian Terdahulu 26
BAB III METODE PENELITIAN 33
A. Metode Penelitian 33
1. Jenis Penelitian 33
2. Lokasi Penelitian 33
3. Jenis dan Sumber Data 34
4. Informan Penelitian 35
5. Teknik Pengumpulan Data 36
6. Metode analisis Data 37
BAB IV HASIL PENELITIAN 42
A. Gambaran umum Objek Penelitian 42
1. Kondisi Geografis Nagari Kayutanam 42
2. Profil Kecamatan 2 X 11 Kayu Tanam, kabuptaten Padang Pariaman 42
3. Batas wilayah kecamatan 2 x11 katu tanam 44

4. Hasil Penelitian 45
B. PEMBAHASAN 64
BAB V PENUTUP 76
A. Kesimpulan 76
B. Saran 77
DAFTAR PUSTAKA 78

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Pendapatan Toko Arfams Durian Tahun 2024 8
Tabel 1. 2 Penelitian Terdahulu 26
Tabel 4. 1 Analisis Matrik IFE 66
Tabel 4. 2 Analisis Matrik EFE 68
Tabel 4. 3 Matrik Analisis SWOT 70
Tabel 4. 4 Tabel Total Bobot Skor 72

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Durian memiliki sejarah panjang di Asia Tenggara, termasuk di Indonesia. Indonesia sendiri dikenal sebagai negara penghasil durian terbesar. Buah ini telah dikenal sejak abad ke-7 Masehi yang mulanya hanya dibiarkan tumbuh liar di hutan-hutan tropis. Seiring berjalannya waktu, durian yang identik dengan aromanya yang khas ini, mulai dibudidayakan dengan tujuan untuk dikonsumsi sebagai buah segar maupun diolah menjadi produk olahan durian. Popularitas durian semakin meningkat di berbagai belahan dunia, tidak hanya di Indonesia, tetapi juga di negara-negara Asia Tenggara lainnya, seperti Malaysia, Thailand dan Filipina.[1]

Durian menjadi buah yang banyak digemari oleh masyarakat Indonesia. Rasanya yang manis dan aromanya yang khas menjadi daya tarik tersendiri bagi penikmatnya, hal ini juga yang menjadikan buah durian selalu diburu pembeli ketika musim durian. Beberapa dekade terakhir, durian mulai dikenal di pasar-pasar internasional, sehingga membuka peluang ekspor bagi pengusaha durian di Indonesia untuk memperoleh pendapatan yang lebih.

[1] Tesalonika Millenia Ivone Limbat, Rine Kaunang, dan Mellisa Lady Gisela Taroreh, *Strategi Pemasaran Produk Olahan Buah Durian* (Kota Manado, *Agri-Sosioekonomi*) Vol.19,No.1 (2023), hlm 101.

Durian mendapat julukan sebagai raja buah (*king of fruit*), karena buah durian memiliki ukuran yang besar, kulit yang tajam, serta daging buah yang kaya rasa dan bergizi. Keistimewaan durian ini menjadikannya sebagai komoditas yang memiliki prospek ekonomi yang menguntungkan, baik di pasar maupun internasional. Permintaan yang terus meningkat, terutama di negara-negara yang memiliki budaya konsumsi durian, membuka peluang bisnis yang sangat menjanjikan.

Kecamatan 2x11 Kayutanam merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi alam yang sangat besar, khususnya buah durian. Salah satu hasil perkebunan unggulan yang dimiliki oleh masyarakat Kayutanam adalah durian, yang dikenal sebagai salah satu buah tropis dengan cita rasa yang khas. Mayoritas mata pencarian masyarakat Kayutanam yaitu bersawah, berladang, dan berkebun. Mata pencarian sampingan masyarakat yaitu berkebun durian, setiap rumah memiliki kebun duriannya masing-masing, baik yang ditananam di kebun maupun di pekarangan rumah mereka yang luas. Berkebun durian menjadi matapencarian sampingan masyarakat Kayutanam karena perawatannya yang tidak sulit dan durian biasanya berbuah satu kali setahun sehingga mudah untuk ditinggal.[2] Tanaman durian tidak hanya mudah ditemukan di sepanjang wilayah Kayutanam, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan bagi ekonomi lokal.

[2] Waryono, Inovasi Olahan Durian, (Jakarta: *Jurnal* Inovasi Vokasional Dan Teknologi) Vol 18 No 2, (2018), hlm 35–40.

Durian tidak hanya dapat dinikmati dalam bentuk buah segar, tetapi juga dapat diolah menjadi berbagai produk seperti kue durian, jus durian, es krim durian, dodol durian, dan lain sebagainya. Produk-produk olahan ini tidak hanya memiliki cita rasa yang unik dan khas, tetapi juga menawarkan nilai jual yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan durian segar. Bahkan, untuk orang yang awalnya tidak menyukai durian karena aroma khasnya yang menyengat, mereka dapat mulai menikmati durian dalam bentuk olahan yang lebih diterima, seperti dalam bentuk permen atau kue. Keberagaman produk olahan durian ini tentu dapat menarik minat konsumen dari berbagai kalangan, sehingga meningkatkan peluang pasar dan penjualan.[3]

Usaha merupakan upaya yang di lakukan oleh manusia untuk mencapai tujuan tertentu dengan cara memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Usaha ini dapat berupa kegiatan produksi, distribusi, maupun konsumsi yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Dalam konteks bisnis, usaha tidak hanya sekadar untuk mendapat penghasilan, tetapi juga untuk menciptakan nilai tambah bagi masyarakat serta mengoptimalkan sumber daya yang ada. Usaha bisa di lakukan oleh individu atau kelompok, baik dalam skala usaha kecil, menengah maupun skala besar. Dalam dunia bisnis, jenis usaha sangat

[3] Risa Meutia dan Dewi Hayati, *Pengembangan Produk olahan durian dalam mendukung kampung batu busuk keluran lambung bukik kecamatan pauh sebagai daerah wisata* ',Vol 5 No 1 ,(2022), hlm 60–68.

beragam, mulai dari produksi barang hingga penyediaan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen di berbagai sektor.

Berkembangnya usaha olahan durian yang dilakukan masyarakat Kayutanam dapat merasakan manfaat yang lebih besar dari hasil pertanian durian yang melimpah. Usaha ini membuka peluang kerja baru bagi warga setempat, baik sebagai pengolah durian, tenaga pemasaran, maupun distributor produk olahan. Peningkatan pendapatan masyarakat dari sektor usaha olahan durian ini tentunya akan berdampak pada kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Selain itu, keberhasilan usaha ini dapat merangsang perkembangan ekonomi lokal, karena tidak hanya memberikan keuntungan langsung bagi pengusaha olahan durian, tetapi juga membuka lapangan pekerjaan dan memperkuat sektor pariwisata, mengingat produk-produk olahan durian yang unik bisa menjadi daya tarik bagi wisatawan.[4]

Salah satu tujuan utama dari pengembangan usaha olahan durian ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Adanya peluang usaha baru, setiap panen durian tidak hanya dimanfaatkan untuk konsumsi lokal, tetapi juga untuk diproses menjadi berbagai produk yang memiliki nilai tambah. Keberadaan usaha ini memberi kesempatan kepada keluarga-keluarga petani durian untuk memperoleh pendapatan yang lebih stabil dan meningkat. Selain itu, usaha olahan durian juga berpotensi memperkuat perekonomian keluarga,

[4] Muhammad Tegu *'Studi Kelayanan Ekonomi Budidaya Durian*, Tiga lingga , Vol 2 No1 (2002) hlm 1–8.

karena mereka dapat mengakses pasar yang lebih luas dan memperoleh harga yang lebih baik untuk hasil olahannya.

Mengolah durian menjadi berbagai produk bernilai jual tinggi juga dapat mengurangi ketergantungan pada pasar buah segar yang *fluktuatif*. Dengan diversifikasi usaha pertanian seperti ini, masyarakat Kayutanam dapat menghadapi tantangan ekonomi yang lebih baik, karena mereka tidak hanya mengandalkan satu jenis produk. Usaha olahan durian ini juga dapat menginspirasi pengembangan produk olahan lainnya, seperti penggunaan bahan baku lokal untuk pembuatan makanan atau minuman khas daerah yang dapat dipasarkan lebih luas. Hal ini tentu akan membantu memperkenalkan Kayutanam ke tingkat yang lebih tinggi dalam dunia usaha pertanian, menjadikannya sebagai daerah penghasil produk olahan durian yang berkualitas tinggi.

Berdasarkan fenomena tersebut, masyarakat Kayutanam mulai mencari cara untuk meningkatkan nilai ekonomis dari durian yang melimpah. Salah satu solusi yang muncul adalah dengan mengolah durian menjadi berbagai produk olahan yang memiliki nilai jual lebih tinggi, seperti es krim durian, cake durian, dodol durian, talam durian dan berbagai produk lainnya. Selain memberikan nilai tambah pada durian, pengolahan ini juga membuka peluang usaha baru bagi masyarakat setempat, menciptakan lapangan kerja yang banyak dan pemasaran produk yang lebih luas.

Mengatasi hal ini, durian dapat disimpan dalam bentuk stock untuk meminimalisir pemborosan, dan durian yang sudah diproses bisa diolah menjadi berbagai produk olahan yang memiliki daya simpan lebih lama. Bahkan, durian dapat diambil untuk memenuhi permintaan yang tinggi. Dalam hal ini, durian yang disimpan dengan baik bisa bertahan hingga satu tahun, memungkinkan produsen untuk mengolahnya sepanjang tahun. Penjualan produk olahan durian ini menunjukkan peningkatan yang signifikan, pada peningkatan pendapatan masyarakat.

Dengan pendapatan mencapai sekitar 100 ribu hingga 200 ribu rupiah per hari, usaha ini membuka peluang ekonomi yang lebih baik. Produk olahan durian ini tidak hanya diminati oleh konsumen dewasa, tetapi juga digemari oleh anak-anak hingga orang tua, menjadikannya produk yang populer di berbagai kalangan. Untuk menjaga kualitas dan cita rasa, produsen lebih memilih menggunakan durian lokal dalam pembuatan olahan, meskipun durian luar negeri juga dapat digunakan meskipun harganya jauh lebih mahal dibandingkan durian lokal. Penggunaan durian lokal ini tidak hanya menjamin kualitas yang lebih terjaga tetapi juga mendukung perekonomian lokal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Quratul Ayuni bahwa keberadaan durian berlimpah membuat harga menjadi rendah, sehingga pendapatan masyarkat menurun, tidak dapat untung, dan rugi. Menyebabkan kondisi ini membuat harga durian menjadi sangat murah, bahkan terkadang

tidak sesuai dengan nilai yang seharusnya diterima oleh masyarakat, sehingga tidak dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

Dengan melimpahnya hasil panen durian setiap tahun, potensi untuk mengembangkan berbagai usaha olahan durian menjadi peluang bisnis yang sangat menjanjikan bagi masyarakat. Peluang usaha masyarakat dari olahan durian merupakan salah satu cara untuk memaksimalkan potensi durian adalah dengan mengolah buah tersebut menjadi berbagai produk bernilai jual tinggi.

Pendapatan yang tidak merata di masyarakat kayutanam dapat di jelaskan dengan penbedaan akses terhadap sumber daya alam yang ada, terutama pohon durian. Sebagai besar warga di daerah tersebut memiliki banyak pohon durian yang menghasilkan buah durian yang melimpah, khususnya saat musim durian tiba, kondisi ini secara signifikan meningkatkan pendapatan mereka pada musim tertentu, karena durian menjadi komoditas yang sangat bernilai.

Namun di sisi lain, ada sebagian masyarakat yang tidak memiliki pohon durian, sehingga mereka tidak dapat memanfaatkan musim durian untuk meningkatkan penghasilan mereka. Ketimpangan ini menyebabkan adanya perbedaan pendapatan yang cukup mencolok antara masyarakat yang memiliki pohon durian dan yang tidak sehingga menciptakan ketidakmerataan ekonomi di kalangan masyarakat kayutanam.

Ketimpangan pendapatan ini dapat dirasakan ketika terjadi musim durian, masyarakat yang memiliki kebun durian mengonsumsi lebih banyak

terhadap barang-barang pokok atau barang harian, seperti yang penulis amati terhadap beberapa tetangga penulis yang memiliki kebun durian, mereka sering pergi ke pasar untuk berbelanja kebutuhan sandang bahkan perabot rumah.

Keterbatasan inovasi dalam olahan durian menjadi salah satu penghambat dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap produk olahan durian. Banyak produsen rumahan yang mengolah durian menggunakan resep tradisional dan tidak berinovasi sesuai dengan selera masyarakat modern. Masyarakat sekarang lebih menyukai sesuatu yang baru dan sesuai dengan perkembangan zaman, begitu juuga dengan makanan, generasi sekarang lebih tertarik dengan makanan-makanan luar negeri yang padukan dengan makanan tradisional. Pengembangan produk yang lebih variatif dapat menarik minat banyak orang terhadap olahan durian sehingga dapat memperluas penyebaran pasar dan meningkatkan pendapatan yang diperoleh.

Tabel 1. 1

Data Pendapatan Toko Arfams Durian Tahun 2024

No	Bulan	Pendapatan	Persentase
1.	Januari	Rp 50.000.000,-	5,38 %
2.	Februari	Rp 67.000.000,-	7,20%
3.	Maret	Rp 70.000.000,-	7,51%
4.	April	Rp 80.000.000,-	8,60%
5.	Mei	Rp 93.000.000,-	9,98%

6.	**Juni**	**Rp 55.000.000,-**	**5,90%**
7.	**Juli**	**Rp 65.000.000,-**	**6,98%**
8.	**Agustus**	**Rp 59.500.000,-**	**5,53%**
9.	**September**	**Rp 67.100.000,-**	**6,24%**
10.	**Oktober**	**Rp 76.200.000,-**	**7,10%**
11.	**November**	**Rp 105.150.000,-**	**11,30%**
12.	**Desember**	**Rp 143.000.000,-**	**15,36%**
TOTAL		**Rp 930.950.000,-**	

Sumber: Wawancara dengan Owner toko Arfams Durian

Berdasarkan tabel 1.1 di atas, pendapatan yang diperoleh toko Arfams Durian selama tahun 2024 terus mengalami *fluktuasi* setiap bulannya, dengan total pendapatan tahun 2024 mencapai Rp 930.950.000. Pendapatan terendah toko Arfams Durian terjadi pada bulan Januari yaitu sebesar Rp 50.000.000, sedangkan pendapatan tertinggi dapat dicapai pada bulan Desember yaitu sebesar Rp 143.000.000. Maka rata-rata pendapatan yang diperoleh toko Arfams Durian tahun 2024 adalah sebesar Rp 77.579.166 .[5]

Meningkatnya permintaan akan durian, baik untuk konsumsi lokal maupun internasional, para pelaku usaha di Kayutanam dan daerah penghasil durian lainnya memiliki kesempatan untuk mengembangkan produk olahan

[5]Wawancara dengan Pemilik Toko Arfam Durian, ibu Quratul Ayuni, Tanggal 24 februari 2025 di Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman.

durian yang lebih beragam. Hal ini tidak hanya membantu meningkatkan nilai jual durian, tetapi juga memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal. Usaha olahan durian memiliki potensi pasar yang luas, mulai dari pasar domestik hingga pasar internasional, sehingga memberikan peluang yang besar untuk tumbuh dan berkembang. Dengan inovasi yang terus dilakukan, durian tidak hanya akan dikenal sebagai buah konsumsi musiman, tetapi juga sebagai komoditas yang memiliki daya tarik di pasar global. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **"Strategi Masyarakat Dalam Meningkatkan Pendapatan Melalui Olahan Durian Pelaku Usaha Di Kecamatan 2 X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman."**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat ditentukan identifikasi masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Keberadaan durian yang berlimpah di Kayutanam membuat harga jual buah durian menjadi rendah di daerah Kayutanam.
2. Pendapatan masyarakat Kayutanam yang tidak merata.
3. Keterbatasan inovasi olahan durian yang sesuai dengan minat masyarakat.

C. Batasan Masalah

Ruang lingkup masalah yang akan di bicarakan sangat luas, maka perlu di batasi agar pembahasan tidak terlalu luas. Oleh karena itu, penelitian ini memfokuskan masalah yang akan dibahas pada strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui olahan durian pelaku usaha di kecamatan 2 x11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah yang menjadikan dasar dalam penelitian ini yaitu bagaimana strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui olahan durian pelaku usaha di Kecamatan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

   Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan memahami strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui olahan durian (pelaku usaha di Kecamatan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman).

2. Kegunaan Penelitian

   Untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Prodi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri (UIN) Bukittinggi.

F. Penjelasan Judul

Menghindari kesalah pahaman tentang judul dan memudahkan pemahaman pembaca, maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah penting di antaranya:

1. Strategi merupakan arah dan cakupan organisasi yang secara ideal untuk jangka yang lebih panjang ,yang menyesuaikan sumber dayanya dengan lingkungan yang berubah,dan secara khusus,dengan pasarnya,dengan pelanggan dan klien untuk memenuhi harapan stakeholder (tenaga kerja)
2. Perilaku Usaha adalah individu dan organisasi membuat keputusan dan bertindak dalam konteks bisnis dan ekonomi.perilaku usaha meliput analisis tentang motivitas, kebutuhan dan tujuan individu.
3. Pendapatan disebut juga dengan *income* yaitu imbalan yang diterima dan Pendapatan juga digunakan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan sisanya merupakan tabungan untuk memenuhi hari ke depan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pengertian strategi

Strategi adalah salah satu tindakan yang memiliki sifat *incremental* (senantiasa meningkat) serta terus menerus, yang dilakukan dengan berdasarkan sudut pandang megnenai tujuan yang diharapkan.[6] Strategi rencana atau pendekatan yang sistematis dan terarah untuk mencapai tujuan atau sasaran tertentu. Strategi dapat digunakan dalam berbagai konteks, seperti bisnis, pemasaran, politik, atau militer. Dalam konteks bisnis, strategi dapat diartikan sebagai rencana untuk mencapai tujuan perusahaan, seperti meningkatkan pendapatan.

Dan strategi pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses yang menggerakkan pikiran, tenaga, dan tubuh untuk mengembangkan usaha, meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi, serta meningkatkan lapangan pekerjaan saat inidan yang akan datang.

2. Pengertian Usaha

Usaha adalah sesuatu yang menjelaskan segala aktivitas yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam sehari-hari. Secara umum usaha bisa diartikan sebagai sesuatu kegiatan

[6] Lorentza Mandagi, Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis,Vol 2 No 3 (2022), hlm 3

yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh penghasilan atau rizki untuk memenuhi kebutuhan hidup. Usaha merupakan kegiatan di bidang perdagangan dengan mencari untung. Pengertian usaha menurut beberapa para ahli yaitu[7]:

1) Menurut Wasis dan Sugeng Yuli Irianto, usaha adalah upaya manusia untuk melakukan sesuatu, guna mencapai tujuan tertentu dan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Usaha dalam sains adalah gaya yang diberikan oleh suatu benda sehingga bisa mengubah posisi benda tersebut.
2) Menurut Nana Supriatna, Mamat Ruhimat, dan Kosim. Usaha adalah segala kegiatan yang dilakukan manusia dalam rangka mencapai tujuan tertentu.
3) Menurut Harmaizar Z. Usaha merupakan upaya kegiatan secara tetap atau terus menerus untuk mencapai tujuan dan memperoleh keuntungan. Perorang maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbadan hukum.

a. Tujuan Usaha

1) Memenuhi kebutuhan hidupnya.

Islam menyuruh umatnya agar dapat memenuhi kebutuhan hidup, kebutuhan primer maupun sekunder, dan dalam usaha yang

[7] Dr. Muhammad Rifa i , M.pd ., dan Husinsah ,M.pd.E, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha kecil, 2020,Perdana Publishing ,hlm43 .

dilakukan harus tidak melawan hukum.[8] Ending dalam memenuhi kebutuhan hidup bagi setiap musim itu ibadah. Seorang yang berusaha dan bekerja dalam Islam salah satunya mencari agar bisa membeli pakaian, makanan, dan lain sebagainya. Karena, didalam diri manusia ada dua unsur, unsur fisik dan unsur psikis. Unsur fisik yaitu seperti membutuhkan makanan yang cukup sedangkan unsur psikis yaitu seperti kebutuhan dalam pengakuan, dan kesempatan untuk berekspres segala usaha manusia untuk memenuhi kebutuhannya, karena ekonomi dibutuhkan dalam hidup untuk kebutuhan sehari-hari. Usaha menyangkut perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan, dan usaha untuk mencapai semua keinginannya dengan seoptimal mungkin sesuai kemampuan yang dimiliki.

2) Berusaha dan Bekerja.

Hakikatnya setiap manusia harus berusaha dan bekerja agar hasilnya dapat dimanfaatkan, berusaha dan bekerja juga sebagai salah satu cara untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT. Islam mensyariatkan manusia untuk berusaha dan bekerja dalam bidang masing–masing. Islam memotivasi umatnya untuk berusaha atau bekerja untuk menjemput rezeki dan meningkatkan standar

[8] Siti Masyithah, Ulil Albab, dan Nina Ramadhani W, "*Strategi Pemasaran dalam pengembangan Usaha"*, Vol 1 No 2, (2020), hlm 42

kehidupan, dan dibarengi dengan bertawakal kepada Allah SWT untuk mempermudah suatu pekerjaan untuk mendapat hasil yang bagus.

b. Jenis-jenis Usaha

Jenis-jenis usaha terbagi menjadi dua, yaitu usaha mikro dan usaha makro, berikut penjelasannya[9]:

1) Usaha Mikro adalah usaha yang produktif yang dimiliki orang perorang atau badan usaha yang telah diatur dalam undang-undang. Usaha mikro dibuat untuk menaikan daya beli masyarakat. Usaha mikro merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, yang memiliki sifat tradisional, dan informal atau belum terdaftar didalam badan hukum. Usaha mikro adalah ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukakn perorangan.
2) Usaha makro adalah jenis usaha yang berfokus pada produksi dan distribusi barang atau jasa dalam skala besar dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar yang luas dan mencapai efisiensi ekonomi.

[9] Siagian Putra. Manajemen Usaha Mikro. (Jakarta: *Prenada Media Group*) Vol. 1 No 1, (2020) hlm 12-15

3. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah seluruh penerimaan, baik tunai atau hasil penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Menurut Sholihin, dalam pendapatan dilihat dari tiga sumber pendapatan berapa pendapatan yaitu:[10]

a. Pendapatan yaitu kompensasi pemberian jasa kepada orang lain, setiap orang mendapatkan penghasilan karena membantu orang lain.
b. Pendapatan yaitu semua yang di terima dari hasil penjualan barang dan jasa yang di dapat dalam unit usaha.
c. Pendapatan yaitu uang yang di peroleh seseorang atau anggota keluarga yang bersusah payah melakukankerja.secara umum pendapat diartikan sebagai semua penerimaan masyarakat atau negara dari semua kegiatan yang di lakukan maupun kegiatan yang tanpa dilakukan.

Menurut Soeratno ukuran pendapatan yang digunakan untuk tingkat kesejahteraan keluarga adalah pendapatan rumah tangga yang diperoleh dari bekerja. Tiap anggota keluarga berusia kerja dirumah tangga akan terdorong bekerja untuk kesejahteraan keluarga. Ada definisi penghasilan dan pendapatan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan *liabilitas* yang

[10] .Anggia Ramadhana,S.E.,M.Si.,DKK,Teori Pendapatan,2023,CV Tahta Media Group,hlm 1

mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.[11] Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (*sales*), pendapatan jasa (*fees*), bunga (*interest*), dividen (*dividend*), dan royalti (*royalty*).

Dilihat dari berbagai definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa Pendapatan adalah hasil yang diperoleh atas jasa/produk yang dihasilkan oleh perusahaan meliputi penjualan produk atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

Adapun indikator dari pendapatan sebagai berikut :

a. Meningkatkan Pendapatan

Meningkatkan pendapatan dalam usaha adalah suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah uang yang diterima atau diperoleh dari penjualan produk atau jasa yang dihasilkan oleh usaha tersebut. Dengan memahami cara meningkatkan pendapatan dan faktor yang mempengaruhi pendapatan, usaha dapat meningkatkan kemampuan untuk mencapai tujuan keuangan dan meningkatkan kesejahteraan

[11] Ayu Setia Ningsih dan Yus Epi, *Analisis Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Pendapatan Dan Dampaknya Terhadap Laba Bersih Pada CV*. Arif Jaya Motor Medan', *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma)*,Vol. 1 No.1, (2021), hlm. 1–15.

finansial pemilik usaha.adapun indikator pendapatan meningkat pendapatan sebagai berikut:

1) Peningkatan penjualan

Peningkatan penjualan adalah suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah produk atau jasa yang terjual oleh suatu perusahaan atau usaha. Hal ini dapat dicapai.

2) Peningkatan harga

Peningkatan harga adalah suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan harga jual produk atau jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan atau usaha.

3) Peningkatan efisiensi biaya

Peningkatan efisiensi biaya adalah suatu proses yang bertujuan untuk mengurangi biaya produksi atau operasional suatu perusahaan atau usaha tanpa mengurangi kualitas produk atau jasa yang dihasilkan.

4) Peningkatan pangsa pasar

Peningkatan pangsa pasar adalah suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan proporsi pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan atau merek dalam suatu industri atau pasar tertentu.

5) Peningkatan kepuasan pelanggan

Peningkatan kepuasan pelanggan adalah suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Kepuasan pelanggan merupakan salah satu faktor kunci yang mempengaruhi loyalitas pelanggan, retensi pelanggan, dan pada akhirnya, pendapatan perusahaan.

4. Usaha Olahan Durian

Durian merupakan tanaman buah tropis yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan berpotensi untuk dikembangkan. Arah pengembangan durian di Indonesia perlu memperhatikan karakteristik tanaman sehingga keanekaragaman yang ditemukan dapat dimanfaatkan sebagai sumber plasma nutfah tanaman durian yang memiliki karakteristik yang khas di suatu daerah. Buah yang dihasilkan oleh tanaman Durian di Kayutanam memiliki ciri yang khas. Buah durian sering disebut sebagai raja buah yang digemari masyarakat karena memiliki rasa yang khas. Buah durian bermanfaat bagi manusia, diantaranya sebagai makanan buah segar maupun olahan, sebagai meningkatkan tekanan darah.

Durian lokal dikenal memiliki rasa yang khas yaitu manis, legit dan sedikit pahit. Bentuk buah, warna kulit dan warna daging pun berbeda-beda sehingga terdapat beragam jenis durian untuk sekedar mencicipi rasa buah durian yang terkenal enak dan legit. Terlalu banyak buah durian yang melimpah

sehingga membuat harga jual durian menjadi murah. Belum lagi biaya transportasi membawa panen durian dari ladang/perkebunan warga membutuhkan biaya yang besar. Akibatnya warga terkadang membiarkan saja hasil panen durian terbuang sia-sia. [12]

Usaha olahan durian adalah jenis usaha yang memanfaatkan durian sebagai bahan baku utama untuk menghasilkan produk makanan atau minuman yang memiliki nilai tambah. Durian yang dikenal sebagai "raja buah" di Asia Tenggara, memiliki cita rasa khas yang sangat digemari oleh sebagian orang, meskipun ada juga yang tidak menyukainya. Namun, durian memiliki potensi ekonomi yang sangat besar jika diolah dengan cara yang tepat.

a. Karakteristik Durian

Durian memiliki daging buah yang lembut dan berwarna kuning keemasan atau putih, dengan aroma yang sangat kuat. Daging durian ini kaya akan lemak, gula alami dan vitamin, sehingga sangat bernutrisi. Buah durian tumbuh di pohon durian yang biasanya ditemukan di wilayah tropis seperti Indonesia, Malaysia, Thailand dan Filipina. Durian dapat dikonsumsi langsung, namun daging buahnya diolah menjadi berbagai produk olahan.

b. Jenis-jenis Olahan Durian

[12] Nurul Mahmudah, Haiatin Chasanatin, dan Muhammad Syakir Alkautsar, Pengolahan Durian Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa Tanjung Agung Pesawaran, Dekasi*: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol.2 No .1, (2020), hlm 76.

Usaha olahan durian mencakup berbagai produk yang menggunakan durian sebagai bahan utama atau bahan campuran. Berikut adalah beberapa contoh olahan durian yang populer di pasaran:[13]

1) Durian Beku (*Frozen* Durian)

   Durian beku adalah durian yang telah dipisahkan dari kulitnya dan dibekukan untuk mempertahankan kesegaran. Produk ini banyak dicari karena memungkinkan konsumen untuk menikmati durian kapan saja tanpa harus khawatir durian akan cepat rusak.

2) Es Krim Durian

   Es krim durian merupakan salah satu produk olahan durian yang paling populer. Dengan rasa durian yang khas, es krim ini menyasar pasar yang luas, terutama bagi mereka yang suka menikmati durian dalam bentuk yang lebih ringan dan dingin.

3) Kue Durian

   Berbagai kue seperti durian bolu, atau permen durian juga banyak dijumpai di pasar. Kue durian memanfaatkan rasa durian yang kaya dan aroma khasnya sebagai bahan dasar, dipadukan dengan bahan lain seperti tepung dan telur.

4) Dodol Durian

[13] H Sa'diyah, A F Hadi, dan N Ilminnafik, 'Diversifikasi Usaha Kelompok Penjual Durian Melalui Olahan Limbah Buah Durian', *Martabe: Jurnal Pengabdian*, 5.2 (2022), hlm. 550–58 .

Dodol durian adalah camilan manis yang terbuat dari durian, gula dan bahan pengental lainnya. Ini adalah produk olahan durian yang memiliki rasa manis yang kuat dan tekstur kenyal.

c. Peluang Pasar

Usaha olahan durian memiliki potensi pasar yang besar, baik untuk pasar lokal maupun internasional. Di Indonesia dan negara-negara Asia Tenggara lainnya, permintaan terhadap durian dan produk olahannya sangat tinggi, terutama saat musim durian. Selain itu, dengan berkembangnya tren makanan unik dan eksotis, durian yang awalnya hanya dikenal di Asia Tenggara mulai merambah pasar internasional, seperti di Eropa dan Amerika Utara.

Beberapa negara di luar Asia, seperti China, Jepang dan Korea Selatan, juga mulai menyukai durian dan produk olahannya. Misalnya, es krim durian, keripik durian dan produk frozen durian kini banyak diekspor ke negara-negara ini.

d. Keunggulan Usaha Olahan Durian

Durian adalah komoditas unggulan yang menduduki posisi puncak pada subsektor buah-buahan sehingga usahatani durian mempunyai peluang keuntungan yang besar. Produksi yang terhitung paling besar kuantitas dan memiliki kualitas buah yang baik. Durian unggulan memiliki rasa yang sangat manis, yaitu ada beberapa keungulan usaha olahan durian sebagai berikut:

1) Produk bernilai tinggi

Meskipun durian memiliki harga yang relatif lebih mahal dibandingkan buah lainnya, dapat diolah menjadi berbagai produk yang dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi.

2) Tahan lama

Beberapa produk olahan durian seperti durian beku atau keripik durian memiliki daya simpan yang lebih lama, memungkinkan usaha ini berjalan secara berkelanjutan meski durian musiman.

3) Variasi Produk

Usaha ini memberikan banyak ruang untuk inovasi dan diversifikasi produk, seperti menciptakan varian baru dari es krim, kue, atau minuman durian.

4) Permintaan Pasar yang terus Berkembang

Durian adalah buah yang sangat diminati oleh pasar domestik di negara penghasil durian, dan permintaan internasional juga terus meningkat.

e. Tantangan dalam Usaha Olahan Durian

Meski memiliki potensi yang besar, usaha olahan durian juga memiliki beberapa tantangan yang perlu diperhatikan, antara lain:

1) Durian adalah buah musiman yang hanya tersedia dalam periode tertentu dalam setahun, yang dapat mempengaruhi ketersediaan bahan baku untuk olahan durian. Oleh karena itu, pengusaha harus pandai mengatur produksi dan distribusi agar dapat tetap memenuhi permintaan.
2) Pengolahan dan pengemasan durian memiliki aroma yang sangat khas dan tidak semua orang menyukainya. Pengusaha harus berhati-hati dalam mengolah dan mengemas produk olahan durian untuk menghindari kontaminasi bau yang tidak diinginkan.
3) Persaingan pasar karena durian merupakan bahan baku yang relatif mudah didapat di beberapa negara penghasilnya, persaingan dalam bisnis olahan durian juga cukup ketat, terutama di pasar yang mulai berkembang.

B. Kajian Terdahulu

Kajian terdahulu bertujuan sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini, maka Penulis mencantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu. Peleksanaan penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini.

Tabel 1. 2 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan

	(Tahun)				
1	Vino Defira Putra, dkk(2020)	Analisis Usaha Agroindustri Pancake Durian (Studi Kasus pada Usaha Agroindustri Pancake Durian Pondok Fifa Di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru)[14]	Hasil Penelitian ini bahwa dalam upaya meningkatkan pendapatan masyarakat melalui olahan durian,usaha agroindustry pancake durian pondok fifa di Kematan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru telah mengembangkan strategi produksi yang efektif. Dan membantu	Mengelolah durian menjadi pancake dengan harga yang berkualitas	Menganalisis biaya produksi, pendapatan, dan nilai tambah agroindustri pancake.

[14] Putra Vino Defira , *Analisis Usaha Agro Industri Pancake Durian ,Jurnal* Pancake Durian , Vol. 2 No. 1(januari,2020), hlm. 125.

			meningkatkan nilai tambah produksi durian.		
2	Puspita Ayu R (2020)	Sikap Dan Perilaku Konsumen Terhadap Produk Olahan Durian (Kasus Pancake Durian Produksi Mei Cin Pancake Kecamatan Medan Petisah Kota Medan[15]	Hasil Penelitian ini bahwa menunjukkan strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan produk olahan durian (Kasus Pancake Durian Produksi Mei Cin Pancake Kecamatan Medan Petisah Kota Medan.	Penelitian ini bertujuan menganalisis supply produk dan menganalisis tingkat kepentingan konsumen dan tingkat kekuatan kepercayaan konsumen.sedang penelitian ini di lakukan bertujuan untuk strategi bagaimana msyarakat dalam meningkatkan	Strategi usaha durian dalam meningkatkan pendapatan masyarakat melalui olahan durian

[15] Puspita Ayu R ,*Sikap Dan Perilaku Konsumen Terhadap Produk Olahan Durian Jurnal* Pancake Durian Produksi Mei Cin , Vol .15 ,2020 ,hlm. 1–15.

				pendapatan melalui usaha durian	
3	Yadi Hartono, dkk (2019)	Pemberdayaan dan Pengolahan Produk Durian di Desa Juru Mapin, Kecamatan Buer, Kabupaten Sumbawa[16]	Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan keterampilan dan pengetahuan pembudidayan durian sehingga dapat meningkatkan pendapatan melalui olahandurian yang berkualitas dan beragam	Untuk meningkatkan keterampilan dan dalam pengolahan durian	Bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan menggunakan metode pelatihan dan pendampingan

[16] Yadi Hartono, Ade Mariyam Oklima, dan Alia Wartiningsih, *Pemberdayaan Dan Pengolahan Produk Durian Di Desa Juru Mapin ,jurnal llmiah Pengabdian Kepada Masyaraka*t , Vol 5.No 2 (2019), hlm .22-155.

4	Rohani Ganie,dkk (2024)	Pelestarian Kuliner Lokal Melalui Olahan Limbah Biji Durian untuk Meningkatkan Kesejahteraan Unit Usaha Kecil di Desa Makmur Kecamatan Binjai[17]	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan meningkatkan kualitas dan keamanan produk olahan durian,serta meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat,dan kesejahteraan masyarakat.	Dalam usaha olahan durian dapat di ambil persamaan nya yaitu bagaimana kita melestarikan durian tersebut	Dari penelitian ini untuk di ketahui kuliner lokal atau makanan tradisional memiliki potensi penting yang menunjukkan identitas lokal sebagai refleksi bentuk kebudayaan.
5	Mhd Try Imran Yasin,dkk 2023	Pengelolaan Produk Durian Berbasis Bahan Pangan Lokal Sebagai Daya Tarik Wisata	Hasil penelitian menunjukkan, bahwa dengan meningkatkan mengembangan	Di usahan olahan durian dapat menarik wisata untuk membeli kuliner olahan	Bahwa penelitian sebelum menunjukkan karakteristik

[17] Rohani Ganie, Ikhwanuddin Nasution, dan Fikry Prastya Syahputra, *Pelestarian Kuliner Lokal Melalui Olahan Limbah Biji Durian Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Unit Usaha Kecil* ,Vol. 7 No. 2 (2024), hlm. 1–8.

		Kuliner di Kota Medan[18]	karakteristik daya tari produk wisata kuliner yang unik dan berkualitas seperti olahan durian,masyarakat dapat meningkatkan pendapatan melalui pariwisata kuliner.	durian dan mengembangkan hasil karakteristik buah durian tersebut	daya Tarik produk wisata kuliner
6	Nur Nahdia Maiditian,dkk 2024	Olahan Biren-san Sebagai Bahan Pembuat Durian Cookies Untuk Memenuhi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengolahan durian menjadi produk olahan seperti durian cookies yang	Olahan durian dapat menjadi bahan pangan yang bernilai ekonomi.	Manfaat biji durian menjadi bahan olahan pangan bernilai ekonomis

[18] Muhammad Try Imran Yasin , *Pengelohan Produk Durian Berbasis Bahan Pangan Lokal Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner* Di Kota Medan, *Jurnal* Toursci, Vol.1 No.2 (2023),hlm. 82–93.

		Kebutuhan Kalori Tubuh[19]	lezat dan khas ,merupakan strategi masyarakat untuk meningkatkan nilai ekonomi.		

[19] Nur Nahdia Maiditian, Ajeng Dwi Febrianti dan Shobiha Faradina, *Olahan Biren-San Sebagai Bahan Pembuat Durian Cookies Untuk Memenuhi Kebutuhan Kalori* Tubuh ,*Juna*l Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat , Vol 5 No 2 ,(2024),hlm.175.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Merujuk pada jenis penelitian atau analisis yang lebih fokus pada pemahaman mendalam terhadap fenomena, konsep, atau pengalaman daripada pada angka atau data statistik. Dalam pendekatan kualitatif, informasi yang dikumpulkan bersifat deskriptif dan sering kali menggunakan teknik seperti wawancara mendalam, observasi, atau analisis dokumen. Tujuannya adalah untuk menggali makna, perspektif, atau pemahaman yang lebih luas tentang suatu topik atau fenomena, bukan hanya untuk mengukur atau menghitung dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetatui bagaimana strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui olahan durian (pelaku usaha 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman).

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini di lakukan di Kecamatan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman. Alasan saya memilih lokasi penelitian adalah penelitian ini dipilih karena tingginya produksi durian di Kayutanam yang menyebabkan harga durian menjadi rendah dan berdampak pada penurunan pendapatan masyarakat setempat. Namun, munculnya ide masyarakat untuk

membuat mengolah durian menjadi berbagai produk seperti kue bolu, minuman durian dan dodol durian diharapkan dapat menarik minat konsumen dan meningkatkan pendapatan masyarakat Kayutanam. Hal ini menjadikan Kayutanam sebagai lokasi yang tepat untuk mengkaji potensi pengembangan usaha olahan durian dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

3. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Data primer disebut juga sebagai data asli atau data baru untuk mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkannya secara langsung. Teknik yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data primer antara lain observasi, wawancara dan dokumentasi. Data ini belum pernah diproses sebelumnya dan diperoleh langsung dari sumber yang relevan dengan topik yang sedang diteliti. Data primer dapat dikumpulkan melalui berbagai metode, seperti survei, wawancara, observasi langsung, eksperimen, atau pengamatan lapangan.[20]

[20] Vira Wiratna Sujarweni, Metodologi Penelitian, *Metode Penelitian Kuantiitatif Dan Kuanlitatif (Teori ,Penerapan Dan Riset Nyata)*, 2020,vol 5 no 2 hlm. 107.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpulan data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data. Data sekunder data yang di peroleh dari sumber yang sudah ada sebelum nya, yang di kumpulkan dan di susun oleh pihak lain untuk tujuan yang berbeda dari yang mengunakan oleh penelitian. Data ini biasa berasal dari sumber laporan penelitian dan dokumen dan data yang di peroleh secara tidak langsung melalui pihak ketiga atau perantara yang mencatat informasi tersebut. Contoh data sekunder meliputi catatan atau dokumen perusahaan seperti absensi karyawan, laporan keuangan, catatan gaji, serta data dari majalah dan sumber lainnya.

4. Informan Penelitian

Informan adalah orang yang memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang penelitian. Informasi penelitian juga diartikan sebagai orang yang di perkirakan menguasai dan memahami data, informasi, ataupun fakta dari suatu objek penelitian. Informasi penelitian di dapat dari kak yuni selaku pemilik toko Arfam durian, kak weni sebagai pengelola toko Arfam durian dan kak vely sebagai pemilik kebun durian dalam meningkatkan pendapatan melalui olahan durian di kayutanam.

5. Teknik Pengumpulan Data

Tahapan yang paling strategi dalam penelitian adalah teknik pengumpulan data, mengingat tujuan utama dalam penelitian ini adalah memperoleh informasi. Penelitian menggunakan sebagai metode pengumpulan data dalam menjalankan penelitiannya ada beberapa metode pengumpulan data antara lain:

a. Observasi

Bahwa observasi merupakan salah satu dasar metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data dengan cara mengamati secar langsung, dimana penelitian turun kelapangan secara langsung dan sesuai dengan prosedur–prosedur yang telah di tentakan agar mendapat informasi yang tepat. Dalam penelitian ini mengunakan observasi non partisipasi peneliti hanya mengamati objek dan ikut serta dalam kegiatan yang di lakukan objek disini penelitian hanya sebagai pengamat apa yang terjadi di lapangan secara lengkap dan jelas mengenai usaha olahan durian.[21]

b. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data yang di lakukan melalui pertemuan secara langsung antara peneliti dengan narasumber.

[21] Winda Kustiawan , *Pengantar Komunikasi Non Verbal*,Vol 11 No 1 (2022) ,hlm 125.

Wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan melalui pertemuan secara langsung antara peneliti dengan narasumber. Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang telah direncanakan sebelumnya. Dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktural dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang telah direncanakan sebelumnya. Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara langsung dengan para usaha olahan durian

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan cara melakukan analisis terhadap dokumen-dokumen yang berisi data yang menunjang analisis dalam penelitian. Metode yang digunakan untuk menulusuri data dokumentasi berbentuk gambar, angka, dokumen, catatan data berbentuk tulisan serta dapat mendukung penelitian.

6. Metode analisis Data

Sekumpulan informasi yang memberikan untuk peneliti menarik ke simpulan dan pengambilan tindakan. Ada beberapa langkah analisis data tersebut adalah sebagai berikut :

a. Reduksi data (*Reduction*)

Reduksi data (*Reduction*) adalah proses pemilihan data, pemusatan perhatian atau memfokuskan serta mendukung dat penelitian

yang di peroleh dan dicatat selama proses penelitian data di lapangan. Reduksi data merupakan langkah analisis yang bertujuan untuk menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, memperjelas dan membuat suatu fokus dengan membuang hal yang kurang penting dan menyederhanakan hal-hal yang kurang penting sehingga narasi dapat di pahami dengan baik dan mengarah pada kesimpulan yang dapat di pertanggung jawabkan pada saat mengumpulan data disederhanakan dan di kumpulkan poin-poin saja.

b. Penyajian Data (*Display*)

Penyajian data (*Display*) adalah sekumpulan informasi tersusun yang menarikan kesimpulan dan tindakan penyajian data merupakan tahap yang paling penting dalam menyusun laporan hasil penelitian yang merujuk pada kumpulan informasi yang di organisir sedemikian rupa sehingga memungkinkan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan dan dapat di pahami dengan mudah. Dalam penelitian ini ada penekanan di berikan pada penyajian data kualitatif bentuk naratif teks pendekatan ini di rancang dengan tujuan untuk mengelolah data mudah dan di pahami.

c. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah proses mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk menentukan formulasi yang tepat dan implementasi

strategi bisnis yang optimal.[22] Pengembangan bisnis yang efektif dan efisien memerlukan strategi yang tepat dan analisis yang cermat. Dalam industri restoran, analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) telah menjadi strategi populer untuk meningkatkan keunggulan *kompetitif* dan mengatasi ancaman terkait bisnis. Penerapan analisis SWOT dalam pengembangan strategi bisnis membantu perusahaan untuk merancang rencana yang realistis dan terfokus. Ini juga memungkinkan pengambil keputusan untuk mengalokasikan sumber daya secara efektif dan mengidentifikasi inisiatif strategis yang dapat meningkatkan daya saing dan pertumbuhan jangka panjang. Dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan sering kali tidak pasti, memiliki pemahaman mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis sangatlah penting.

Salah satu bentuk analisis lingkungan yang umum dilakukan adalah analisis SWOT. Menurut Nazarudin (2020), analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor yang memengaruhi pencapaian tujuan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Instrumen yang digunakan dalam analisis SWOT meliputi:

[22] Zianah Safitri,Wendi El,dan Viona Paskreyanti Sitorus, Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis , jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis, Vol.2 No.3 hlm.3-5.

a. Kekuatan (*Strengths*), merupakan faktor internal yang merupakan keunggulan atau kompetensi unik dari organisasi atau perusahaan.
b. Kelemahan (*Weaknesses*), merupakan kondisi internal yang melemahkan organisasi atau perusahaan, baik dalam hal sarana dan prasarana, kualitas sumber daya manusia, kepercayaan konsumen, maupun kesesuaian produk dengan kebutuhan pasar.
c. Peluang (*Opportunities*), merupakan kondisi eksternal yang menguntungkan bagi organisasi atau perusahaan.
d. Ancaman (*Threats*), merupakan kondisi eksternal yang mengancam kelancaran tujuan organisasi atau perusahaan.

Setelah analisis SWOT dilakukan, strategi dapat dikembangkan dengan memanfaatkan matriks SWOT, yang terdiri dari empat jenis strategi: SO (*Strengths-Opportunities*), WO (*Weaknesses-Opportunities*), ST (*Strengths-Threats*), dan WT (*Weaknesses-Threats*). Ini adalah sarana untuk mengembangkan sebuah usaha dengan empat jenis strategi, yaitu:

a. Strategi SO, ialah strategi yang memanfaatkan keahlian yang ada dan usaha internal untuk memanfaatkan peluang dari luar.
b. Strategi WO, yaitu strategi yang bertujuan untuk mengatasi kekurangan internal dalam organisasi dengan memanfaatkan peluang eksternal, sehingga kekurangan tersebut bisa diperbaiki.

c. Strategi ST, dikatakan sebagai strategi yang memberi acuan untuk kekuatan internal sekaligus menggunakan berbagai cara untuk terhindar ancaman yang datang dari luar.
d. Strategi WT, yakni suatu strategi yang sifatnya defensif, hal ini bertujuan untuk memberi penanganan dalam kekurangan internal serta menghindari ancaman-ancaman yang berasal dari luar.

Keuntungan dari analisis SWOT, seperti yang dijelaskan oleh Fatimah (2020), antara lain:

a. Dapat memperoleh gambaran secara menyeluruh tentang kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman yang sedang dihadapi dalam suatu organisasi atau perusahaan
b. Bisa mendapatkan panduan dan suatu rekomendasi untuk dapat memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal, sekaligus mengatasi kelemahan dan menghindari ancaman.
d. Penarikan Kesimpulan

Diambil dari data yang telah dianalisis dan data yang sudah di cek berdasarkan bukti yang di dapatkan di lokasi penelitian. Dalam tahapan penarikan kesimpulan ada dua jenis kesimpulan bersifat sementara dan kesimpulan yang bersifat konkrit atau dapat di percaya. Kesimpulan yang dapat di percaya yaitu setelah di dukung bukti-bukti yang valid dan konsisten dengan fakta yang ada.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran umum Objek Penelitian

1. Kondisi Geografis Nagari Kayutanam

Kayutanam adalah salah satu nagari yang terdapat di kecamatan 2x11 kayutanam, wilayah yang terletak di kabupaten padang pariaman. Nagari ini memiliki potensi alam yang melimpah termasuk pertanian dan perkebunan. Luas wilayah nagari kayutanam yaitu 15,89 km yang terbagi menjadi enam korong yaitu :

a. Korong Pasa Usang
b. Korong Titian Panjang
c. Korong Banda Manggih
d. Korong Pasa Gelombang
e. Korong Pasa Tangah
f. Korong Padang Mantuang

2. Profil Kecamatan 2 X 11 Kayu Tanam, kabuptaten Padang Pariaman

Profil kecamatan 2 x 11 katu taman adalah gambaran lengkap mengenai wilayah yang terletak di kabupaten Padang Pariaman. Dengan luas mencapai 228,70 km. Kecamatan 2x11 Kayu Tanam menawarkan keanekaragaman budaya dan potensi yang menarik. Kecamatan ini terdiri

dari 4 nagari yang masing-masing memiliki korong-korong yang membentuk struktur adminitratif lokal yang unik yaitu:

a. Nagari kapalo hilalang
    1) Korong simpang balai kameh
    2) Korong pincuran tujuah
    3) Korong tarok
    4) Korong pasa limau
b. Nagari kayu tanam
    1) Korong pasa usang
    2) Korong titian panjang
    3) Korong bandar manggis
    4) Korong pasa galombang
    5) Korong pasa tangah
    6) Korong padang mantuang
c. Nagari guguak
    1) Korong pasa surau
    2) Korong Pasa karambia
    3) Korong padang lapai
    4) Korong kandang ampek

d. Nagari anduring

1) Korong lubuak aua
2) Korong lubuaak napa
3) Korong simpisang sipinang
4) Korong kampuang tangah
5) Korong bala haia
6) Korong limbo kalam
7) Korong asam pulau

3. Batas wilayah kecamatan 2 x11 katu tanam

2 x 11 Kayu Tanam juga mencakup informasi penting tentang jarak dan batas wilayahnya. Jarak dari masing-masinng nagari ke pusat kabupaten padang pariaman dan provinsi Sumatra Barat bervariasi :

a. Nagari Kapalo Hilalang sekitar 6-7 km dari pusat kabupaten dan 48 sampai 50 km dari posat provinsi.
b. Nagari Kayu Tanam sekitar 11-14 km dari pusat kabupaten dan 53-56 km dari pusat provinsi.
c. Nagari Guguak sekitar 14-15 km dari pusat kabupaten dan 55-57 dari pusat provinsi.
d. Nagari Induring sekitar 14-16 km dari pusat kabupaten dan 54-57 km dari pusat provinsi.

Kecamatan 2x11 Katu Tanam ini berbatasan dengan kabupaten tanah datar disebelah utara. Kemudian di sebelah selatan berbatasan dengan kabupaten Tanah Darat dan Kabupaten Solok sedangkan di timur berbatasan dengan kecamatan Lubuak Alung. Disisi barat berbatasan dengan kecamatan 2x11 Enam Lingkung dan kecamatan patamuan.

4. Hasil Penelitian

Hasil penelitian wawancara dengan pemilik toko arfams durian maka menjabarkan hasil wawancara tersebut sebagai berikut:

a. Kekuatan (*Strengths*)

Hasil wawancara dengan pemilik toko arfams durian di kecamatan 2x11 Kayu Tanam kabupaten Padang Pariaman. Berikut beberapa kutipan hasil wawancara dengan pemilik toko arfams durian mengenai:

1. Rasa

Rasa durian sangat unik karena mengandung kombinasi rasa manis serta tekstur daging buah yang kembut dan tebal. Hal ini disampaikan oleh Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian.

‘‘Untuk bahan baku durian, kami selalu memastikan memilih durian yang benar-benar matang dan berkualitas. Durian yang manis, beraroma tajam, dan teksturnya lembut menjadi prioritas

kami agar hasil olahan terasa nikmat dan memuaskan pelanggan. Setiap durian kami periksa dengan teliti sebelum diproses, supaya kualitas produk tetap konsisten dan rasa selalu terjaga."

Berdasarkan hasil wawancara di atas, cita rasa adalah keunggulan utama dari produk olahan durian yang dihasilkan. Rasa durian yang tajam, asli, dan enak menjadi faktor utama yang membuat banyak orang menyukai produk tersebut. Kualitas cita rasa yang terjaga tidak hanya menarik perhatian konsumen, tetapi juga menciptakan loyalitas dan memperluas jangkauan pasar. Oleh karena itu, menjaga keaslian dan kekuatan cita rasa durian dalam setiap produk olahan adalah kunci untuk keberhasilan dan daya saing usaha pengolahan durian.

2. Kualitas

Kualitas durian secara umum adalah ukuran mutu atau keunggulan buah durian yang mencakup beberapa aspek penting yang menentukan nilai dan kepuasan konsumen saat mengkonsumsinya. Kualitas durian mencakup berbagai aspek yang menentukan baik buruknya buah tersebut, seperti rasa, aroma, tekstur, ukuran, dan kematangan. Berikut hasil wawancara penulis mengenai kualitas durian dengan Quratul Ayni selaku pemilik toko Arfams Durian:

"Untuk bahan baku durian, kami selalu memastikan memilih durian yang benar-benar matang dan berkualitas. Durian yang manis, beraroma tajam, dan teksturnya lembut menjadi prioritas kami agar hasil olahan terasa nikmat dan memuaskan pelanggan. Setiap durian kami periksa dengan teliti sebelum diproses, supaya kualitas produk tetap konsisten dan rasa selalu terjaga."

Berdasarkan hasi wanwancara diatas, kualitas bahan baku durian menjadi faktor utama dalam menghasilkan olahan durian yang berkualitas dan disukai konsumen. Pemilihan durian yang matang, manis, beraroma kuat, dan bertekstur lembut sangat menentukan cita rasa dan kepuasan pelanggan. Proses seleksi bahan baku secara teliti sebelum pengolahan juga sangat penting untuk menjaga konsistensi kualitas produk. Dengan demikian, menjaga kualitas bahan baku durian merupakan kunci keberhasilan dalam produksi olahan durian yang sukses dan berkelanjutan.

3. Keterampilan pengelohan

Keterampilan pengolahan durian adalah kemampuan atau keahlian dalam mengolah buah durian menjadi berbagai produk olahan yang bernilai. Berikut hasil wawancara penulis mengenai keterampilan pengolahan durian dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian:

"Dalam memproduksi olahan durian, keterampilan pengolahan sangat penting. Kami harus menguasai teknik pengolahan yang tepat agar rasa dan tekstur durian tetap terjaga. Selain itu, keterampilan dalam mengatur proses produksi dan menjaga kebersihan juga sangat menentukan kualitas produk akhir. Pelatihan dan pengalaman terus kami tingkatkan agar hasil olahan durian selalu konsisten dan memuaskan pelanggan."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, dapat disimpulkan bahwa keterampilan pengolahan merupakan kemampuan utama yang harus dimiliki dalam produksi olahan durian. Penguasaan teknik pengolahan yang tepat, pengelolaan proses produksi, serta penerapan standar kebersihan menjadi faktor kunci dalam menghasilkan produk olahan durian yang berkualitas dan diminati konsumen. Oleh karena itu, peningkatan keterampilan melalui pelatihan dan pengalaman sangat penting untuk keberhasilan usaha olahan durian.

4. Pemasaran

Pemasaran durian adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk memperkenalkan, menjual, dan mendistribusikan buah durian dari produsen ke konsumen akhir dengan tujuan mendapat keuntungan. Kegiatan meliputi proses penentuan harga, saluran ddistribusi, promosi, serta pelayanan agar durian dapat

sampai ke tangan konsumen dengan kualitas baik dan harga yang sesuai. Berikut hasil wawancara penulis mengenai pemasaran dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian:

"Untuk memasarkan olahan durian, kami memanfaatkan berbagai jaringan pemasaran, mulai dari penjualan langsung di toko, kerja sama dengan pedagang lokal, hingga pemanfaatan media sosial untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Kami juga aktif mengikuti pameran dan bazar makanan untuk memperkenalkan produk kami. Dengan cara ini, produk olahan durian kami bisa dikenal lebih banyak orang dan penjualannya semakin meningkat."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas dapat disimpulkan bahwa jaringan pemasaran yang efektif sangat penting dalam menjual olahan durian. Penggunaan berbagai saluran pemasaran, baik offline seperti toko dan kerja sama dengan pedagang, maupun online melalui media sosial, membantu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Strategi pemasaran yang beragam dan aktif juga berperan dalam memperkenalkan produk kepada konsumen baru dan mempertahankan pelanggan lama.

5. Promosi

Promosi kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk memperkenalkan dan menginformasikan suatu produk, jasa, atau ide kepada masyarakat agar mereka tertarik, memahami, dan akhirnya membeli atau menggunakan roduk terseut. Promosi bertujuan untuk meningkatkan penjualan, membangun kesadaran, dan menciptakan loyalitas konsumen terhadap produk. Berikut hasil wawancara penulis mengenai promosi dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian:

"Untuk meningkatkan pendapatan, kami aktif melakukan promosi produk melalui media sosial dan mengikuti berbagai event kuliner. Kami juga memberikan diskon dan paket menarik untuk menarik lebih banyak pelanggan. Promosi yang konsisten ini membantu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan olahan durian kami."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, dapat disimpulkan bahwa promosi menjadi strategi penting dalam meningkatkan pendapatan usaha olahan durian. Pemanfaatan media sosial, partisipasi dalam event kuliner, serta pemberian diskon dan paket menarik merupakan langkah efektif untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Dengan strategi promosi yang tepat dan konsisten, usaha olahan durian dapat berkembang dan pendapatannya meningkat.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Kendala dalam pemasokan bahan baku

Kendala pemasokan durian adalah hambatan atau masalah yang dihadapi dalam proses pengadaan dan pengiriman buah durian dari petani ke pasar atau konsumen. Kendala ini dapat mempengaruhi ketersediaan durian, kualitas buah, dan kelancaran distribusi sehingga berdampak pada harga dan kepuasan konsumen. Berikut hasil wawancara penulis mengenai kelemahan ini dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian:

"Kendala terbesar yang kami alami adalah pasokan buah durian yang tidak selalu stabil karena durian merupakan buah musiman. Hal ini membuat proses produksi terkadang terhambat karena bahan baku tidak tersedia secara cukup. Kami harus pintar mengatur stok dan mencari alternatif solusi agar produksi tetap berjalan lancar meskipun pasokan durian terbatas."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, dapat disimpulkan bahwa kendala pemasokan menjadi tantangan utama dalam produksi olahan durian. Ketidakstabilan pasokan durian akibat sifat musiman menyebabkan terhambatnya proses produksi. Oleh karena itu, pengelolaan stok yang baik dan strategi mencari alternatif bahan

baku atau waktu produksi yang tepat sangat penting untuk menjaga kelangsungan usaha olahan durian.

Sedangkan Bahan baku durian adalah bagian-bagian dari buah durian yang digunakan sebagai bahan dasar dalam pengolahan atau pembuatan produk makanan dan lain-lain. Biasanya yang dimaksud dengan bahan baku durian adalah daging buah durian. Berikut hasil wawancara penulis mengenai bahan baku dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian:

"Ketersediaan bahan baku durian sangat bergantung pada musim panen, sehingga pasokan durian tidak selalu stabil . Kami mendapatkan durian dari pemasok lokal untuk memenuhi kebutuhan produksi. Karena durian cepat rusak, kami harus segera mengolahnya agar kualitas produk tetap terjaga."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, bahan baku durian untuk produksi olahan sangat tergantung pada musim panen yang bersifat musiman, sehingga pasokan durian tidak selalu tersedia secara terus-menerus. Untuk mengatasi hal ini, pengusaha biasanya membeli durian dari pemasok lokal serta mengatur stok dengan baik agar produksi tetap berjalan lancar. Karena durian mudah busuk, pengolahan harus dilakukan dengan cepat agar kualitas produk tetap terjaga,menjadi kunci penting dalam menjaga kelangsungan produksi olahan durian.

2. Keterbatasan keterampilan

Keterbatasan keterampilan adalah hambatan yang dialami petani atau pelaku usaha durian karena kurangnya kemampuan yang diperlukan untuk mengelola durian dengan baik, sehingga berdampak pada hasil panen, kualitas buah, dan keberlanjutan usaha durian tersebut. Berikut hasil wawancara penulis dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian:

"keterbatasan keterampilan Kami merasa masih kurang dalam pengetahuan dan praktik pengolahan durian yang lebih modern dan efisien. Misalnya, bagaimana membuat produk yang tahan lama tanpa bahan pengawet berlebihan, atau cara mengemas produk agar terlihat lebih menarik. Selain itu, kami juga masih perlu belajar banyak tentang cara memasarkan produk agar bisa menjangkau lebih banyak pembeli."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, pemilik usaha olahan durian sering menghadapi keterbatasan keterampilan dalam beberapa aspek penting. Ini meliputi kurangnya pengetahuan tentang teknik pengolahan yang lebih canggih (misalnya untuk meningkatkan efisiensi atau daya tahan produk), serta keterampilan dalam pengemasan yang bisa meningkatkan nilai jual produk. Selain itu, kemampuan dalam strategi pemasaran yang efektif juga seringkali menjadi area yang perlu dikembangkan agar produk

dapat bersaing dan dikenal lebih luas. Singkatnya, mereka membutuhkan pelatihan dan pengembangan diri agar usahanya bisa maju.

3. Perencanaan Anggaran

Perencanaan anggaran adalah proses membuat rencana tentanf bagaimana mengatur dan menggunakan uang atau dan yang dimiliki agar bisa mencapai tujuan tertentu dengan baik dan efisien. Berikut hasil wawancar penulis dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian:

"Kami membuat perencanaan anggaran yang tepat untuk usaha olahan durian ini. Kadang sulit mengatur pengeluaran seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, dan kebutuhan produksi lainnya agar tidak melebihi pemasukan. Kami berharap bisa lebih terampil dalam mengelola anggaran supaya usaha bisa berjalan lancar dan memberikan keuntungan yang cukup."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas ,dalam membuat perencanaan anggaran untuk usaha olahan durian masih perlu ditingkatkan. Kami perlu belajar mengatur dan merencanakan pengeluaran dengan cermat agar biaya produksi, seperti bahan baku dan tenaga kerja, bisa dikelola dengan baik tanpa melebihi pemasukan. Perencanaan anggaran yang efektif sangat penting

untuk menjaga kelangsungan usaha dan memastikan usaha tersebut menghasilkan keuntungan.

4. Persaingan

Persaingan durian adalah merujuk pada kompetensi usaha dalam menjual durian lokal dan produk olahannya yang bersaing dengan durian impor maupun produk durian lokal lain di pasar. Persaingan ini melibatkan aspek kualitas produk, harga, inivasi produk, dan strategi pemesaran. Berikut hsil wawancara penulis mengenai persaingan dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams durian:

"Persaingan dengan penjual olahan durian kupas memang mempengaruhi pendapatan kami. Karena banyak pilihan bagi konsumen, kami harus terus berusaha menjaga kualitas dan harga agar pelanggan tetap memilih produk kami."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, bahwa persaingan ini secara langsung mempengaruhi pendapatan karena konsumen memiliki pilihan yang lebih praktisdan lebih murah, produk durian kupas menawarkan kemudahan bagi pembeli yang ingin menikmati durian dalam bentuk segar tanpa proses tambahan sehingga bisa menggeser minat dari produk olahan.

c. Peluang (*Opportunities*)

1. Potensi pasar

Potensi pasar durisan secara umum adalah peluang dan kapasitas pasar untuk menyerap produk durian yang ditawarkan, baik di pasar domestik maupun internasional, berdasarkan permintaan yang tinggi dan tren konsumsi yang terus meningkat. Berikut hasil wawancara dengan Quratul Ayuni selaku pemilik toko Arfams Durian mengenai potensi pasar yang dimiliki:

"Potensi pasar durian sangat besar, terutama dari konsumen lokal yang menyukai durian segar dan olahannya. Kami juga melihat peluang besar untuk memperluas pasar melalui penjualan online dan mengikuti pelatihan agar pemasaran produk semakin efektif."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, potensi pasar olahan durian cukup luas terutama dari konsumen lokal yang sudah menyukai produk durian. Selain itu, peluang memperluas pasar secara online sangat menjanjikan dan dapat meningkatkan penjualan.Dengan memanfaatkan potensi dan meningkatkan kemampuan pemasaran, usahan olahan durian dapat berkembang lebih pesat dan menjangkau lebih banyak konsumen.

2. Sosial media

Sosial media dapat dijelaskan sebagai pemanfaatan platform sosial media untuk kegiatan pemasaran, promosi, dan komunikasi terkait produk durian. Sosial media berperan penting dalam meningkatkan penjualan dan pendapatan bisnis durian. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Quratul Ayuni sebagai pemilik tokko Arfams Durian:

"Kami memanfaatkan sosial media seperti WhatsApp dan Instagram melalui HP untuk mempromosikan produk olahan durian. Cara ini membantu kami menjangkau lebih banyak pelanggan dengan biaya yang lebih rendah dan meningkatkan penjualan secara signifikan."

Berdasarkan hasil wawancara diatas, penggunaan sosial media sebagai teknologi pemasaran sangat efektif untuk usaha olahan durian.pengusaha dapat memperluas jangkauan pasar, menjangkau konsumen lebih luas, dan meningkatkan pendapatan tanpa perlu biaya besar. Penggunaan sosial media juga memudahkan komunikasi langsung dengan pelanggan dan mempercepat proses pemasaran produk.

3. Varian produk

Variasi produk merupakan strategi bisnis yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen yang

berbeda-beda, sehingga konsumen memiliki lebih banyak pilihan sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Berikut hasil wawancara dengan Quratul Ayuni sebagai pemilik toko Arfams Durian:

"Kami menciptakan berbagai varian olahan durian seperti dodol durian ,pancake durian,dan minuman. durian sehingga menarik minat konsumen yang lebih luas, meningkatkan daya saing produk, meningkatkan nilai jual produk yang berkualitas."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, menciptakan berbagai varian olahan durian dapat menarik minat konsumen yang lebih luas. Strategi ini juga meningkatkan daya saing produk di pasar serta meningkatkan nilai jual karena produk menjadi lebih beragam dan berkualitas. Diversifikasi produk menjadi kunci penting untuk memperluas pasar dan meningkatkan keuntungan usaha olahan durian.

4. Kerja sama

Kerja sama dalah usaha bersama yang dilakukan oleh dua orang atau lebih, baik individu maupun kelompok, dengan tujuan mencapai sesuatu secara bersama-sama. Kerja sama didasarkan pada kesadaran dan kepentingan yang sama untuk saling mendukung agar tujuan bersama dapat tercapai secara efektif dan

efisien. Berikut hasil wawancara dengan Quratul Ayuni sebagai pemilik toko Arfams Durian:

"Tidak ada. Karena saat ini kami belum menjalin kerja sama dengan pihak pemerintah, swasta, atau lembaga lain. Namun, kami menyadari bahwa peluang kerja sama tersebut sangat besar dan penting untuk meningkatkan pendapatan. Pemerintah dan berbagai pihak terkait sedang aktif mendorong pengembangan durian melalui program pelatihan, investasi, dan akses pasar, termasuk ekspor."

Berdasarkan hasil wanwancara diatas, Meskipun saat ini tidak memiliki kerja sama dengan pihak lain, peluang untuk menjalin kemitraan dengan pemerintah maupun swasta sangat besar. Dengan dukungan dari berbagai pihak tersebut, usaha olahan durian dapat berkembang lebih cepat dan pendapatan pun akan meningkat secara signifikan.

5. Variasi kue olahan durian

Variasi memungkinkan untuk menghadirkan berbagai jenis kue yang menggunakan durian sebagai bahan utama atau tambahan, sehingga memberikan cita rasa khas durian yang lembut dan harum. Berikut hasil wawancara dengan Quratul Ayuni sebagai pemilik toko Arfams Durian:

"Kami ada beberapa variasi kue olahan durian yang populer antara lain talam durian, bomboloni durian, roti sisir durian, dan bolu gulung durian. Produk-produk ini menawarkan rasa durian yang lezat dan berbeda, sehingga mampu menarik minat konsumen yang ingin mencoba olahan durian dalam bentuk kue yang dapat di simpulkan bahwa *praktis dan nikmat."*

Berdasarkan wawancara dapat di simpulkan bahwa diversifikasi produk berupa berbagai kue olahan durian dapat memperluas pilihan bagi konsumen dan meningkatkan nilai jual produk durian. Dengan inovasi seperti ini, usaha olahan durian memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan.

d. Ancaman (*Threats*)

1. Ketersediaan

Ketersediaan berarti keadaan atau kondisi sebuah sumber daya yang siap dipakai atau tersedia untuk digunakan sesuai kebutuhan dalam waktu yang telah ditentukan. Berikut hasil wawancara dengan Quratul Ayuni sebagai pemilik toko Arfams Durian:

"Kami sering menghadapi risiko perubahan cuaca yang tidak menentu, seperti musim hujan yang panjang atau

kemarau berkepanjangan, sehingga ketersediaan durian menjadi tidak stabil. Selain itu, serangan hama juga sering mengurangi hasil panen, yang berdampak langsung pada bahan baku olahan durian kami."

Berdasarkan wawancara dapat di simpulkan bahwa ketidakstabilan ketersediaan buah durian akibat perubahan cuaca dan serangan hama. Kondisi ini dapat mengganggu kontinuitas produksi dan kualitas produk. Oleh karena itu, pengelolaan yang baik terhadap tanaman durian dan strategi antisipasi terhadap cuaca serta hama sangat penting untuk menjaga pasokan bahan baku agar produksi olahan durian tetap lancar dan pendapatan terjaga.

2. Persaingan

Persaingan adalah suatu kondisi di mana dua pihak atau lebih saling berkompetisi untuk mencapai tujuan tertentu, biasanya dalam hal mendapatkan pangsa pasar, keuntungan, atau pelanggan. Persaingan ini mendorong pelaku usaha untuk berinovasi, meningkatkan kualitas produk atau layanan, dan menyesuaikan strategi agar bisa lebih unggul dibandingkan pesaingnya. Berikut hasil wawancara dengan Quratul Ayuni sebagai pemilik toko Arfams Durian:

"Kalau persaingan dalam setiap toko pasti ada karena persaingan dapat mengurangi pendapatan dan mempengaruhi penjualan."

Berdasarkan wawancara dapat di simpulkan bahwa persaingan dengan produk olahan durian lainnya merupakan hal yang wajar dan setiap toko. Persaingan ini dapat mempengaruhii penjualan produk karena kehadiran banyak pilihan bagi konsumen berpontesi mengurangi pendapatan oleh karena itu di perlukan strategi pemasaran yang tepat serta ke unikan produk agar tetap mampu bersaing dan menarik minat pembeli.

3. Kebijakan pemeritah

Kebijakan pemerintah terhadap durian diarahkan untuk menjadikan durian sebagai produk unggulan nasional yang berkualitas tinggi, mampu memenuhi permintaan pasar ekspor, meningkatkan kesejahteraan petani lokal, serta menjaga keberlanjutan produksi durian dalam negeri. Berikut hasil wawancara dengan Quratul Ayuni sebagai pemilik toko Arfams Durian:

"Ada karena ,perubahan kebijakan pemerintah yang mendukung, seperti penyediaan bantuan bibit, pelatihan

budidaya modern, dan kemudahan izin ekspor, sangat membantu meningkatkan kualitas dan kuantitas durian. Dengan dukungan ini, kami bisa memperluas pasar sehingga pendapatan kami meningkat."

Berdasarkan wawancara dapat di simpulkan bahwa Kebijakan pemerintah sangat berpengaruh terhadap produksi dan penjualan olahan durian.karena dapat kemudahan perizinan, dan promosi pasar dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing produk durian. Oleh karena itu, peran kebijakan pemerintah menjadi faktor kunci dalam keberhasilan dan pertumbuhan usaha olahan durian.

4. Kualitas

Kualitas adalah kombinasi ciri fisik dan rasa yang mencerminkan kematangan yang tepat, daging yang tebal dan bertekstur baik, rasa manis, gurih, dan pahit yang seimbang, aroma harum, serta ukuran dan berat buah yang ideal sehingga memberi kepuasan maksimal bagi konsumen ketika memakannya. Berikut hasil wawancara dengan Quratul Ayuni sebagai pemilik toko Arfams Durian:

"Kami dalam kualitas bahan baku durian sangat menentukan rasa dan daya tahan produk olahan. Jika bahan

baku kurang baik, misalnya durian yang tidak segar atau beraroma lemah, produk jadi menjadi kurang menarik dan konsumen jadi tidak puas. Hal ini berdampak langsung pada penurunan penjualan dan pendapatan."

Berdasarkan wawancara dapat di simpulkan bahwa kualitas produk olahan durian sangat bergantung pada mutu bahan baku durian yang digunakan. Bahan baku yang kurang berkualitas dapat menurunkan cita rasa dan daya tahan produk, sehingga mengurangi kepuasan konsumen dan menurunkan penjualan. Oleh karena itu, menjaga kualitas bahan baku dan proses produksi yang *higienis* menjadi kunci penting untuk mempertahankan kepercayaan konsumen dan meningkatkan pendapatan usaha olahan durian.

B. PEMBAHASAN

1. Strategi Masyarakat Dalam Meningkatkan Pendapatan Melalui Olahan Durian Pelaku Usaha Di Kecamatan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariama.

Strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatkan melalui olahan durian pelaku usaha di kecamatan 2x11 Kayu Tanam kabupaten Padang Pariaman. Kecamatan 2x11 Kayutanam merupakan wilayah penghasil durian unggulan dengan produksi mencapai ribuan ton setiap tahunnya. Banyak petani durian lokal

menghadapi permasalahan pada masa panen raya di mana jumlah buah durian melimpah, tapi daya beli masyarakat dan pedagang relatif rendah. Hal ini menyebabkan banyak durian yang tidak terjual dan bahkan membusuk. Oleh karena itu, pengolahan durian menjadi produk olahan seperti selai durian menjadi salah satu strategi diversifikasi produk yang bertujuan untuk mengurangi kerugian akibat pembusukan serta menambah nilai jual durian. Berdasarkan hasil promosi dan *endorsement* untuk menarik pelanggan membeli sebuah produk, dapat meningkatkan penjualan dan loyalitas konsumen serta mendapatan ekonomi.

Banyak kendala yang dihadapi dalam memproduksi olahan durian, seperti keterbatasan yang menyebabkan sedikit pemasokan buah durian dan keterbatas barang dalam mengirim keluar kota karena produk durian tidak bertahan lama. Ketahanan produk durian hanya sampai tujuh jam lamanya. Kendala yang dihadapi dalam produksi olahan durian tersebut mempengaruhi kemampuan untuk memperluar pasar dan meningkatkan penjualan.

Strategi pengembangan produk olahan ini dilakukan melalui beberapa pendekatan, antara lain:

1. Diversifikasi produk dengan mengolah durian menjadi dodol durian yang memiliki daya tahan lebih lama dan potensi pasar yang lebih luas.
2. Pelatihan pengolahan bagi masyarakat secara offline dan online, seperti demo langsung dan video tutorial pembuatan selai durian agar masyarakat dapat memproduksi sendiri di rumah masing-masing

Dari sisi pemasaran, pelaku usaha di Kecamatan 2x11 Kayutanam memanfaatkan strategi promosi dan *endorsement* digital yang kini menjadi salah satu metode ampuh untuk menarik konsumen baru. Strategi ini diterapkan oleh praktik serupa yang terbukti efektif di pasar lain, seperti pada pelaku usaha durian di Kota Medan yang berhasil meningkatkan penjualan dengan promosi melalui Instagram. Mekanisme promosi tersebut memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan *platform online* lainnya untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan interaktif tanpa harus mengeluarkan biaya promosi besar. Membuat iklan digital yang menarik, baik dari sisi visual (pemilihan warna dan gambar) maupun *copywriting persuasif* yang mampu meyakinkan konsumen bahwa produk olahan durian adalah solusi untuk menikmati durian berkualitas.

Penggunaan promosi dan *endorsement* ini bukan hanya meningkatkan penjualan jangka pendek tetapi juga membangun loyalitas pelanggan yang berdampak positif pada keberlanjutan usaha. Konsumen yang puas dan merasa dihargai cenderung melakukan pembelian ulang dan merekomendasikan produk ke orang lain, sehingga lapisan pasar semakin melebar dan pendapatan pelaku usaha bertambah.

Tabel 4. 1

Analisis Matrik IFE

Faktor-faktor Strategis Internal	**Bobot**	**Rating**	**Skor (Bobot x Rating)**

Kekuatan:			
1. Rasa olahan durian	0,20	4	0,8
2. Kualitas olahan durian	0,20	4	0,8
3. Keterampilan pengolahan olahan durian	0,15	3	0,45
4. Pemasaran olahan durian	0,15	3	0,45
5. Promosi olahan durian	0,15	3	0,45
Total skor kekuatan (S)	**0,7**		**2,95**
Kelemahan:			
1. Kendala pemasokan olahan durian	0,15	2	0,3
2. Bahan baku olahan durian	0,10	2	0,2
3. Keterbatasan keterampilan olahan durian	0,10	2	0,2
4. Perencanaan anggaran olahan durian	0,05	2	0,1
5. Persaingan	0,05	2	0,1
Total skor kelemahan (W)	**0,45**		**0,9**
Total kekuatan + Total kelemahan	**1**		**3,85**

Sumber: Pemilik Toko Arfam Durian, ibu Quratul Ayuni, 2025

Pada aspek kekuatan, usaha olahan durian memiliki keunggulan utama pada rasa dan kualitas produk, masing-masing dengan bobot 0.20 dan rating 4. Sehingga keduanya memberikan kontribusi skor 0.8. Kemampuan pengolahan, pemasaran, dan promosi produk juga menjadi kekuatan usaha ini dengan bobot masing-masing 0.15 dan rating 3 sehingga menghasilkan skor 0.45 pada setiap faktor tersebut. Total bobot kekuatan adalah 0.85 yang memberikan total skor kekuatan sebesar 2.95.

Sementara itu, beberapa kelemahan yang menjadi perhatian adalah kendala dalam pemasokan olahan durian dengan bobot 0.15 dan rating 2 memberikan skor

0.3. Ketersediaan bahan baku dan keterbatasan keterampilan di bidang pengolahan, masing-masing berbobot 0.10 dengan rating 2, memberikan skor 0.2 per faktor. Perencanaan anggaran dan persaingan usaha memiliki bobot 0.05 dan rating 2, menghasilkan skor 0.1 pada setiap faktor. Total bobot kelemahan adalah 0.45 dengan total skor kelemahan sebesar 0.9.

Jika dijumlahkan, total bobot faktor internal adalah 1.00 dengan total skor akhir 3.85. Skor ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, usaha olahan durian berada dalam kondisi yang cukup baik dari sisi internal, dengan kekuatan dominan pada kualitas produk dan rasa, meskipun terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperbaiki terutama dalam hal pemasokan dan perencanaan anggaran.

Tabel 4. 2

Analisis Matrik EFE

Faktor-faktor Strategis Internal	**Bobot**	**Rating**	**Skor (Bobot x Rating)**
Peluang:			
1. Pontensi pasar	0,20	4	0,8
2. Sosial media	0,15	3	0,45
3. Variasi produk	0,15	3	0,45
4. Kerja sama	0,10	3	0,3
Total skor peluang (O)	0,60		2
Ancaman:			
1. Persaingan dengan produk olahan durian lain	0,15	3	0,45
2. Ketersediaan	0,05	2	0,1
3. Kebijakan pemerintah	0,10	2	0,2
4. Kualitas	0,05	3	0,15

Total Skor Ancaman (T)	**0,35**		**0,90**
Total (0 + T)	**1**		**2,9**

Sumber: Pemilik Toko Arfam Durian, ibu Quratul Ayuni,2025

Potensi pasar menjadi faktor utama dengan bobot 0.20 dan rating 4 sehingga memberikan skor sebesar 0.8. Hal ini menunjukkan adanya peluang pasar yang cukup besar untuk produk olahan durian. Selain itu, pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi mendapatkan bobot 0.15 dengan rating 3 dan skor 0.45 yang menunjukkan sosial media cukup efektif dalam memperluas jangkauan pasar. Variasi produk juga memperoleh bobot 0.15 dengan rating 3 dan skor 0.45 yang mencerminkan pentingnya diversifikasi produk untuk menarik konsumen yang berbeda. Kerja sama dengan pihak lain memiliki bobot 0.10 dengan rating 3 dan skor 0.3 yang dapat mendukung pengembangan usaha. Total skor peluang yang diperoleh adalah 0.60 dengan akumulasi rating 2.0 menggambarkan bahwa peluang yang ada cukup positif dan dapat dimanfaatkan secara optimal.

Dari sisi ancaman, persaingan dengan produk olahan durian lain memiliki bobot 0.15 dan rating 3 sehingga memberikan skor 0.45. Persaingan yang cukup ketat ini perlu diwaspadai dan menjadi perhatian dalam penyusunan strategi usaha. Ketersediaan bahan baku memiliki bobot 0.05 dan rating 2 dengan skor 0.10 menandakan bahwa ketersediaan bahan baku merupakan tantangan yang harus diatasi agar produksi dapat berjalan lancar. Kebijakan pemerintah mendapat bobot 0.10 dengan rating 2 dan skor 0.20 yang mengindikasikan bahwa regulasi dapat menjadi faktor penghambat jika tidak dikelola dengan baik. Terakhir, kualitas

produk yang mendapat bobot 0.05 dengan rating 3 dan skor 0.15 menjadi faktor penting dalam menjaga kepuasan pelanggan dan daya saing produk. Total skor ancaman adalah 0.35 dengan akumulasi rating 0.90.

Secara keseluruhan, total bobot faktor eksternal adalah 1,00 dengan total skor keseluruhan mencapai 2.90. Skor ini menunjukkan bahwa usaha olahan durian berada pada posisi yang cukup baik dalam mengelola faktor eksternal; mampu memanfaatkan peluang sekaligus menghadapi ancaman yang ada. Dengan skor total di atas 2.5 usaha ini memiliki potensi yang kuat untuk tumbuh dan berkembang di pasar yang kompetitif, selama strategi bisnis yang tepat dapat diimplementasikan secara konsisten.

Adapun strategi tersebut yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 3

Matrik Analisis SWOT

Internal / Eksternal	**Kekuatan (*Strenght*)** 1. Rasa olahan durian 2. Kualitas olahan durian 3. Keterampilan pengolahan durian 4. Pemasaran olahan durian 5. Promosi olahan durian	**Kelemahan (*Weaknesses*)** 1. Kendala pemasokan olahan durian 2. Bahan baku olahan durian 3. Keterbatasan keterampilan olahan durian 4. Perencanaan anggaran olahan durian.
Peluang (Opportunities) 1. Potensi pasar 2. Sosial media 3. Variasi produk 4. Kerja sama	**Strategi S-O** 1) Ketersediaan bahan baku terbatas untuk meningkatkan pemasaran yang luas	**Strategi W-O** 1) Kurangnya keterbatasan kemampuan dan keterampilan untk

	untuk menjangkau lebih banyak konsumen 2) Harga terjangkau menarik minat konsumen untuk membeli dan meningkatkan pendapatan.	memproduksi olahan durian. 2) Ketersediaan bahan baku yang terbatas sahingga kurangnya pendapatan.
Ancaman (Threaths) 1. Persaingan dengan produk olahan durian lain 2. Ketersediaan 3. Kebijakan pemerintah 4. Kualitas	**Strategi S-T** 1) Memaksimalkan bahan baku yang digunakan sangatlah bagus dan menarik pembeli sehingga meningkatkan pendapatan.	**Strategi W-T** 1) Keterbatasan kemampuan dan keterampilan memproduksi olahan durian dapat melakukan pelatihan sehingga dapat meningkatkan pendapatan. 2) Keterbatasan bahan bau membuat kurangnya hasil memproduksi olahan durian tersebut.

Sumber: Pemilik Toko Arfam Durian ibu Quratul Ayuni , 2025

Dari matriks analisis SWOT diatas dapat di simpulkan bahwa kombinasi alternatif dalam olahan durian, jenis strategi yang digunakan, yaitu Strategi (SO) *Strength-Opportunities* (manfaatkan kekuatan dan peluang).

Peningkatan kualitas rasa olahan durian dapat mendorong permintaan konsumen yang lebih tinggi. Dengan begitu akan banyak pelanggan yang tertarik dengan olahan durian yang ditawarkan. Sama halnya ketika memaksimalkan keterampilan yang dimiliki guna memberikan inovasi dalam olahan durian, maupun keterampilan dalam melakukan promosi. Toko Arfams ini memanfaatkan

peluang sosial media yang ada guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan toko. Dalam strategi SO ini, toko Arfams Durian memanfaatkan kekuatan seperti kualitas rasa dan kekuatan sosial media dalam memanfaatkan peluang yang ada.

Berdasarkan hasil perhitungan bobot dan rating pada masing masing variabel, maka di peroleh strategi pada kuadran SWOT sebagai berikut:

Tabel 4. 4

Tabel Total Bobot Skor

Internal / ***Eksternal***	**Kekuatan *(Strenght)***	***Kelemahan (Weakness)***
Peluang *(Opportunities)*	**Total skor tertinggi** **S + O** **2,95 + 2 = 4,95**	**Total skor tertinggi** **W + O** **0,9 + 2 =2,9**
Ancaman *(Threats)*	**Total skor tertinggi** **S + T** **2,95 + 0,90 = 3,85**	**Total skor tertinggi** **W + T** **0,9 + 0,90 = 1,8**

Sumber: Pemilik toko arfam Durian, ibu Quratul Ayumi, 2025

Berdasarkan Analisis SWOT dari tabel di atas menunjukkan bahwa Kekuatan + Peluang (S + O) dengan skor total 4.95 menunjukkan kombinasi paling menguntungkan, yaitu kekuatan internal dapat dimanfaatkan sepenuhnya untuk menangkap peluang-peluang yang ada di lingkungan eksternal. Skor tertinggi ini mengindikasikan potensi strategis yang kuat untuk pertumbuhan dan pengembangan.

Kelemahan + Peluang (W + O) dengan skor 2.9 mencerminkan bahwa meskipun ada peluang dari lingkungan eksternal, kelemahan internal menjadi hambatan yang perlu diperbaiki agar peluang dapat dimanfaatkan secara optimal. Kekuatan + Ancaman (S + T) dengan skor 3.85 menunjukkan bahwa kekuatan organisasi dapat digunakan untuk menghadapi ancaman eksternal, sehingga potensi risiko dapat diminimalisasi melalui strategi pertahanan atau mitigasi risiko. Kelemahan + Ancaman (W + T) dengan skor 1.8 adalah situasi paling lemah karena menggabungkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal, menandakan perlunya perhatian serius untuk mengatasi risiko tinggi yang ada.

Kesimpulannya, posisi strategis cukup kuat karena skor tertinggi diperoleh pada kombinasi kekuatan dan peluang (S + O). Strategi yang direkomendasikan adalah memaksimalkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal sekaligus memperbaiki kelemahan agar dapat lebih tahan terhadap ancaman yang ada. Pendekatan ini sesuai dengan prinsip umum analisis SWOT dalam pengembangan strategi yang efektif dan berkelanjutan.

Langkah selanjutnya adalah menerapkan strategi dengan ke empat kategori yaitu:

1. Strategi SO (memaksimalkan ke kuatan untuk memanfaatkan peluang)
2. Strategi ST (memaksimalkan kekuatan untuk mengurangi ancaman)
3. Strategi WO (meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang)
4. Strategi WT (meminimalkan kelemahan untuk mengurangi ancaman)

Dari strategi SO pemilik Toko Arfams Durian memiliki potensi besar untuk mengembangkan bisnisnya, menggunakan strategi pengembangan olahan durian dan strategi pemasaran digital. Salah satu strategi utama yang dapat dioptimalkan adalah pengembangan produk olahan durian yang lebih variatif dan menarik, seperti membuat dodol durian dengan tekstur kenyal dan rasa manis yang khas, kue durian dengan bahan berkualitas, serta moci durian yang lembut dan menggugah selera. Dengan menghadirkan berbagai varian olahan ini, Toko Arfams Durian tidak hanya memberikan alternatif pilihan kepada pelanggan yang ingin menikmati durian dalam bentuk yang berbeda, tetapi juga dapat menjangkau pasar yang lebih luas, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa yang menggemari camilan manis.

Selain pengembangan produk olahan durian, strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk memperkenalkan toko dan produk dari Arfams Durian kepada masyarakat luas. Di era digital saat ini, media sosial menjadi alat pemasaran yang sangat strategis dan hemat biaya. Toko Arfams durian dapat memanfaatkan platform

seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk membagikan konten-konten menarik, mulai dari video proses pembuatan produk, testimoni pelanggan yang puas, hingga promo khusus yang menarik. Konten visual yang kreatif dan interaktif dapat meningkatkan engagement dan membangun komunitas penggemar durian yang setia. Lebih jauh lagi, Toko Arfams Durian juga melakukan kolaborasi dengan influencer kuliner lokal yang memiliki pengikut banyak agar produk olahan durian semakin dikenal dan dipercaya oleh konsumen.

Toko Arfams Durian juga dapat menerapkan program loyalitas pelanggan, seperti memberikan diskon khusus bagi pembeli tetap atau bundling produk olahan dengan harga menarik. Strategi ini tidak hanya meningkatkan repeat order, tetapi juga menumbuhkan hubungan jangka panjang antara toko dan pelanggan. Dengan memadukan inovasi produk olahan durian dan pemasaran digital yang terarah, Toko Arfams Durian berpeluang untuk memperluas pangsa pasar, meningkatkan penjualan, dan membangun citra merek sebagai destinasi utama bagi para pecinta durian yang mencari olahan berkualitas dan inovatif.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan Bab 4 mengenai skripsi "Strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui olahan durian (Pelaku Usaha Di Kecematan 2X11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman)" peneliti memperoleh kesimpulan sebagai berikut:

Dari hasil penelitian yang di lakukan oleh peneliti pada Ibu Quratul Ayuni pada olahan durian dapat simpulkan bahwa hasil penelitian yang diperoleh melalui strategi dalam meningkatkan pendapatan melalui usaha olahan durian yaitu dengan melakukan strategi (SO) *Strength-Opportunities* (manfaatkan kekuatan dan peluang), Peningkatan kualitas rasa olahan durian dapat mendorong permintaan konsumen yang lebih tinggi. Dengan begitu akan banyak pelanggan yang tertarik dengan olahan durian yang ditawarkan. Sama halnya ketika memaksimalkan keterampilan yang dimiliki guna memberikan inovasi dalam olahan durian, maupun keterampilan dalam melakukan promosi. Toko Arfams ini memanfaatkan peluang sosial media yang ada guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan toko. Dalam strategi SO ini, toko Arfams Durian memanfaatkan kekuatan seperti kualitas rasa dan kekuatan sosial media dalam memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan analisis SWOT dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pelaku usaha olahan durian yaitu toko Arfam Durian

dalam meningkatkan pendapatan melalui usaha olahan durian menunjukkan bahwa strategi SO memiliki potensi yang besar untuk meningkatkan pendapatan dengan skror tertinggi yaitu sebesar 4.95%.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan, maka penulis ingin memberikan saran yaitu:

1. Perlu ada upaya untuk meningkatkan akses bahan baku olahan durian untuk bisa banyak memproduksi olahan durian sehingga menarik minat konsumen dan meningkatkan pendapatan.
2. Pemerintah di harapkan dapat memberikan dukungan kebijakan yang mendukung pengembangan usaha olahan durian.
3. Kurangnya tenaga kerja dan keterampilan dalam usaha olahan durian sehingga menghambat proses produksi, kesulitan dalam memenuhi pemintaan pasar dan mengurangi kualitas produk olahan durian.

DAFTAR PUSTAKA

Ganie Rohani, Ikhwanuddin Nasution, dan Fikry Prastya Syahputra, '*Pelestarian Kuliner Lokal Melalui Olahan Limbah Biji Durian Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Unit Usaha Kecil Di Desa Makmur Kecamatan Binjai*', 7 (2024),

Hartono Yadi, Ade Mariyam Oklima, dan Alia Wartiningsih, 'Pemberdayaan dan Pengolahan Produk Durian di Desa Juru Mapin' *Jurnal IImiah Pengabdian Kepada Masyarakat,* 5.2 (2019),

Imran Yasin, M. Try, and Muhamad Muhamad, 'Pengelohan Produk Durian Berbasis Bahan Pangan Lokal Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner di Kota Medan', *Jurnal Toursci,* 1.2 (2023).

Kustiawan Winda, Liza Khairani, Devi Rafidayani Lubis, Dewi Lestari, Faridah Zahra, Aidil Bismar Albani, And Others, 'Pengantar Komunikasi Non Verbal', 11.1 (2022).

Limbat Tesalonika Millenia Ivone, Rine Kaunang, dan Mellisa Lady Gisela Taroreh, 'Strategi Pemasaran Produk Olahan Buah Durian Umah Duren di Kota Manado', *jurnal Agri-Sosioekonomi*, 19.1 (2023).

Mahmudah Nurul, Haiatin Chasanatin, dan Muhammad Syakir Alkautsar, "Pengolahan Durian Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa Tanjung Agung Pesawaran". *Dedikasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat,* (2020).

Maiditian Nur Nahdia, Ajeng Dwi Febrianti, dan Shobiha Faradina, 'Olahan Biren-San Sebagai Bahan Pembuat Durian Cookies untuk Memenuhi Kebutuhan Kalori Tubuh'*Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat* ,5.2,(2024)

Mandagi, Lorentza. Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis,Vol 2 No 3 (2022)

Masyithah, Siti, Ulil Albab, dan Nina Ramadhani W, "*Strategi Pemasaran dalam pengembangan Usaha"*, Vol 1 No 2, (2020)

Meutia Risa, dan P K Dewi Hayati, '*Pengembangan Produk Olahan Durian Dalam Mendukung Kampung Batu Busuk Kelurahan Lambung Bukik Kecamatan Pauh Sebagai Daerah Wisata*', 5.1 (2022).

Natalia Desi, 'Resensi *Buku:* Identitas dan Ciri Khas Pendidikan Kristen di Indonesia Antara Konseptual dan Operasional', *Gema Teologika: Jurnal Teologi Kontekstual Dan Filsafat Keilahian*, 5.1 (2020),

Ningsih Ayu Setia, dan Yus Epi, 'Analisis Pengaruh Biaya Operasional Terhadap

Pendapatan dan Dampaknya Terhadap Laba Bersih Pada CV. Arif Jaya Motor Medan', *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma),* 1.1 (2021).

Putra Vino Defira, 'Analisis Usaha Agro industri Panceke Durian, *Jurnal Pancake Durian* 2.1 (2020).

Rifai. Dr. Muhammad, M.pd., dan Husinsah, M.pd.E, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha kecil, 2020, Perdana Publishing .

Ramadhana Anggia, S.E., M.Si., DKK, Teori Pendapatan, 2023, CV Tahta Media Group.

R Puspita Ayu, Sikap dan Perilaku Konsumen Terhadap Produk Olahan Durian'*jurnal pancake durian produksi mei cin*, 15 (2020).

Sa'diyah H, A F Hadi, dan N Ilminnafik, 'Diversifikasi Usaha Kelompok Penjual Durian Melalui Olahan Limbah Buah Durian', Martabe*: Jurnal Pengabdian,* 5.2 (2022)

Safitri, Zianah. Wendi El,dan Viona Paskreyanti Sitorus, Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis , jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis, Vol.2 No.3 hlm.3-5.

Siagian Putra, Manajemen Usaha Mikro. (Jakarta: *Prenada Media Group*) Vol. 1 No 1, (2020)

Tegu Muhammad, *Skripsi 'Studi Kelayakan Ekonomi Budidaya Durian (Durio Zibethinus Murr) Rakyat di Desa Lau Bagot, Kecamatan Tigalingga, Kabupaten Dairi*, 2.1 (2002).

Vira Wiratna Sujarweni, 'Metodologi Penelitian', *Metode Penelitian Kuantiitatif Dan Kuanlitatif(Teori ,Penerapan Dan Riset Nyata)*,5.2 (2020).

Waryono, 'Inovasi Olahan Durian', *Invotek: Jurnal Inovasi Vokasional dan Teknologi*, 18.2 (2018),

Wawancara dengan ibu Quratul Ayuni, tanggal 24 februari 2025 di Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman.

DOKUMENTASI










Arfam's
MOCHI
Durian
Arfam's
PANCAKE
Durian
Arfam's
BOMBOLONI
Durian
Arfam's


Arfam's
Dodol
Durian
Arfam's
Dodol
Durian
Arfam's
Dodol
Durian
Arfam's
Dodol
Durian



LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

A. Kekuatan (*Strengths*)

1. Apa kelebihan olahan durian yang dihasilkan oleh ibuk?
2. Bagaimana kualitas bahan baku durian yang digunakan dalam produksi olahan durian ibuk?
3. Apa kemampuan dan keterampilan ibuk dalam memproduksi olahan durian?
4. Bagaimana jaringan pemasaran yang dimiliki oleh ibuk untuk menjual olahan durian?
5. Apa strategi yang Ibuk gunakan untuk meningkatkan pendapatan?

B. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Apa kendala yang dihadapi oleh ibuk dalam memproduksi olahan durian?
2. Bagaimana ketersediaan bahan baku durian yang digunakan dalam produksi olahan durian?
3. Apa keterbatasan kemampuan dan keterampilan ibuk dalam memproduksi olahan durian?
4. Bagaimana kemampuan ibuk dalam mengelola keuangan dan manajemen produksi olahan durian?
5. Bagaimana persaingan dengan penjual lain, apakah mempengaruhi pendapatan Ibuk dalam usaha jualan olahan durian ini?

C. Peluang (Opportunities)

1. Apa potensi pasar yang dapat dimanfaatkan oleh ibuk untuk meningkatkan penjualan olahan durian?
2. Bagaimana perkembangan teknologi yang dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi produksi olahan durian?
3. Apa kesempatan untuk meningkatkan nilai tambah produk olahan durian melalui diversifikasi produk?
4. Bagaimana potensi kerja sama dengan pihak lain (pemerintah, swasta, dll.) untuk meningkatkan pendapatan ibuk melalui olahan durian?
5. Apa inivasi produk olahan durian olahan durian yang dapat meningkatkan pendapatan olahan durian?

D. Ancaman (Threats)

1. Apa risiko yang dihadapi oleh ibuk dalam memproduksi olahan durian, seperti perubahan cuaca atau serangan hama?
2. Bagaimana persaingan dengan produk olahan durian lainnya yang dapat mempengaruhi penjualan produk ibuk?
3. Apa dampak perubahan kebijakan pemerintah terhadap produksi dan penjualan olahan durian?

4. Apa resiko keamanan olahan durian atau kualitas produk yang dapat mempengaruhi pendapatan jualan olahan durian?